



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TRABAJO DE GRADO**

**TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE QUESO  
DE PIÑA EN LA CIUDAD DE TABACUNDO, CANTÓN PEDRO  
MONCAYO”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERAS EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**AUTORAS: NALDA ISABEL NARVÁEZ GUNSHA  
MARIANA DE JESÚS RIVERA**

**DIRECTOR: DR. FAUSTO LIMA**

**Ibarra - 2013**

## RESUMEN EJECUTIVO

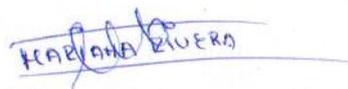
El presente informe final de trabajo de Grado de la facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Escuela de Contabilidad y Auditoría, es la recopilación de información y datos acerca del proyecto de estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de queso de piña en la ciudad de Tabacundo, cantón Pedro Moncayo; el mismo que se observó e investigó en la población Tabacundeña analizando los siguientes capítulos: diagnóstico situacional, marco teórico, estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, estructura administrativa de la microempresa y los impactos. Entre los hallazgos más importantes del estudio se tiene: el diagnóstico situacional del sector en donde se implantará la microempresa se determina que existe gran expectativa en la población en el consumo de queso de piña, El estudio de mercado identifico la demanda potencial ya que no existe oferta en el mercado de este postre, lo cual es favorable para la creación de la microempresa. El estudio técnico se determinó la ubicación estratégica del proyecto, el cual estará ubicado en el sector de Tabacundo el cual cumple con las condiciones técnicas para la producción y comercialización ya sea a nivel local como regional. El análisis financiero de toda la información recopilada ayudo a determinar la factibilidad económica del proyecto con lo cual fue necesario calcular los indicadores financieros como el VAN y el TIR esto significa que las condiciones estudiadas de la propuesta son factibles. Además se analizó la estructura administrativa estableciendo la misión la visión los valores, se estableció los aspectos funcionales de la administración, como son los puestos de trabajo con sus respectivas funciones basadas en la eficiencia y desarrollo del proyecto. Finalmente se realizó la evaluación de los impactos que se genera con la creación de la microempresa, con lo que se obtuvo beneficios entorno a la misma, con lo que se obtendrá el desarrollo del sector de Tabacundo con la ayuda de la creación de nuevas fuentes de empleo y el crecimiento económico.

## EXECUTIVE SUMMARIZE

This final report of the work of Grade Faculty of Management and Economics at the School of Accounting and Auditing is the collection of information and data on the draft feasibility study for the creation of a microenterprise producer and marketer of cheese Pineapple Tabacundo City, Canton Pedro Moncayo. The same was observed and investigated in the population Tabacundeña analyzing the following chapters: situational analysis, theoretical framework, market research, and technical study, Financial, Administrative Structure of Micro and Impacts. Among the most important findings of the study is: the situational analysis of the sector will be implemented where microenterprise is determined that there is great expectation in the population in the consumption of cheese, pineapple, Market research identified potential demand as there market supply of this dessert, which is favorable for the creation of microenterprises. The technical study will determine the strategic location of the project, which will be located in the area of Tabacundo which meets the technical conditions for the production and marketing either locally or regionally. The financial analysis of all information collected helped determine the economic feasibility of the project it was necessary to calculate financial indicators such as NPV and IRR means that the studied conditions of the proposal is feasible. Further analyzed the administrative structure established mission vision values was established functional aspects of management, such as jobs with their respective roles based on efficiency and project development. Finally realized the impact assessment that is generated by the creation of micro-enterprises, which was obtained around the same benefits, which will get the Tabacundo sector development with the help of the creation of new sources of employment and economic growth.

## AUTORÍA

Nosotras, Nalda Isabel Narváez Gunsha portadora de la cédula de identidad N° 100260309-8 y Mariana de Jesús Rivera portadora de la cédula de identidad N° 100232314-3, declaramos bajo juramento que el presente trabajo es de nuestra autoría, y los resultados de la investigación realizada son de total responsabilidad nuestra, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que hemos respetado las diferentes fuentes de información que se incluye en este documento.



---

Nalda Isabel Narváez Gunsha

1002603098

---

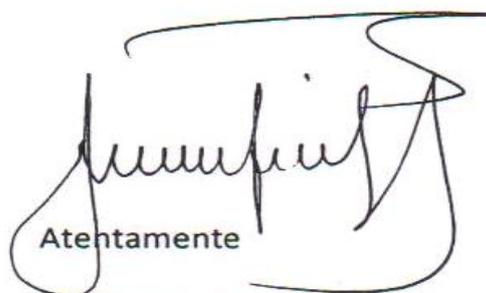
Mariana de Jesús Rivera

1002323143

## **CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO**

En mi calidad de director de trabajo de grado, presentado por las egresadas Nalda Isabel Narváez Gunsha y Mariana de Jesús Rivera, para optar por el título de INGENIERAS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE QUESO DE PIÑA EN LA CIUDAD DE TABACUNDO CANTÓN PEDRO MONCAYO”. Considero que el presente trabajo de grado reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, Mayo del 2013

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Fausto Lima', is written over the word 'Atentamente'.

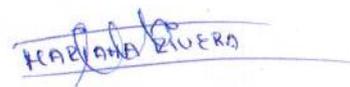
Atentamente

Dr. Fausto Lima

**DIRECTOR DE TESIS**

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

Nosotras, Nalda Isabel Narváez Gunsha, con cédula de identidad N° 100260309-8 y Mariana de Jesús Rivera, con cédula de identidad N° 100232314-3, manifestamos nuestra 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 autoras del trabajo de grado denominado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE QUESO DE PIÑA EN LA CIUDAD DE TABACUNDO, CANTÓN PEDRO MONCAYO”, que ha sido desarrollado para optar por el Título de INGENIERAS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En nuestra condición de autoras nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.



f) \_\_\_\_\_

f) \_\_\_\_\_

AUTORA: Nalda Isabel Narváez Gunsha

AUTORA: Mariana de Jesús Rivera

C.I.:100260309-8

C.I.: 100232314-3

En la Ciudad de Ibarra, Mayo del 2013

## 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, determino 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			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	100260309-8 100232314-3		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	NALDA ISABEL NARVÁEZ GUNSHA, MARIANA DE JESÚS RIVERA		
<b>DIRECCIÓN</b>	TABACUNDO, Av. AQUILES POLANCO Y VELASCO IBARRA		
<b>EMAIL:</b>	chave.narvaez@gmail.com - mariani1429@gmail.com		
<b>TELÉFONO FIJO</b>	2365 997	<b>TELÉFONO MOVIL</b>	0991514383 0998988496

DATOS DE LA OBRA	
<b>TÍTULO:</b>	"Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa Productora y Comercializadora de Queso de Piña en la Ciudad de Tabacundo Cantón Pedro Moncayo"
<b>AUTORAS:</b>	NALDA ISABEL NARVÁEZ GUNSHA, MARIANA DE JESÚS RIVERA
<b>FECHA: AAAA MM DD</b>	13/05/2013
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA</b>	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA
<b>ASESOR / DIRECTOR</b>	DR. Fausto Lima

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Nosotras, Nalda Isabel Narváez Gunsha, con cédula de ciudadanía N° 100260309-8 y Mariana de Jesús Rivera, con cédula de ciudadanía N° 100232314-3, en calidad de autoras y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos la entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizamos 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

Las autoras manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

En la ciudad de Ibarra, Mayo del 2013

LAS AUTORAS:

(Firma) .....  
Nombre: ISABEL NARVAEZ .

(Firma).....  
Nombre: MARIANA RIVERA

C:100260309-8

C:100232314-3

ACEPTACIÓN:  
(Firma).....  
Nombre: Ing. Betty Chávez  
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

## DEDICATORIA

*Este trabajo está dedicado a mis queridos hijos que fueron mi inspiración para continuar con mis estudios y que me apoyaron en forma incondicional.*

*A mi esposo por su amor y comprensión y haberme impulsado a seguir adelante para que pueda cumplir con uno más de mis objetivos.*

*A mi madre, mis hermanas y hermano quien con su cariño y dedicación me ha ayudado para seguir adelante.*

*Mariana Rivera*

## AGRADECIMIENTO

*At Dios por haberme bendecido primero por darme la vida y cuidarme en cada paso de mi vida.*

*At la Universidad Técnica del Norte por darme la oportunidad de continuar con mis estudios y formarme como profesional.*

*De manera especial, a mi director de tesis Dr. Fausto Lima por guiarme y orientarme acertadamente en la elaboración de este trabajo.*

*Finalmente agradezco a todas las personas quienes en todo momento me llenaron de amor y apoyo y han contribuido para el desarrollo del presente trabajo de grado.*

*Mariana Rivera*

## DEDICATORIA

*A:*

*Dios, por darme la oportunidad de vivir y estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.*

*A mi esposo Roldán por creer en mí, por ser una persona excepcional. Quien me ha brindado su apoyo incondicional y ha hecho suyos mis preocupaciones y problemas. Gracias por tu amor, paciencia y comprensión.*

*A mis hijos José Esteban e Isabel Cristina por ser lo más grande y valioso que Dios me ha regalado, quienes son mi fuente de inspiración y la razón que me impulsa a salir adelante.*

*A mis padres por darme la vida y apoyarme siempre de manera incondicional.*

*A mis hermanas Victoria y Nancy por haber cuidado a mis hijos con tanto cariño y paciencia, durante el tiempo que yo no estaba con ellos muchas gracias les quiero mucho.*

*A mis sobrinos William, Dayana, Anthony y Karen por estar conmigo y apoyarme siempre, esto también se los debo a ustedes.*

*Isabel Narváez*

## AGRADECIMIENTO

*Al culminar este arduo trabajo de tesis debo extender un agradecimiento a Dios por cuidarme siempre durante la etapa de formación de mi carrera profesional.*

*A nuestro director de tesis Dr. Fausto Lima quien con sus conocimientos y su motivación logro que podamos culminar los estudios con éxito.*

*Me gustaria agradecer a todos mis profesores que durante toda la carrera profesional lograron aportar conocimientos que serán de mucha utilidad en el futuro.*

*De igual manera agradezco infinitamente a mi compañera de tesis Mariana Rivera gracias a su dedicación y entusiasmo logramos que esto sea una realidad.*

*Son muchas las personas que han formado parte de mi vida y me encantaria agradecerles por su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Para todas muchas gracias.*

*Isabel Narváez*

## ÍNDICE GENERAL

### Contenido

RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
EXECUTIVE SUMMARIZE .....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO.....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DE TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	vii
1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vii
2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
3. CONSTANCIAS.....	viii
DEDICATORIA .....	ix
AGRADECIMIENTO .....	x
DEDICATORIA .....	xi
AGRADECIMIENTO .....	xii
ÍNDICE GENERAL.....	xiii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xxi
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xxiv
PRESENTACIÓN.....	xxvi
JUSTIFICACIÓN.....	xxviii
OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	xxx
GENERAL.....	xxx
ESPECÍFICOS.....	xxx
METODOLOGÍA .....	xxx

CAPÍTULO I .....	31
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....	31
Introducción .....	31
Antecedentes .....	32
Objetivos Diagnóstico .....	33
Objetivo General .....	33
Objetivos Específicos.....	33
Variables diagnósticas .....	33
Indicadores .....	34
Matriz de Relación Diagnostica.....	35
Matriz A.O.O.R.....	36
Reseña Histórica.....	36
División Política.....	37
Organización Social .....	38
Infraestructura Vial.....	38
Educación .....	38
Salud.....	39
Aspectos Económicos.....	39
Servicios Básicos.....	40
Identificación del Problema Diagnóstico .....	41
CAPÍTULO II .....	42
MARCO TEÓRICO .....	42
La Empresa.....	42
Definición de Empresa.....	42
Elementos de la Empresa .....	42

La Microempresa .....	45
La Administración. ....	51
Base Legal .....	54
Estudio de Mercado .....	54
Producto .....	55
Mercado Meta .....	56
Segmento de Mercado.....	57
Oferta .....	57
Demanda .....	57
Precio.....	58
Comercialización.....	59
Fuentes de Información .....	59
Estudio Técnico .....	60
Tamaño del Proyecto.....	61
Localización del Proyecto .....	61
Macro localización .....	61
Micro localización.....	62
Ingeniería del Proyecto .....	62
Procesos .....	62
Aspectos contables y financieros.....	63
Contabilidad .....	63
Importancia .....	64
Estudio Financiero .....	64
Ingresos .....	64
Egresos.....	64

Capital de Trabajo.....	65
Estados Financieros .....	65
Punto de Equilibrio.....	66
Flujo Neto de Caja .....	67
Valor Neto Actual.....	67
Tasa Interna de Retorno (TIR).....	68
Periodo de Recuperación .....	69
Costo Beneficio.....	69
Historia de las frutas .....	70
Las frutas y sus usos más frecuentes.....	72
CAPÍTULO III.....	76
ESTUDIO DE MERCADO.....	76
Planteamiento del Problema de Investigación .....	76
Objetivos de la investigación .....	77
Identificación del producto (Queso de Piña) .....	77
Características.....	77
Queso de piña.....	77
Beneficios de la Piña .....	78
Beneficios de la Crema de Leche .....	79
Beneficios de la Gelatina .....	80
Propiedades de la Canela.....	81
El Azúcar o Sacarosa .....	82
Origen de la Vainilla.....	85
Productos o Servicios Sustitutos.....	86
Normativa Sanitaria, Técnica y Comercial .....	87

Consumidor del producto .....	88
Estructura del mercado.....	88
Monopolio .....	88
Oligopolio.....	88
Competencia Perfecta .....	88
Investigación.....	89
Segmentación.....	89
Marco Muestral o Universo .....	90
Metodología de la investigación de campo .....	91
Diseño del Instrumento de Investigación .....	91
Análisis de la encuesta del estudio de Mercado .....	93
Tabulación y Procesamiento de la Información .....	93
Análisis de la oferta.....	101
Proyección de la oferta .....	101
Factores que la Afectan .....	101
Demanda Actual .....	102
Proyección de la demanda insatisfecha.....	102
Demanda a Satisfacer por el Proyecto .....	103
CAPÍTULO IV.....	105
ESTUDIO TÉCNICO.....	105
Localización Óptima del Proyecto.....	105
Macro Localización .....	105
Micro Localización .....	106
Tamaño del Proyecto.....	107
La Demanda .....	107

Disponibilidad de Materia Prima .....	108
Producción Nacional de Piña.....	108
Variedades de Piña en el Ecuador.....	111
Tecnología .....	112
Financiamiento.....	113
Distribución de la Planta .....	113
Proceso Preparación del Queso de pina .....	115
Presupuesto de Inversión .....	121
Requerimiento de Muebles y Enseres .....	121
Requerimiento de Equipo de Oficina .....	122
Requerimientos de Equipo de Computación.....	122
Requerimiento Maquinaria y Equipo .....	122
Requerimiento de un Vehículo.....	123
Requerimientos de Talento Humano .....	123
Imágenes de Maquinaria .....	124
CAPÍTULO V.....	129
5 ESTUDIO FINANCIERO .....	129
Inversiones.....	129
Inversión en Activos Fijos .....	129
Presupuestos de Activos Fijos .....	132
Presupuesto de Ingresos y Egresos .....	133
Presupuesto de Ingresos .....	133
Depreciación de Activos Fijos .....	135
Inversión en Activos Diferidos.....	136
Amortización en Activos Diferidos.....	138

Capital de Trabajo.....	138
Inversión Total .....	139
Financiamiento.....	139
Estado Proforma de Pérdidas y Ganancias .....	141
Punto de Equilibrio.....	142
Análisis Económico del Proyecto .....	144
Flujo Neto de Caja Proyectado .....	144
Determinación de la Tasa de Descuento (TMAR).....	145
Valor Actual Neto (VAN) .....	145
Tasa Interna de Retorno (TIR).....	146
Período de Recuperación de la Inversión (PRI).....	147
Beneficio Costo (B/C) .....	148
CAPÍTULO VI.....	149
ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA MICROEMPRESA.....	149
Nombre o Razón Social de la Empresa .....	149
Titularidad de Propiedad de la Microempresa.....	149
Misión .....	149
Visión .....	150
Principio y Valores .....	150
Logotipo de la Microempresa.....	151
Organigrama Estructural.....	152
Patente Municipal .....	156
Permiso de Funcionamiento .....	156
CAPÍTULO VII.....	157
ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES IMPACTOS .....	157

Evaluación de los Impactos .....	157
Finalidad .....	157
Análisis de Impactos .....	158
Impacto Social .....	158
Impacto Ambiental .....	159
Impacto Económico .....	160
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	161
Conclusiones .....	161
Recomendaciones .....	162
GLOSARIO DE TÉRMINOS .....	163
BIBLIOGRAFÍA .....	167
LINCOGRAFÍA.....	168
ANEXOS.....	169

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de Relación Diagnóstica.....	35
Tabla 2 Matriz A.O.O.R.....	36
Tabla 3 Flujo Gramas .....	51
Tabla 4 Segmentación Geográfica.....	89
Tabla 5 Segmentación Demográfica.....	89
Tabla 6 Segmentación Sicográfica .....	90
Tabla 7 ¿Le gustaría probar el postre de queso de piña? .....	93
Tabla 8 ¿Con que frecuencia consumiría usted el postre queso de piña? .....	94
<i>Tabla 9 Razones de consumo</i> .....	95
Tabla 10 ¿Conoce usted algún lugar que se expenda el postre de queso de piña? .....	96
Tabla 11 ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por el postre de piña? .....	97
Tabla 12 ¿Qué porción le gustaría que tenga el postre de queso de piña? .....	98
Tabla 13 ¿En qué lugar estaría dispuesto a adquirir el postre queso de piña? .....	99
Tabla 14 ¿Cómo le gustaría que le llegue la información acerca de la microempresa del postre de piña?.....	100
Tabla 15 Proyección de la demanda.....	102
Tabla 16 Demanda Insatisfecha .....	103
Tabla 17 Demanda a Satisfacer del Proyecto.....	103
Tabla 18 Proyección de precios.....	104
Tabla 19 Microlocalizacion.....	107
Tabla 20 Demanda .....	107
Tabla 21 Producción Nacional de Piña .....	108
Tabla 22 Superficie de Siembra de Piña en el Ecuador.....	110

Tabla 23 Componentes Nutricionales de la Piña .....	112
Tabla 24 Distribución de la planta.....	113
Tabla 25 Maquinaria para la Elaboración del Queso de Piña .....	121
Tabla 26 Muebles y Enseres .....	121
Tabla 27 Equipo de oficina .....	122
Tabla 28 Equipos de Computación .....	122
Tabla 29 Maquinaria y Equipo .....	123
Tabla 30 Vehículos .....	123
Tabla 31 Talento humano .....	124
Tabla 32 Muebles y Enseres .....	130
Tabla 33 Equipos de Oficina.....	130
Tabla 34 Equipo de computación.....	131
Tabla 35 Maquinaria y equipo.....	131
Tabla 36 Vehículos .....	132
Tabla 37 Presupuesto activos fijos .....	132
Tabla 38 Proyección de ventas.....	133
Tabla 39 Materiales Directos .....	133
Tabla 40 Mano de Obra .....	134
Tabla 41 Depreciación de activos .....	136
Tabla 42 Activos diferidos .....	136
Tabla 43 Estado de Situación Inicial .....	137
Tabla 44 Amortización de activos diferidos.....	138
<i>Tabla 45 Capital de trabajo.....</i>	138
Tabla 46 Resumen de la Inversión .....	139
Tabla 47 Amortización del crédito.....	140
Tabla 48 Estado de pérdidas y ganancias .....	142
Tabla 49 Flujo neto de caja.....	144

Tabla 50 Valor actual neto .....	146
Tabla 51 Tasa interna de Retorno .....	147
Tabla 52 Periodo de recuperación del proyecto.....	148
Tabla 53 Beneficio costo.....	148
Tabla 54 Descripción del cargo de gerente .....	153
Tabla 55 Descripción del cargo de contador(a) secretaria.....	154
Tabla 56 Descripción del cargo de vendedor.....	155
Tabla 57 Descripción del cargo de producción .....	156
Tabla 58 Impacto social .....	157
Tabla 59 Impacto social .....	158
Tabla 60 Impacto Ambiental .....	159
Tabla 61 Impacto Económico.....	160

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Queso de Piña.....	77
Gráfico 3 Frecuencia de Consumo .....	94
Gráfico 4 Razones de Consumo .....	95
Gráfico 5 Conocimiento del Mercado.....	96
Gráfico 6 Precio del Producto .....	97
Gráfico 7 Porción de Consumo .....	98
Gráfico 8 Lugar de Comercialización .....	99
Gráfico 9 Información del Producto.....	100
Gráfico 10 Mapa de la provincia de Pichincha .....	106
Gráfico 11 Producción de Piña en el Ecuador .....	111
Gráfico 12 Diseño de la Instalación .....	114
Gráfico 13 Ingredientes.....	116
Gráfico 14 Proceso de pelado.....	116
Gráfico 15 Proceso de Limpieza .....	117
Gráfico 16 Proceso de Cortado.....	117
Gráfico 17 Proceso de Cocción .....	118
Gráfico 18 Proceso de envase.....	118
Gráfico 19 Producto Terminado .....	119
Gráfico 20 Proceso de Producción del Queso de Piña.....	120
Gráfico 21 Batidora industrial.....	124
Gráfico 22 Cocina industrial .....	125
Gráfico 23 Licuadora industrial .....	125
Gráfico 24 Ollas industriales .....	126
Gráfico 25 Mesas de acero inoxidable.....	126

Gráfico 26 Cuchillos.....	127
Gráfico 27 Neveras .....	127
Gráfico 28 Recipientes descartables .....	128
Gráfico 29 Cucharas descartables.....	128
Gráfico 30 Punto de equilibrio.....	143

## PRESENTACIÓN

La presente investigación comprende un “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE QUESO DE PIÑA EN LA CIUDAD DE TABACUNDO CANTÓN PEDRO MONCAYO” cuyo propósito es ofrecer al mercado un producto de calidad apto para el consumo y por ende un alimento sano para la población.

Para el desarrollo de este proyecto se investigó los siguientes capítulos: diagnóstico situacional, marco teórico, estudio de mercado, estudio técnico estudio financiero, estructura administrativa de la empresa y el estudio de los principales impactos.

**Diagnóstico situacional:** En este capítulo se procedió a determinar la situación actual de la producción y comercialización del queso piña a través de la investigación del sector en el área de influencia del proyecto, utilizando las diferentes fuentes tanto primarias como secundarias.

**Marco Teórico:** En esta parte se dará a conocer los conceptos y definiciones utilizadas en el campo de esta investigación mediante la revisión de la información obtenida bibliográfica como lincográfica.

**Estudio de Mercado:** Tiene como finalidad primordial el análisis de la oferta y la demanda del producto a través de encuestas realizadas en el sector, además se analizara a la competencia de los productos similares, y se determinara las necesidades, se planteara estrategias para la producción del queso de piña.

**Estudio Técnico:** Aquí se abarcara toda la información referente a la localización del proyecto partiendo de la macro y micro localización, se establece el tamaño del proyecto, el diseño de instalaciones, el proceso productivo y finalmente el presupuesto que se realizara en el proyecto.

**Estudio financiero:** El estudio financiero se hará con referencia a la inversión total requerida para la implementación del proyecto con su respectiva operatividad de ingresos y egresos para luego establecer los balances proformas y finalmente realizar la evaluación financiera, cuyo análisis determinara si es o no factible el proyecto.

**Organización de la microempresa:** El capítulo tiene como finalidad determinar constitución legal de la empresa, la administración y delegación de funciones del proyecto en los aspectos estratégicos organizacionales legales.

**Impactos:** Se analizara los posibles impactos que se genere de la implementación del proyecto en los ámbitos: sociales, económicos y ambientales

## JUSTIFICACIÓN

Consideramos que es interesante y útil el formar una microempresa, no solamente por la experiencia que vamos a obtener, sino porque puede ser un punto de partida para luego generar una fuente de ingreso que nos permita progresar y como también reactivar la economía del país que en estos últimos tiempos se ha visto deteriorada, pero para ello es muy importante primero aplicar todos los conocimientos adquiridos sobre métodos de investigación.

Todas las personas conocen sobre la piña, pero no saben los beneficios y los usos que le podemos dar al mismo.

El crear un producto diferente al que se ofrece en el mercado, constituye una ventaja para poder surgir y competir con los demás segmentos del mercado; y tener por lo tanto una mayor acogida como producto nuevo.

El presente proyecto nace con la idea de crear una microempresa dedicada a la producción y comercialización de Queso de Piña, el mismo que cubra el mercado potencial de la cadena de postres en la ciudad de Tabacundo, puesto que en la actualidad no se encuentra un lugar que se dedique a dicha actividad.

Cabe destacar que la creación de una microempresa de este tipo generará empleo tanto en la etapa de producción como de comercialización, mejorando los ingresos de sus creadoras como del cantón.

El producto que se ofrecerá se caracteriza por tener una excelente calidad tanto en la elección de las fruta como en los demás ingredientes que se van a utilizar para la elaboración de este postre.

El trabajo humano constituye la columna vertebral de la sociedad y es un tema fundamental de la vida de las personas y de familias. La Constitución reconoce el trabajo como derecho y deber social. En tanto el

derecho económico, es considerado fuente de realización personal y base de la economía.

La nueva Constitución consagra el respeto a la dignidad de las personas trabajadoras, a través del pleno ejercicio de sus derechos. Ello supone remuneraciones y retribuciones justas, así como ambientes de trabajo saludables y estabilidad laboral, a fin de lograr la modificación de las asimetrías referentes a la situación y condición de las y los trabajadores en todo el país.

Con estos antecedentes nace la idea del realizar un estudio de factibilidad de la creación de una microempresa productora y comercializadora de queso de piña en la ciudad de Tabacundo.

El queso de piña es un alimento saludable, el modelo de alimentación que aconsejan los expertos en nutrición. Sus efectos beneficiosos sobre la salud vienen de a principios del siglo XXI, de la cadena de los postres hemos visto que este no se comercializa en la ciudad de Tabacundo.

El postre de queso de piña puede considerarse el pionero de los alimentos eficaces. Proporciona múltiples beneficios para la salud, derivadas de algunos de sus componentes vitamínicos.

El queso de piña ofrece las ventajas de la leche y las vitaminas de la fruta, enriqueciendo el producto para hacerlo más atractivo y nutritivo.

Esta tendencia de la alimentación: va en ascenso ya que los consumidores se inclinan hacia productos fortificados de forma natural, siendo más saludables por su contenido de fruta y la ausencia de saborizantes artificiales, estos productos indican que ayudan a la salud intestinal y digestiva .

## **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **GENERAL**

Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de queso de piña en la ciudad de Tabacundo cantón Pedro Moncayo.

### **ESPECÍFICOS**

- Realizar un diagnóstico técnico situacional de la producción y comercialización del queso de piña en la ciudad de Tabacundo.
- Estructurar las bases teóricas científicas mediante la investigación bibliográfica y lincográfica.
- Elaborar el estudio de mercado que permita determinar la oferta, demanda y demanda insatisfecha.
- Realizar el estudio técnico del proyecto.
- Elaborar el estudio económico financiero que permita determinar la rentabilidad del proyecto.
- Elaborar la propuesta estratégica del proyecto.

### **METODOLOGÍA**

El presente trabajo se enmarca dentro de un estudio descriptivo, pues trata de investigar la producción y comercialización del queso de piña, ya que se busca conocer el sector donde se implantara la microempresa, como también determinar las características principales del mercado potencial, los requerimientos técnicos, necesidades de capital entre los más importantes. Esto se alcanzara a través de la recolección de datos de fuentes primarias tales como: encuestas, observación directa, a posibles demandantes y competidores. Además se utilizara fuentes secundarias de información tales como libros actuales, tesis y otros tipos de estudios que buscan sustentar la investigación.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1 Introducción**

El eje de la economía de Tabacundo gira alrededor de la producción de flores. El desarrollo de otras actividades productivas en términos de absorción de mano de obra, tecnología incorporada y productividad, es sustancialmente menor. Existe un desequilibrio debido a las condiciones en que se desarrolla la pequeña y mediana empresa, la pequeña industria, el sector artesanal, el comercio, el turismo y el transporte.

Debido al incremento de las empresas florícolas, principalmente en la provincia de Pichincha cantón Pedro Moncayo, se empezó a ver un cambio drástico de sus paisajes cubriéndose de invernaderos de flores, asentados en tierras que antes se utilizaban para la crianza de ganado y la producción de lácteos. Estas eran tierras fértiles en donde las comunidades sembraban los productos agrícolas que servían para su autoconsumo y para cubrir la demanda de la población local.

Con el crecimiento desmedido de las florícolas en el Cantón y más específicamente en la ciudad de Tabacundo, se ha visto la necesidad de la creación de una microempresa por la afluente migración de las personas y el incremento de la demanda de productos listos para el consumo.

Este proyecto permitirá que la población de Tabacundo Cantón Pedro Moncayo goce de la degustación de un nuevo producto, en la alimentación y nutrición diaria de los consumidores, ya que en el sector no se encuentra una microempresa que se dedique a la producción de queso de piña.

### **1.1.1. Antecedentes**

La oportunidad que tiene la nueva microempresa es la elaboración de los quesos de piña que es una idea innovadora.

Con la creación de la microempresa prevé una producción para el consumo masivo ya que estará en exhibición en las tiendas y súper mercados para su venta.

Mediante la realización de este proyecto se pretende de una u otra forma fomentar la producción y comercialización de queso de piña, beneficiando de forma directa a las integrantes, y a los consumidores de este producto, y de forma indirecta pero no menos importante al medio ambiente por su forma de producción limpia.

El crecimiento de las ciudades urbanas de nuestro país y en especial nuestra ciudad de Tabacundo ha inducido al hombre a la necesidad de transformar sus hábitos alimenticios y de vida. En el caso de los alimentos, cada vez es más necesario adecuarlos o transformarlos para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes locales o de sectores aledaños.

La empresa productora estará dedicada a la elaboración de queso de piña destinada a la venta. El lugar que se eligió para establecer la empresa es Tabacundo en el cantón Pedro Moncayo

En nuestra ciudad no existe una productora de postres, por eso hemos visto la necesidad de crear una microempresa donde se elaborara y se venderá el queso de piña, en el sector en donde se va a desarrollar el proyecto no existen competidores, por lo tanto tenemos una ventaja en el posicionamiento del mercado

Hemos visto prudente que mediante un análisis que es importante recalcar que las frutas como alimento sano, deben ser manipuladas en forma correcta, con el fin de proteger la salud de los consumidores.

La piña es rica en vitaminas C, B1, B6, ácido fólico y minerales como el potasio. Principalmente se la conoce por ser una fruta diurética que contribuye a la eliminación de toxinas por medio de la orina y que previene el estreñimiento porque contiene gran cantidad de fibra.<sup>1</sup>

La piña tiene un elevado porcentaje de agua, apenas grasa y es baja en calorías. La piña contiene una enzima llamada bromelina que actúa como sustitutivo de los jugos gástricos, mejora la digestión y destruye los parásitos intestinales.

## **1.2 Objetivos Diagnóstico**

### **1.2.1 Objetivo General**

Realizar un diagnóstico situacional en la ciudad de Tabacundo cantón Pedro Moncayo para conocer la realidad socio- económico y cultural de la población.

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

- Conocer los principales factores socio-económicos y ambientales del entorno de la ciudad de Tabacundo que permitan identificar la realidad que vive la población.
- Analizar la infraestructura de los servicios básicos existentes en la zona de estudio para establecer la disponibilidad de los mismos para la creación de la microempresa.
- Determinar el nivel de talento humano que posibilite el desarrollo del proyecto de queso de piña en la ciudad de Tabacundo.

## **1.3. Variables diagnósticas**

Una vez establecidos los objetivos del diagnóstico es necesario relacionarlos con un ámbito o aspecto general al que hacen referencia; por lo tanto, con lo mencionado para cada objetivo se ha planteado una

---

<sup>1</sup><http://www.jugoverde.net/beneficios-de-la-pina.html>

variable diagnóstica que es la que interesa conocer en este estudio siendo las siguientes:

- a. Social y económico
- b. Disponibilidad de servicios básicos
- c. Talento humano

#### **1.4 Indicadores**

De las variables descritas anteriormente se detallan sus respectivos indicadores.

##### **1.4.1 SOCIAL Y ECONÓMICO**

- a. Infraestructura vial
- b. Educación
- c. Porcentaje de empleo
- d. Sectores económicos

##### **1.4.2 DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BÁSICOS**

- a. Energía eléctrica
- b. Agua potable
- c. Alcantarillado
- d. Recolección de basura

##### **1.4.3 TALENTO HUMANO**

- a. Experiencia de trabajo
- b. Nivel de educación

## 1.5 Matriz de Relación Diagnóstica

**Tabla 1** Matriz de Relación Diagnóstica

	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE	TÉCNICA	PÚBLICO META
Conocer los principales factores socio-económicos y ambientales del entorno de la ciudad de Tabacundo que permitan identificar la realidad de la población.	Social Económico	Infraestructura vial Educación Porcentaje de empleo Sectores económicos	primaria secundaria	Encuesta Entrevistas Observación Directa	Pobladores de la ciudad de Tabacundo
Analizar la infraestructura de los servicios básicos existentes en la zona de estudio para establecer la disponibilidad de los mismos para la creación de la microempresa.	Disponibilidad de Servicios Básicos	Energía eléctrica Agua Potable Alcantarillado Recolección de Basura	primaria secundaria	Encuestas Entrevistas Observación Directa	Pobladores de la ciudad de Tabacundo
Determinar el nivel de talento humano que posibilite el desarrollo del proyecto de Queso de Piña en la ciudad de Tabacundo.	Talento Humano	Experiencia de Trabajo Nivel de Educación	primaria secundaria	Entrevistas Encuestas	Pobladores de la ciudad de Tabacundo
Identificar la competencia existente en la localidad	Satisfacción del Consumidor	Número de Microempresas Nivel de Satisfacción del Cliente	primaria secundaria	Observación Directa Encuesta	Pobladores de la ciudad de Tabacundo

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Las autoras  
Año: 2013

## 1.6. Matriz A.O.O.R

**Tabla 2** Matriz A.O.O.R

<b>ALIADOS</b>	<b>OPONENTES</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Infraestructura necesaria de los servicios básicos adecuados para el desarrollo de la creación de la microempresa.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cierre de las florícolas en Tabacundo.</li><li>• Bajo nivel de educación</li></ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>RIESGOS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Creación de fuentes de trabajo.</li><li>• Contar con un servicio de telefonía celular y servicio de internet.</li><li>• Tener vías de primer orden.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• No contar con los suficientes establecimientos para la instrucción secundaria y tener que viajar fuera para acceder a la instrucción superior.</li><li>• Inestabilidad económica, social y política.</li></ul>

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: las Autoras

## 1.7 Reseña Histórica

Tabacundo está ubicada al nororiente de la provincia de Pichincha, en los  $-00.15^{\circ}$  de latitud y  $-78.15^{\circ}$  de longitud. El área urbana rodea casi los 2km<sup>2</sup>, y está asentada en el margen occidental del by-pass Guayllabamba-Tabacundo-Ibarra, que se deriva de la carretera panamericana entre Guayllabamba y Cayambe. Es cabecera del cantón Pedro Moncayo. La ciudad está ubicada entre los 1.730 y 4.300 msnm por lo que su clima es frío aunque no en extremo, variando entre los 8 a los 14 °C promedio.

Se desconoce la fecha exacta de fundación de este pueblo a su época de relevancia durante la época Prehispánica del Ecuador, aunque se lo relaciona con el vecino lugar sagrado de Cochasqui.

Los primeros datos confiables que se obtienen corresponden al año de 1534, cuando tras fundar Quito, los españoles iniciaron el proceso de división administrativa de estas tierras, y en las que se mencionan a Tabacundo como un caserío indígena que ya existía a la llegada de los conquistadores.

Tras la llegada de los españoles, este asentamiento indígena tuvo relativa importancia, razón por la cual en 1534 pasó a formar parte del corregimiento de Otavalo y obtuvo cierto grado de independencia administrativa dentro del mismo.

Tabacundo recibió la ilustre visita del Libertador Simón Bolívar, quien se refugió en la Ciudad en su viaje hacia Quito para su incorporación a la Gran Colombia.

Estos antecedentes permitieron que en la zona se desarrollara una diversidad étnico-cultural.

El Cantón Pedro Moncayo, se crea por Decreto Legislativo el 26 de septiembre de 1.911, bautizado con el de un Ilustre Ibarrense.

Tabacundo constituye la cabecera cantonal de dicho cantón, y el punto central de comercio, además forman parte del cantón las Parroquias de Malchingui, Tocachi, La Esperanza, Tupigachi.

### **1.8. División Política**

El cantón Pedro Moncayo es uno de los ocho cantones que conforman la Provincia de Pichincha (Quito, Cayambe, Mejía, Pedro Moncayo, San Miguel de los Bancos, Pedro Vicente Maldonado, Puerto Quito y Rumiñahui), y es uno de los 218 cantones del país.

Se encuentra aproximadamente a 50 km de la ciudad de Quito, y está atravesado por la carretera Panamericana Norte.

### **1.8.1. Organización Social**

Es típico en Tabacundo observar la práctica del trabajo en grupo en las parroquias rurales, las cuales son desarrolladas los fines de semana ya que los días ordinarios se dedican al trabajo en las florícolas de la zona.

### **1.8.2. Infraestructura Vial**

La ciudad de Tabacundo posee una buena infraestructura vial, el ingreso hacia el área urbana presenta vías de primer orden en su mayoría; vías asfaltadas, adoquinadas y hacia los lugares rurales se hallan vías de primer y segundo orden, brindando de esta manera un fácil acceso para que los pobladores turistas locales y extranjeros puedan visitar este cantón.

### **1.8.3. Educación**

Según el último censo nacional realizado por el INEC la tasa de analfabetismo en la ciudad de Tabacundo se halla en 2.60%.

A pesar de que el analfabetismo se ha reducido, la permanencia de un mínimo porcentaje de personas que no ha recibido ningún tipo de preparación se debe a la inmigración de personas de toda edad de las provincias aledañas al cantón Pedro Moncayo.

Para la preparación educativa existen establecimientos a nivel primario los cuales son numerosos mientras que a nivel secundario son escasos; es por ello que, la mayor parte de la población sale a estudiar fuera de Tabacundo.

#### **1.8.4. Salud**

En el cantón Pedro Moncayo existen centros y sub- centros de salud en todas las parroquias. Así como también sub- centros del Seguro Social que tiene una importante cobertura de afiliados.

En Tabacundo se encuentra el área de salud N° 14, que cuenta con los servicios de: medicina general, ginecología obstétrica, pediatría, odontología, laboratorio clínico, vacunación, emergencias, atención básica a adolescentes, farmacia entre otros, los habitantes de la ciudad y del Cantón acuden a este lugar.

#### **1.8.5. Aspectos Económicos**

##### **➤ Producción**

La mayoría de habitantes de Pedro Moncayo son agricultores, cultivan trigo, cebada, papas, lenteja y maíz. El 100% de esta producción está destinada al mercado nacional y el 40% de este se consume dentro de los límites cantonales.

A partir de la década de 1980 la producción agropecuaria del cantón aumenta con el desarrollo de la industria florícola, con casi 433 hectáreas destinadas a este tipo de cultivo, de las cuales el 90% son para rosas. La producción florícola de Pedro Moncayo representa el 25% del total nacional; además de ocupar el primer lugar en las estadísticas nacionales de exportación de productos no tradicionales y perecibles (238 millones de dólares en el año 2001). La producción exportable del cantón es de unas 25.000 cajas semanales, que significan 7 millones y medio de tallos. Los principales mercados que se han abierto para la flor pedro moncayense son Estados Unidos, Rusia y Europa occidental.

##### **➤ Empleo**

La tasa global de participación laboral es de 80.72% en Tabacundo, según GAD de Pedro Moncayo.

### ➤ **Inmigración**

En Tabacundo por la creación de las florícolas se ve un alto porcentaje de personas que vienen de diferentes zonas del país como son: la costa, y del norte del país.

### ➤ **Turismo**

Tabacundo es una ciudad atractiva turísticamente ya que posee lugares los cuales pueden ser visitados como son: Las Lagunas del Mojanda, las Pirámides de Cochasqui, El Parque Jerusalén, El Santuario de Mama Nati.

## **1.8.6. Servicios Básicos**

### ➤ **Energía Eléctrica**

En la actualidad en Tabacundo Cantón Pedro Moncayo cuenta con energía eléctrica en todas las parroquias, además cada familia del Cantón cuenta con alumbrado público en las calles y parques.

### ➤ **Comunicación**

La comunicación de este Cantón es muy buena, ya que cuenta con el servicio de telefonía celular de las siguientes operadoras: Claro, Movistar y Alegro, además cuenta con telefonía fija, internet banda ancha, entre otros. El servicio de internet es de las empresas privadas y del Estado el cual da gratuitamente a los establecimientos como son las Escuelas y Colegios.

### ➤ **Agua Potable**

El servicio de agua potable lo administra la empresa privada, gracias a lo cual no se tiene problemas con la falta del líquido vital.

### ➤ **Alcantarillado**

El servicio de alcantarillado en el Cantón Pedro Moncayo abastece a todos los sectores ya sea en sector urbano como en las parroquias, todas cuentan con este servicio.

### ➤ **Recolección de Basura**

La recolección de basura se lo realiza diariamente en forma ordenada, en el área rural con un vehículo adecuado para el servicio de recolección de basura y en los días adecuados con la recolección de los desechos orgánicos e inorgánicos.

## **1.9. Identificación del Problema Diagnóstico**

Luego de haber terminado con la investigación de la zona podemos determinar que la creación de la microempresa es una necesidad para mejorar la calidad de vida en la ciudad de Tabacundo, ya que el postre de Queso de Piña puede considerarse el pionero de los alimentos eficaces, y saludables. Proporcionando múltiples beneficios para la salud, derivadas de algunos de sus componentes vitamínicos.

El de queso de piña ofrece las ventajas de la leche y las vitaminas de la fruta, enriqueciendo el producto para hacerlo más atractivo y nutritivo.

Esta tendencia de la alimentación: va en ascenso ya que los consumidores se inclinan hacia productos fortificados de forma natural, siendo más saludables por su contenido de fruta y la ausencia de saborizantes artificiales, estos productos indican que ayudan a la salud intestinal y digestiva.

Por lo tanto se ha visto la factibilidad de la creación de la microempresa, ya que mejorara la situación económica de la ciudad de Tabacundo cantón Pedro Moncayo y de sus creadoras, por un producto novedoso y de gran beneficio para la salud por tener alto contenido nutritivo en la fruta fresca, y por ser un producto natural.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. La Empresa

##### 2.1.1. Definición de Empresa

*(Shaw, 2005) La empresa se la puede considerar como "un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado"*

La empresa es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no; y que es construida a partir de conversaciones específicas basadas en compromisos mutuos entre las personas que la conforman.

Empresa es una organización económica con vida propia que asocia personas y capital por medio del trabajo, jerarquizada con relaciones jurídicas y cuya dimensión depende de factores exógenos como las economías de escala, que en conjunto buscan la satisfacción de una o varias necesidades de la sociedad, obteniendo una rentabilidad razonable o al menos lo necesario para compensarse por todos los costos agregados y gastos relacionados a la búsqueda de las metas propuestas y el éxito organizacional.

##### 2.1.2. Elementos de la Empresa

Se considera elementos de la empresa a aquellos factores que contribuyen de manera directa o indirecta en su continuo funcionamiento.

Los elementos principales de la empresa son los siguientes:

- ✓ Empresario, es la persona o conjunto de personas encargados de gestionar y dirigir el buen funcionamiento de la empresa y cuya responsabilidad será la toma de decisiones más oportunas en situaciones de mayor riesgo en las que se encuentre el ente económico.
- ✓ Trabajadores, es el conjunto de personas que prestan sus servicios a la empresa con el fin de percibir un salario.
- ✓ Tecnología, se encuentra constituida por el conjunto de procesos productivos y las técnicas para la fabricación del producto, entre ellas podemos mencionar a los sistemas informáticos, la maquinaria de punta, el equipo de computación, y a las personas para poder manejar este conjunto de tecnología.
- ✓ Proveedores, son la personas o las empresas que nos prestan sus servicios o nos proporcionan la materia prima necesaria en la fabricación del producto y cuya existencia es primordial para que la empresa pueda llevar a cabo sus actividades.
- ✓ Clientes, constituye el factor primordial de la empresa ya que son los que demandan los bienes o servicios producidos dentro del ente económico.
- ✓ La Competencia, son aquellas empresas que producen el mismo bien o prestan el mismo servicio y con las cuales se compete por atraer a los clientes.
- ✓ Organismos públicos, lo conforma el Estado y las demás Instituciones públicas que establecen normas laborales, fiscales y sociales condicionando de esta manera la actividad de la empresa

## **1. Proceso Administrativo**

En toda organización o empresa existe un encargado de administrar el ente económico su misión es buscar estrategias en cada una de los

procesos que se definen más adelante, con la finalidad de alcanzar los objetivos planteados.

Aunque la administración es sólo una de las seis funciones cuya dinámica está asegurada por la dirección, ocupa un lugar tan importante en las funciones de los altos ejecutivos que, a veces, parece que las funciones administrativas están concentradas exclusivamente en la alta dirección, lo cual es falso.”<sup>2</sup>

- **Planeación:** Es un proceso racional de proveer, estructurar, diseñar y asignar los recursos de la organización, a fin de alcanzar los objetivos institucionales en un tiempo y espacio dado, la planeación debe estar enfocada a la reducción del riesgo y el aprovechamiento al máximo de las oportunidades, implica evaluar el futuro tomar provisiones en función de él. Unidad, continuidad, flexibilidad y valoración son los aspectos principales de un buen plan de acción.
- **Organización:** La organización es la función de correlación entre los componentes básicos de la empresa, las personas, las tareas y los materiales para que puedan llevar a cabo el plan de acción señalado de antemano y lograr los objetivos de la empresa. La función de la organización consta de un número de actividades relacionadas, como las siguientes:
  - ✓ Definición de las tareas.
  - ✓ Selección y colocación de los empleados.
  - ✓ Definir autoridad y responsabilidad.
  - ✓ Determinar relaciones de autoridad, responsabilidad, etc.
  - ✓ Además proporciona todos los elementos necesarios para el funcionamiento de la empresa; puede dividirse en material y social.
- **Dirección:** Es la acción e influencia interpersonal del administrador para lograr que sus subordinados obtengan los objetivos

---

<sup>2</sup>Osmín Díaz Callejas; Administración de Empresas, Edición:3ra, Editorial: McGraw Hill, Pag 45

encomendados, mediante la toma de decisiones, la motivación, la comunicación y coordinación de esfuerzos. Los gerentes al establecer el ambiente adecuado ayudan a sus empleados a que lleven a cabo las tareas prescritas con voluntad y entusiasmo, para poner en marcha la organización. Su objetivo es alcanzar el máximo rendimiento de los empleados, de acuerdo con los aspectos generales.

- **Coordinación:** armoniza todas las actividades de una empresa para facilitar el trabajo y los resultados. Sincroniza recursos y actividades en proporciones adecuadas y ajusta los medios a los fines.
- **Control:** Este es el proceso de monitorear todas las actividades de la organización para verificar si se ajusta a lo planificado y saber corregir oportunamente las fallas o desviaciones que se presentan en la ejecución de cada una de las acciones, si todas las etapas marchan de conformidad con el plan trazado, las instrucciones dadas y los principios establecidos. Su objetivo es identificar las debilidades y los errores para rectificarlos y evitar que se repitan.

### 2.1.3 La Microempresa

#### ➤ Definición de Microempresa

*TORRES, Rodríguez; (1995), Pág. 16. Afirma: "Microempresa es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tiene objetivos económicos, éticos y sociales, aplican la autogestión y tienen gran capacidad de adaptarse al medio."*

*MARTINEZ, Patricio; (1999), Pág. 67. Afirma: "Microempresa es la unidad de producción de mercancías o servicios que se caracteriza por su pequeña dimensión, por la relativa sencillez de la tecnología aplicada, por la escasa división de trabajo y por la forma artesanal en que se realiza el proceso productivo"*

- ✓ Por lo general, la empresa es de propiedad individual, poseen un sistema de fabricación artesanal, la maquinaria y el equipo son

elementales y reducidos. La administración, producción, ventas y finanzas son reducidos y en su mayoría atendidos personalmente por el director o propietario.

- ✓ Pequeñas empresas, a pesar de ser reducido su tamaño son parte importante de la economía mundial, se caracterizan por ser entidades independientes, creadas por lo general para que generen una rentabilidad, son empresas que predominan en la industria a la que pertenecen, su venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que los conforman no pasan de veinte.
- ✓ Medianas empresa, en este tipo de empresas tienen más de veinte participantes pero menos de cien, maneja una cantidad razonable de empleados y trabajadores, generalmente tienen sindicato, poseen áreas bien definidas con responsabilidades y funciones, tienen sistemas y procedimientos automatizados.

➤ **Características de una Microempresa**

- Un número considerable de microempresas se han mantenido en el mismo lugar donde comenzaron.
- La microempresa no cuenta con el apoyo significativo de recursos privados, por este motivo tienen que autofinanciarse.
- La microempresa se encuentra constituida por la aportación de capital de un solo socio, que viene a ser el propietario.
- Requiere mayor asistencia administrativa, ya que se presentan un mayor número de dificultades al momento de administrar el negocio. |
- No cuenta con un número mayor de empleados, no supera los quince, que realizan labores administrativas y operativas.
- El gerente de la microempresa por lo general es el mismo dueño, en el que se concentra el control y la dirección de la misma.
- Tienen un número limitado de clientes.

- Predomina la técnica inicial, rara vez se realizan estudios de diseño y calidad.

Son unidades productivas que operan bajo riesgos propios en el mercado, desarrolla sus actividades sobre la base de tecnologías muy simples, con bajos niveles de inversión y con componentes de mano de obra de un grupo pequeño de personas. Es muy común en estas microempresas tener bajos niveles de producción, un cuestionado manejo administrativo-financiero, entre otras cosas.

➤ **Clasificación de la microempresa en Tabacundo según su actividad.**

- ✓ Producción, si hay una transformación de la materia prima.
- ✓ Comercio, es una actividad económica destinada a la compraventa de productos, sin que exista transformación de los mismos, durante el proceso de comercialización, que es el caso de estudio de esta investigación.
- ✓ Servicio, cuando lo que se entrega es una atención personalizada y un producto de consumo inmediato.

➤ **Misión**

*WHEELEN, Thomas L HUNDER, David J. (2007). Dice “La misión de la organización es el propósito o razón de ella, declara lo que la empresa proporciona a la sociedad, el propósito exclusivo y fundamental que se distingue a una empresa de otras de su tipo e identifica el alcance de sus operaciones con respecto a los productos que ofrece y los mercados que sirve”. Pág. 12*

La misión consiste en definir el objetivo central de la empresa teniendo en cuenta sus valores donde si bien estos son estáticos, la misión es cambio es dinámica. La misión responde a la interrogante ¿Para qué existe la

institución u organización?, es decir en la medida de definir la misión debemos tácitamente considerar la razón de ser de la empresa.

### ➤ **Visión**

*HILL, Charles. GARETH (2005). Manifiesta: “Es una declaración formal de lo que la empresa intenta lograr en un mediano o largo plazo. Su objetivo es proporcionar una plataforma para pensar en forma estratégica” Pág. 12*

La visión expresa el marco de referencia de lo que una organización quiere llegar a ser. Señala el rumbo a seguir para pasar de lo que somos a lo que queremos ser. La visión por su parte responde a la pregunta ¿Qué queremos ser en los próximos años?, es decir establecer el rumbo a seguir a corto o largo plazo para llegar a ser lo que queremos ser en un tiempo determinado.

### ➤ **Organización Estructural**

En toda empresa es necesario establecer una estructura organizativa, la misma que servirá como ente ejecutor, un método que sirve para lograr mayor coordinación, interrelación e integración de todas las actividades realizadas dentro de ésta, con el único objetivo de cumplir con las metas deseadas. De igual manera ayuda a determinar las obligaciones, deberes y responsabilidades de los miembros que conforman las distintas unidades dentro de la organización.

La organización es la función de correlación entre los componentes básicos de la empresa, las personas, las tareas, y los materiales para que puedan llevar a cabo el plan de acción señalado de antemano y lograr los objetivos de la empresa. La función de organización consta de un número de actividades relacionadas, como las siguientes:

- ✓ Definición de tareas.
- ✓ Selección y colocación de los empleados.

- ✓ Definir autoridad y responsabilidad.
- ✓ Determinar relaciones de autoridad- responsabilidad, etc.

### ➤ **Organigrama**

El organigrama es la orientación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación y líneas de autoridad.

Los organigramas son la representación de la estructura orgánica de una empresa u organización, refleja en forma esquemática la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría y, en algunos casos, las personas que las dirigen.

Por los conceptos anteriormente mencionados los organigramas son de gran importancia para la organización por lo tanto deberá contener únicamente los elementos indispensables para conocer la estructura total de la empresa y debe ser fácil de entender, sencillo de utilizar y deben ser creados en función y tamaño de la empresa.

#### **a. Tipos de organigramas**

Los organigramas dentro de este grupo son:

- ✓ **Verticales**.- Muestra las jerarquías de arriba hacia abajo a partir del titular, en la parte superior, y se continua describiendo de manera escalonada de acuerdo a los diferentes niveles jerárquicos. Generalmente en la administración son los más usados, por lo cual, los manuales de organización recomiendan su empleo.
- ✓ **Horizontal**.- Despliegan las unidades de izquierda a derecha y colocan al titular en el extremo izquierdo. Los niveles jerárquicos se ordenan en forma de columnas, en tanto que las relaciones entre las unidades se ordenan por líneas dispuestas horizontalmente.

- ✓ **Mixtos.-** Este tipo de organigramas utilizan combinaciones verticales y horizontales para ampliar las posibilidades de graficación. Se recomienda utilizarlos en el caso de organizaciones con un gran número de unidades en la base.
- ✓ **De Bloque.-** Son una variante de los verticales y tienen la particularidad de integrar un mayor número de unidades en espacios más reducidos. Por su cobertura, permiten que aparezcan unidades ubicadas en los últimos niveles jerárquicos.

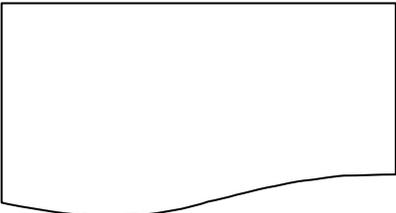
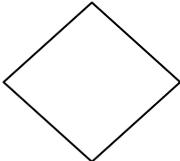
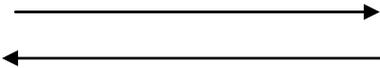
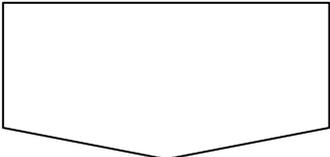
#### **b. Flujo gramas**

Es importante hacer uso del flujo grama que es una representación gráfica de la secuencia de actividades de un proceso que lleva a cabo un área o departamento de una empresa.

El flujo grama muestra los que se realiza en cada etapa, los materiales o servicios que entran y salen del proceso, los documentos que sustentan dichos procesos y las personas involucradas en la cadena.

El flujo grama utiliza un conjunto de símbolos para representar las etapas del proceso; los símbolos más utilizados son los siguientes:

**Tabla 3 Flujo Gramas**

SIMBOLO	SIGNIFICADO
	Inicio o fin del proceso
	Etapa del proceso
	Salida del proceso (evidencia documentada)
	Decisión
	Líneas de Flujo
	Conector con otra Página de la descripción del proceso

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: las Autoras

#### **2.1.4. La Administración.**

##### **1. Concepto de Administración**

*(SapagN & R, 2006, pág. 2) Dice". La administración es un proceso muy particular consistente en las actividades de*

*planeación, organización, ejecución y control, que son desempeñadas para determinar y alcanzar los objetivos señalados con el uso de seres humanos y otros recursos”*

*(Stoner & Gilbert, 2005) Dice “La administración es el proceso de planificación organización, dirección y control de trabajo de los miembros de la organización y de usar los recursos disponibles de la organización para alcanzar las metas establecidas.”*

La administración es un proceso que consiste en las actividades de planeación, organización, dirección y control para alcanzar los objetivos establecidos para ellos recursos económicos humanos, materiales y técnicos a través de las herramientas y técnicas reglamentadas, el objetivo es aprovechar los recursos que posee para lograr los objetivos que persigue la organización de una manera eficiente y eficaz.

## **2. Importancia de la administración**

- ✓ **Universalidad:** con la universalidad de la administración se demuestra que ésta es imprescindible para el adecuado funcionamiento de cualquier organismo social.
- ✓ **Simplificación del Trabajo:** simplifica el trabajo al establecer principios, métodos y procedimientos, para lograr mayor rapidez y efectividad.
- ✓ **Productividad y Eficiencia:** La productividad y eficiencia de cualquier empresa están en relación directa con la aplicación de una buena administración.
- ✓ **Bien común:** A través de los principios de administración se contribuye al bienestar de la comunidad, ya que proporciona lineamientos para optimizar el aprovechamiento de los recursos, para mejorar las relaciones humanas y generar empleos<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>Osmín Díaz Callejas; Administración de Empresas, Edición:3ra, Editorial: McGraw Hill, Pág. 54

### 3. Proceso Administrativo

*CHAVENATO, (2005), Dice: "Todo proceso administrativo, por referirse a la actuación de la vida social, es de suyo único, forma un continuo e inseparable en el que cada parte, cada acto, cada etapa, tienen que estar indisolublemente unidos por los demás, y que, se dan de suyo simultáneamente". Pág. 57*

Se considera que la administración es como una actividad que constituye un proceso administrativo único, este proceso está formado por las cuatro funciones fundamentales como son: planeación, organización, ejecución y control.

- ✓ **Planeación:** fija tiempos de las determinaciones de las unidades que se planteen en los objetivos, también se planea las acciones para lograrlos, se requiere de la toma de decisiones para acciones futuras.
- ✓ **Organización:** se refiere a la estructuración técnica de las relaciones, que debe darse entre las jerarquías, funciones y obligaciones, individuales necesarias en un organismo social para su mayor eficiencia, supone el establecimiento de una estructura intencionada de los papeles que los individuos deberán desempeñar en una empresa.
- ✓ **Integración:** logra identificar los requisitos de la fuerza de trabajo, mantiene cubierta las posiciones en la estructura de la organización, con las cuales se puede reclutar, seleccionar y luego capacitar a los candidatos o a los actuales ocupantes de los cargos par que las tareas encomendadas se puedan cumplir con eficiencia.
- ✓ **Dirección:** es el proceso consistente en las personas para que contribuyan al cumplimiento de las metas organizacionales y grupales, además implica crear y mantener las condiciones adecuadas para que los individuos trabajen en conjunto en favor del cumplimiento de los objetivos comunes.

- ✓ **Control:** es la medición y corrección del desempeño a fin de garantizar que se han cumplido los objetivos de la empresa y los planes ideados para alcanzarlos. Se dice que la planeación y control están estrechamente relacionados, ya que debe medirse el desempeño con base en ciertos criterios establecidos.

### **2.1.5. Base Legal**

La Base legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política. En el marco legal regularmente se encuentran en un buen número de provisiones regulatorias y leyes interrelacionadas entre sí.

### **2.2 Estudio de Mercado**

*ARBOLEDA, Germán; (2001), Pág. 46. Afirma: “El estudio de mercado trata de determinar la necesidad que tienen los consumidores actuales y potenciales de un producto en un área delimitada, también identifica a las empresas productoras y las condiciones en que éstas suministran el producto al mercado, así también el estudio de mercado, determina el régimen de formación del precio y de la manera como llega el producto de la empresa productora a los consumidores o usuarios”.*

Estudiar el mercado es el proceso de describir cual es la situación del mercado en el momento en el cual se está realizando el estudio, y debe claramente incluir el tamaño, su actividad, los cambios previsibles, la segmentación del mercado, la competencia y su demografía.

Además el estudio de mercado tiene como finalidad determinar si existe o no una demandad que justifique, bajo ciertas condiciones, la puesta en marcha de un programa de producción y comercialización de ciertos bienes o servicios en un espacio de tiempo.

Los resultados del estudio del mercado deben dar como respuesta proyecciones realizadas sobre datos confiables para:

- ✓ Asegurar que los futuros inversionistas estén dispuestos a apoyar el proyecto, con base en la existencia de un mercado potencial que hará factible la venta de la producción planeada y así obtener un flujo de ingresos que les permitirá recuperar la inversión y obtener beneficios.
- ✓ Poder seleccionar el proceso y las condiciones de operación, establecer la capacidad de la planta industrial y diseñar o adquirir los equipos más apropiados para cada caso.
- ✓ Contar con los datos necesarios para efectuar estimaciones económicas.
- ✓ El consumidor del mercado y del proyecto, actuales y proyectados.
- ✓ La tasa de demanda del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- ✓ La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto.
- ✓ El producto y la comercialización del producto o servicio.

### **2.2.1. Producto**

*ARBOLEDA, Germán; (2001), Pág. 49. Afirma: "El producto es el resultado tangible de la acción del trabajo sobre y con los otros factores de producción, como medio que en el momento y circunstancias dadas, permite satisfacer las necesidades. El producto puede estar formado por uno o varios bienes y/o servicios, así como los subproductos y residuos generados durante el proceso de producción"*

Para poder llevar a cabo el estudio del producto en el proyecto de inversión se tiene que llevar a cabo los siguientes pasos:

- ✓ Identificación del producto el cual se realiza mediante una descripción exacta de las características de los bienes o servicios, indicando los nombres de los mismos y los fines a los cuales sean destinados.
- ✓ Especificaciones técnicas, estas son las que se tiene que tomar en cuenta, son las que indican en las Normas de Calidad, que regulan las características y la calidad del producto, además se necesita especificar toda la información requerida en la presentación.
- ✓ Durabilidad, se hace referencia a la vida útil del producto, es decir se debe indicar si es perecedero, no perecedero.
- ✓ Precio del producto, se tiene que especificar los precios de los productos a ofertar y realizar un cuadro comparativo con los precios de la competencia, lo cual lograría una visión general del comportamiento del producto en el mercado.

Podríamos concluir diciendo que el producto es el resultado de la combinación de todos y cada uno de los factores que intervienen en la producción con los cuales se puede satisfacer las necesidades de la colectividad.

### **2.2.2. Mercado Meta**

*FERNANDEZ V. Ricardo (2007). Expresa: "Es el conjunto de personas hacia quienes van dirigidos todos los esfuerzos de mercadotecnia, es decir, el que cumple con todas las características del segmento del mercado". Pág. 30.*

Según el concepto de este autor el mercado meta es el mercado objetivo al cual se va a dirigir un producto de una empresa, que está básicamente determinado por la mayoría de personas que están dispuestas a adquirir el producto o servicio.

### **2.2.3. Segmento de Mercado**

*LEMMAN, R.; (2005), Pág. 54. Dice: “Como el mercado no es homogéneo, un trabajo clave consiste en identificar los sub-mercados o segmentos de que se compone”.*

De a lo citado anteriormente se puede establecer que segmentar el mercado significa dividir al mercado por grupos, por gustos, por edades, por el tipo de ingresos, por el tamaño para poder satisfacer las necesidades de los consumidores.

### **2.2.4. Oferta**

*JACOME, Walter. (2005), Pág. 76. Afirma: “La Oferta está constituida por el conjunto de proveedores que existen en el mercado y constituye la competencia actual que debe enfrentar el producto o servicio, objeto del proyecto, si se trata de un nuevo producto o servicio es importante identificar cuáles son los posibles sustitutos para poder comparar con la demanda”.*

Se conoce como oferta a todos los proveedores que se encuentran en el mercado ofreciendo su producto o servicio, esperando la oportunidad para poder conquistar nuevos clientes, los cuales aplican estrategias de ventas donde su principal objetivo serán los clientes, esta cuenta con varias alternativas de ventas ya sean directas o indirectas.

### **2.2.5. Demanda**

*NUÑEZ, Z. Rafael (2007). Pág. 27. Dice: “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”.*

Partiendo de este concepto, el análisis de la demanda constituye uno de los aspectos centrales del estudio de factibilidad de un proyecto, ya que se debe tomar en cuenta los resultados obtenidos del estudio con el cual

se quiere implantar el negocio, la aceptación del producto en el mercado, determinara las características de los consumidores actuales y potenciales del producto o servicio, además identificara las preferencias, los hábitos de consumo, las motivaciones de tal manera que se pueda obtener un perfil sobre el cual pueda basarse la estrategia comercial.

#### **2.2.6. Precio.**

*FISCHER, Laura y ESPEJO, Jorge (2004). Pág. 36 “Manifiesta el precio es la cantidad de dinero que se necesita para adquirir en intercambio la combinación de un producto y los servicios que lo acompañan”.*

El precio es el elemento de la mezcla del marketing que produce ingresos, los otros producen costos. El precio es un elemento flexible que puede sufrir cambios de forma rápida y constituye un regulador básico del sistema económico debido a que influye sobre la asignación de los factores de producción.

Lo primero que hacen las empresas es decir donde posicionara su producto en cuanto a calidad y precio, mientras más claros sean los objetivos de la empresa, más fácil será fijar el precio.

Al mismo tiempo la competencia de precios es el problema más grave que enfrentan las empresas, pese a ello muchas empresas no manejan bien la fijación de precios.

Antes de fijar un precio al producto es necesario saber exactamente qué es lo que se va a vender, la cantidad y calidad del producto o servicio.

De lo mencionado anteriormente se puede concluir que el precio es el valor expresado en dinero de un bien o servicio ofrecido en el mercado, el mismo que se lo puede fijar de acuerdo a precios existentes, de acuerdo a los costos y los gastos, a la oferta y la demanda entre otros aspectos.

## **1. Publicidad**

Se refiere a cualquier anuncio destinado al público, que cuyo principal objetivo es promover la venta de bienes y servicios, su principal función es la de familiarizar al consumidor potencial con; el producto o servicio, su denominación, el productor, las ventajas y beneficios de la compra, así como informarle de los puntos de venta existentes para su adquisición.

La nueva empresa realizará una amplia publicidad en la prensa, degustaciones, hojas volantes, afiches que serán colocadas en lugares estratégicos como ejemplo centros comerciales, de salud, con campañas de concientización de las bondades del producto para la buena salud.

### **2.2.7. Comercialización**

*ARBOLEDA, Germán, (2005), Pág. 56 Dice: “La comercialización es lo relativo al movimiento de bienes o servicios entre productores y usuarios”.*

Se puede establecer que la separación geográfica entre compradores y vendedores, hace necesario el traslado de los productos o servicios desde su lugar de producción hasta el consumidor, gestión que se adopta con el nombre de comercialización o distribución.

### **2.2.8. Fuentes de Información**

#### **1. Información primaria**

Se recopiló información a través de una investigación de campo, aplicando una encuesta a la población de Tabacundo posibles consumidores para conocer el grado de aceptación del producto. También se visitó a las empresas comercializadoras a nivel de la localidad para que mediante la aplicación de entrevistas y observación determinar la logística que se utiliza en el proceso de producción y comercialización; desde el almacenamiento hasta llegar al consumidor final.

## **2. Información Secundaria**

La información secundaria que se utilizó sirvió como herramientas para conocer: datos, estadísticas, que ayudaron a determinar cuál es la situación actual del queso de piña en el mercado. Para la realización del proyecto se utilizaron algunas fuentes de información encontrada en documentación como: libros, textos, revistas y boletines.

### **2.3. Estudio Técnico**

*SAPAG N, SAPAG R (2006). Pág. 83 Menciona: “El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área”.*

El estudio técnico permite determinar el tamaño de una nueva unidad productiva, es decir el sitio en donde se va a ubicar, además los procesos de producción, la infraestructura que se va a instalar, las inversiones, el equipo y maquinaria, así como también el talento humano requerido para su operación.

Por lo general se estima que deben aplicarse los procedimientos y tecnologías más modernas, solución que puede ser optima técnicamente, pero no serlo financieramente.

Hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto. Es importante definir la unidad de medida del tamaño del proyecto para establecer la cantidad de producción o de prestación del servicio por un tiempo determinado.

Para establecer el tamaño más adecuado del proyecto se debe considerar toda la información disponible del mercado, al proceso productivo, a la localización, y a la disponibilidad de insumos. Por lo anotado se debe considerar los siguientes aspectos:

- ✓ Tamaño del mercado
- ✓ Tamaño costos y aspectos técnicos
- ✓ Disponibilidad de insumos y servicios técnicos
- ✓ Tamaño y localización
- ✓ Tamaño y financiamiento.

### **2.3.1. Tamaño del Proyecto**

Aquí hacemos referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto. Es importante definir la unidad de medida del tamaño del proyecto para establecer la cantidad y capacidad que se va a instalar, la capacidad de la maquinaria para la producción o de prestación de un servicio por un tiempo determinado.

### **2.3.2. Localización del Proyecto**

*BACA, Gabriel, (2006). Pág. 107 Dice: “La localización óptima del proyecto consiste en identificar y analizar las características del entorno que favorezcan en forma positiva a la implantación del proyecto, para lograr la máxima utilidad al mínimo costo.”*

Uno de los aspectos importantes de un proyecto es la definición y selección del lugar más adecuado para ubicar las instalaciones productivas, antes de proceder a evaluar y analizar posibles sitios para instalar un proyecto, es necesario contar con informes técnicos, económicos y comerciales del mismo, los cuales aportaran los elementos de evaluación necesarios para la consideración de las zonas de interés.

### **2.3.3. Macro localización**

La macro localización en términos generales consiste en determinar a zona general en donde se instalara la empresa o negocio, es decir establecer la provincia, el cantón y la ciudad.

#### **2.3.4. Micro localización**

*FLORES U. Juan A. (2007). Pág.50. Menciona: “ es el proceso de elegir la zona y dentro de esta el sito 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”.*

La micro localización consiste en elegir con exactitud el punto preciso, dentro de la macro zona en donde se ubicara definitivamente la empresa o negocio, es decir que consiste el determinar las condiciones específicas que influyan con el éxito en la implantación del proyecto tomando en cuenta factores determinantes como son: el transporte, dirección, costos de terrenos, cercanía a carreteras, materia prima, disponibilidad de servicios entre las más importantes.

#### **2.3.5. Ingeniería del Proyecto**

La ingeniería de un proyecto se refiere a la determinación de aspectos de gran importancia para la ejecución del proyecto como determinar los procesos productivos, la maquinaria a utilizarse, estructurar las obras civiles relacionadas con la infraestructura física, servicios básicos, que se requieren para la correcta consumación del proyecto.

También se ocupa del almacenamiento y distribución del producto, de métodos de diseño, de trabajos de laboratorio, de empaques de productos y de los sistemas de distribución.

#### **2.3.6. Procesos**

El proceso productivo es una combinación y acumulación ordenada y dinámica de todos y cada uno de los recursos de los cuales dispone la producción, los mismos que deben ser ordenados, calculados, controlados, registrados y contabilizados adecuada y convenientemente para conseguir así una eficiencia y ahorro de tiempo en las actividades.

## **2.4. Aspectos contables y financieros**

### **2.4.1. Contabilidad**

*SARMIENTO, R. Rubén. (2005). Pág. 62. Manifiesta: “Es un informe contable que presenta en forma ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado”.*

La contabilidad es un registro sistemático de las transacciones económicas que realiza la empresa en un diario desempeño y de acuerdo con la reglamentación pertinente, con el objetivo de analizar los resultados obtenidos, los cuales se encuentran plasmados y detallados en los estados financieros los cuales servirán para la toma de decisiones para la empresa.

“Se puede conceptuar a la contabilidad como un campo especializado de las ciencias administrativas, que se sustentan en principios y procedimientos generalmente aceptados, destinados a cumplir con los objetivos de análisis registro y control de las transacciones en operaciones realizadas por una empresa o institución en funcionamiento, con las finalidades de informar e interpretar la situación económica financiera y los resultados operacionales alcanzados en cada periodo o ejercicio contable durante toda la existencia de la entidad”

“La contabilidad es el sistema que mide las actividades del negocio, procesa esa información convirtiéndola en informes y comunica estos hallazgos a los encargados de tomar las decisiones.”

“Contabilidad es el arte de recoger, resumir, analizar e interpretar datos financieros, para obtener así las informaciones necesarias relacionadas con las operaciones de una empresa”

## **2.4.2. Importancia**

La contabilidad es muy importante ya que radica en la necesidad de registrar, clasificar y analizar las transacciones comerciales y se puede controlar las finanzas de un ente contable, aplicando la partida doble.

## **2.5. Estudio Financiero**

El estudio financiero determina los ingresos que pretende obtener un proyecto en determinados periodos de tiempo y a la vez determinar los egresos a realizar como parte de su ejecución, con el fin de obtener la situación financiera y determinar su rentabilidad.

### **2.5.1. Ingresos**

*Según MIRANDA JUAN José. (2006). Pág. 191. Manifiesta: “ En un proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por el concepto de ventas del producto o la prestación del servicio o por liquidación de los activos que han superado su vida útil dentro de la empresa o también por los rendimientos financieros producidos por la colocación de excesos de liquidez”.*

No debe utilizarse como sinónimo de entradas en efectivo, ya que éstas se refieren exclusivamente al dinero en efectivo o su equivalente que se recibe en una empresa sin que afecte sus resultados.

### **2.5.2. Egresos**

*Según MIRANDA JUAN José (2006). Pág. 192. Manifiesta: “Erogación o salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido por algún otro concepto. Desembolso o salidas de dinero, aun cuando no constituyan gastos que afecten las pérdidas o ganancias”.*

Consecuentemente los egresos en una empresa se reflejan en la salida de dinero para poder solventar los gastos que se efectúen en una empresa, ya que estos puede ser por la materia prima, mano de obra, costos indirectos, desembolsos administrativos, de ventas, entre otros.

### **2.5.3. Capital de Trabajo**

*MARTINEZ, Patricio, (2001). Pág. 22. Afirma: “Activos corrientes menos pasivos corrientes: Una medida de la capacidad de pago de las deudas en corto plazo”.*

El capital de trabajo constituye todo lo que se requiere para la producción de un bien y o servicio, hasta cuando el mismo genere los primeros ingresos

### **2.5.4. Estados Financieros**

*Según GÓMEZ (2004). Pág. 402. Manifiesta: “Se denomina estados financieros a los balances de situación y de resultados que se elaboran a la finalización*

*De cada ejercicio contable en base a los saldos de las cuentas que resumen a las transacciones u operaciones realizadas por una entidad durante un mes, bimestre, un trimestre, un semestre o en un año”.*

Los estados financieros son aquellos informes que se realizan al finalizar un período económico financiero en los que se resumen las operaciones realizadas dentro del mismo.

El manejo de registros constituye una fase o procedimiento de la contabilidad. Todas las actividades contables dependen de la exactitud e integridad de los registros de la contabilidad. Dentro de estos procesos tenemos:

- ✓ Nomenclatura de cuentas

- ✓ Cuentas de activo o) Cuentas de pasivo
- ✓ Cuentas de patrimonio
- ✓ Cuentas de ingresos y gastos
- ✓ Libro Inventario: Resumen del inventario
- ✓ Libro Diario: Asientos de partida contable
- ✓ Libro Mayor: Registro resumido de los movimientos contables
- ✓ Balances: Comprobación del movimiento contable
- ✓ Estados Financieros:
- ✓ Productos Contables
- ✓ Análisis Financieros:
- ✓ Toma de decisiones.

El resumen de todo el proceso contable se denomina Estados Financieros, los estados financieros son históricos, ya que reflejan hechos pasados, que sirven como base para predecir hechos futuros y principalmente la toma de decisiones.

#### **2.5.5. Punto de Equilibrio**

El punto de equilibrio es un instrumento para el análisis y decisiones de distintas situaciones de la empresa, entre ellas el volumen de la producción y ventas necesarias para no perder ni ganar, planteamiento de resultados, fijación de precios, de niveles de costos fijos y variables, entre otros.

La empresa usa el análisis del punto de equilibrio, denominado en ocasiones análisis del costo-volumen-utilidades, para: - Determinar el

nivel de operaciones necesario para cubrir todos los costos operativos - Evaluar la rentabilidad relacionada con diversos niveles de ventas. El punto de equilibrio operativo de la empresa es el nivel de ventas requerido para cubrir todos los costos operativos. En el punto de equilibrio operativo, las utilidades antes de impuestos e intereses, equivalen a \$0.

El punto de equilibrio es básico para el desempeño de cualquier empresa, porque este permite establecer una situación financiera en la cual una organización cubre todos sus gastos y no genera rentabilidad. Es válido únicamente para el año 1 del proyecto, porque mientras más tardío es el pronóstico es menos cierto.

El punto de equilibrio se determina de la siguiente manera

$$PE = \frac{Inv. Fija + CF}{MC PE - CV}$$

Punto de equilibrio inv. Fija      Inversión fija CF

Costo Fijo MC      Margen de contribución: MC = PV — CV PV

Precio de venta CV      Costo variable unitario

### 2.5.6. Flujo Neto de Caja

*Según MIRANDA Juan José (2006). Pág. 205. Manifiesta: “El flujo neto de Caja representa en una forma esquemática las salidas y las entradas de dinero al proyecto permitiendo aplicar ciertos criterios de rentabilidad para conocer la bondad del proyecto desde el punto de vista financiero”.*

Toda empresa necesita tener registrada detalladamente todos los ingresos de dinero que se generen

### 2.5.7. Valor Neto Actual.

*ARBOLEDA VÉLEZ Germán (1998). Pág. 329. Manifiesta: “Representa la rentabilidad en términos del dinero con poder*

*adquisitivo presente y permite avizorar si es o no pertinente la inversión en el horizonte”.*

Este indicador muestra el monto de beneficios reales que un proyecto aportaría al inversionista privado, y considera el valor cronológico del dinero de inversiones y de los ingresos que se obtendrá en su operatividad actualizada a una tasa contable o costos de oportunidad.

El valor presente neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a una tasa de interés a la inversión inicial descontada a la misma tasa de interés. La tasa de actualización será igual a la tasa de descuento o costo de oportunidad. El Valor Presente Neto debe ser positivo para que se apruebe el proyecto caso contrario no se aprueba el mismo desde el punto de vista financiero.

$$VAN = S(FNC/(1+i)^n) - I$$

#### **2.5.8. Tasa Interna de Retorno (TIR)**

*ARBOLEDA VÉLEZ, Germán (2001), Pág. 349. Manifiesta: “Tasa Interna de Retorno también denominada tasa interna de rendimiento, es la medida más adecuada para medir la rentabilidad de un proyecto. La TIR de un proyecto es la tasa de interés que devenga los dineros que permanecen invertidos en el proyecto”, también, “Es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o en el momento que el Van es igual a cero”.*

El enfoque de la tasa interna de retorno del proyecto, como tiene patrones convencionales de flujos netos de efectivo, basados en los flujos de entras (ventas) y los flujos de salida (costos e impuestos) en los periodos proyectados (5 años) se tendrá un patrón convencional de comportamiento. La tasa Interna de retorno es la propia rentabilidad de un proyecto ya que se considera los flujos de caja de los años operativos

del proyecto en relación a la inversión inicial requerida. Para su cálculo se aplica diferentes ecuaciones.

En un proyecto de inversión la TIR debe superar la tasa de oportunidad tasa de descuento y a la tasa mínima aceptable de rendimiento.

$$\left( \frac{(TM - Tm) * VPN_m}{(VPN - m - VPN_M)} \right) + Tm$$

### 2.5.9. Periodo de Recuperación

*SAPAG, CH. Nassir y SAPAG, CH. Reinaldo. (2008). Pág. 329.  
Dicen: “Ayuda a determinar en número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial, resultado que se compara con en número de periodos aceptables por la empresa”.*

La cantidad total de tiempo que se requiere para recuperar el monto original invertido, incluyendo la fracción de un año en caso de que sea apropiada, es igual al período de recuperación.

### 2.5.10. Costo Beneficio

*FLORES U. Juan a. (2007). Pág.119. Manifiesta: “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”.*

Este índice se usa como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de productividad. Si la razón beneficio costo es la mayor que 1, entonces se acepta el proyecto.

La Relación Beneficio/Costo matemáticamente es igual a la sumatoria del valor presente de los ingresos actualizados a una tasa de interés dividido para la inversión inicial del proyecto actualizado a la misma tasa. El Beneficio/Costo es un indicador financiero de importancia ya que identifica

los beneficios del proyecto en relación a la inversión inicial que requiere el mismo, para su aprobación deberá ser positivo.

### **2.5.11. Historia de las frutas**

Las frutas estivales destacan por ser frescas y deliciosas. Sin duda, entre las reinas del verano está la sandía, un alimento exquisito en esta época del año. ¿Sabías que sembrar esta fruta es una tarea muy sencilla? Sólo necesitas un pequeño terreno y aprender a cuidarla como se debe.

La sandía es una planta herbácea. Su origen lo encontramos en las áridas tierras de África, de hecho, los egipcios fueron ávidos consumidores de esta fruta, desde el valle del Nilo viajaría a China y Europa, donde sería muy apreciada, especialmente por los comerciantes, que encontraban en ella un sustento refrescante para los largos días de viaje.

En el viejo continente, la sandía comenzó a cultivarse fundamentalmente en la cuenca del Mediterráneo. Aunque se cree que durante la baja Edad Media se extendería su consumo por toda Europa y que los conquistadores la llevarían a Las Indias, algunos expertos coinciden en afirmar que el verdadero origen de la sandía está en América y que fueron los franceses los que la descubrieron en las tierras fértiles del Mississippi.

El melón: se ha encontrado representaciones de este fruto en tumbas egipcias del 2.400 a.C. En la antigüedad fue descrito como la obra maestra de Apolo y alabado por ser una fruta tan beneficiosa como el sol. En el siglo III, los manuales de horticultura romanos daban instrucciones sobre su cultivo. En aquella época, se servía la fruta espolvoreada con almizcle para acentuar su delicado sabor. Una antigua creencia árabe dice que "el que sacie su estómago con melones se llenará de luz". Los melones aparecieron en Francia a finales del siglo XV y fueron consumidos en grandes cantidades por la corte donde se servían en forma de pirámides y se acompañaban de moscatel. Colón los introdujo en el continente americano. En aquella época su tamaño no era mayor al de una naranja, pero a lo largo de los siglos se han expandido tanto en

tamaño como en tipos. Las variedades de melón que se encuentran en nuestro entorno son las siguientes: Futuro, Categoría, Piel de sapo.

La naranja: desde hace miles de años, en el Sur de China se llevaba a cabo el cultivo del naranjo y posteriormente se expandió por todo el Sudeste asiático. La Ruta de seda fue la causante de la propagación del naranjo por todo Oriente. Fueron los árabes quienes a través del sur de España introdujeron la naranja en toda Europa. Se dice que este cítrico era cultivado por pueblos primitivos desde épocas remotas y la apariencia de la fruta y sus flores cautivaron a los viajeros que las llevaron a otras regiones. La naranja, en nuestro país, fue utilizada en un principio con *fines decorativos* debido a su sabor amargo pero más tarde se consiguieron variedades más dulces que los árabes denominaron naranche que deriva de *arangus* que es como la llamaban los persas.

Fue en Bahía, Brasil donde se originó una naranja dulce y jugosa, la naranja con ombligo o Navel Washington, que fue llevada a California convirtiéndose en la reina de las naranjas. El afianzamiento durante los últimos siglos de la naranja en nuestro país ha situado la Comunidad Valenciana a la cabeza en la producción de naranjas gracias a su alta calidad. Fue en Carcaixent, a finales del siglo XVIII, donde un sacerdote aficionado a la jardinería consiguió, mediante injertos, el primer naranjo de fruta comestible.

La manzana: según Vavilov, un estudioso de la domesticación de las plantas el ubicó el centro de origen de esta planta en China con la especie *Malus asiática Nakai*. Este científico obtuvo muestras de semillas de todo el mundo. Los primeros injertos de la manzana datan de 300 años A.C., de Grecia.

La piña: Su origen se remonta en forma muy primitiva en Brasil y Paraguay. Todas estas especies son nativas de la cuenca amazónica, y fue dentro de esta vasta región donde indudablemente se domesticó la piña. Se han señalado como el área de origen la cuenca superior del

Panamá, entre Brasil, Paraguay y Argentina, las selvas del curso superior de la amazona, y las regiones semisecas de Brasil, Venezuela y Guyana.<sup>4</sup>

### **2.5.12. Las frutas y sus usos más frecuentes**

Las frutas frescas son fuente de energía y su consumo frecuente ayuda a prevenir ciertas enfermedades. Los especialistas recomiendan incluir por lo menos tres frutas al día y en lo posible una de ellas cítrica. Otra opción son las frutas desecadas y secas.<sup>5</sup>

#### **a. Propiedades curativas**

Naranja: tiene una función antioxidante previniendo el envejecimiento prematuro de las células. Además, es un excelente depurativo y disolvente de grasas. Su alto contenido en vitamina C ayuda a combatir las enfermedades virales.

Uva: las verdes, negras o rosadas poseen una gran cantidad de sustancias minerales. Son ricas en glucosa, fósforo y potasio. También poseen fibras que ayudan a reducir el colesterol y a normalizar la función intestinal.

Manzana: contiene hierro, fósforo y potasio y entre sus propiedades destaca su acción diurética y reconstituyente. También incentiva la formación de sangre y la actividad intestinal. Reduce el colesterol, disminuye el acné y evita la dermatitis por su alto contenido de vitamina A y B2.

Piña: La piña es rica en vitaminas C, B1, B6, ácido fólico y minerales como el potasio. Principalmente se la conoce por ser una fruta diurética que contribuye a la eliminación de toxinas por medio de la orina y que previene el estreñimiento porque contiene gran cantidad de fibra.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup><http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20080524112839AAUMfDu>

<sup>5</sup><http://articulos.elclasificado.com/salud/medicina-alternativa/1216-las-frutas-y-sus-cualidades-medicinales-.html>

<sup>6</sup><http://www.jugoverde.net/beneficios-de-la-pina.html>

La piña tiene un elevado porcentaje de agua, apenas grasa y es baja en calorías. La piña contiene una enzima llamada bromelina que actúa como sustitutivo de los jugos gástricos, mejora la digestión y destruye los parásitos intestinales.

Pera: el jugo de esta fruta es rico en calcio. También posee efectos diuréticos.

Frutas desecadas: aportan más energía que las frescas, ya que al disminuir el contenido de agua se concentran las calorías y los nutrientes. Son una buena fuente de fibra.

Frutas secas: en este rubro encontramos las almendras, nueces, maní y pistachos, entre otros. Ellas proveen fibra, proteínas, vitaminas, minerales y un tipo de grasa que ayuda a disminuir el colesterol.

#### **b. Variedad para todos los gustos**

Nada más saludable que preparar los jugos en su propia casa, bien sea licuándolos sólo con agua, azúcar y hielo o agregándoles leche o yogurt en lugar de agua. Combine las frutas que más le gustan y complazca a su paladar degustando sabores exóticos y únicos.

Jugos depurativos: Si desea purificar su sangre hierva una taza de agua (no use el microondas), agréguele el jugo de un limón y tómese este té en ayunas durante por lo menos 3 meses. ¡Notará la diferencia! Otros tipos de jugos depurativos se obtienen licuando pepino, perejil y apio (celery). Definitivamente es aconsejable retomar nuestras raíces y encontrar salud en lo natural.

La tan codiciada miel es un alimento estable, preparado naturalmente para que dure años sin refrigeración. La miel, el endulzante natural, está siendo redescubierto como fuente natural de energía, además de contener un amplio conjunto de vitaminas, minerales, antioxidantes y aminoácidos. Para obtener una fuente de energía inmediata y cosechar los beneficios de las propiedades saludables de la miel, haz que forme

parte de tu dieta diaria. Acompaña tus frutas y jugos favoritos con las delicias de la miel que bien puede provenir de flores como azahar, eucalipto, trébol, flor silvestre o arándano, entre otros. Antes de iniciar sus ejercicios rutinarios puede colocar una cucharada de miel en un vaso de agua; tómelo y llénese de energía.

### **c. Las propiedades físicas de las frutas y verduras**

La piel de la manzana contiene pectina, una sustancia gelatinosa que retrasa la digestión, genera mucha sensación de saciedad y absorbe las grasas, explica.<sup>7</sup>

El ajo y la cebolla, entre otros, aceleran la actividad del metabolismo. Es por eso que los asiáticos son delgados, en su mayoría.

Pomelo: esta fruta forma parte de un programa de dietas baja en calorías para adelgazar. Las propiedades químicas de esta fruta, cargada de vitamina C, provocan una reducción de los niveles de insulina, lo que facilita la pérdida de peso.

Espinaca: estas hojas te ayudan a recortar calorías, al incorporar proteínas supresoras del apetito que contribuyen a reducir el nivel de hormonas del hambre en el cuerpo tras una comida.

La canela, el jengibre, los pimientos son excelentes aliados de tu peso porque también eliminan las grasas.

Repollo: es anticancerígeno que contiene muchas vitaminas y minerales que ayudan a metabolizar mejor las grasas.

Naranjas: los cítricos no sólo reducen los niveles de insulina, también promueve la pérdida de peso.

Leche de coco: contiene grasas que son esenciales para aumentar el índice metabólico hasta en un 5 por ciento.

---

<sup>7</sup> [http://www.salud-bienestar/12971673/Alimentos-que-queman-grasas\\_-te-ayudan-a-bajar-de-peso.html](http://www.salud-bienestar/12971673/Alimentos-que-queman-grasas_-te-ayudan-a-bajar-de-peso.html)

Antioxidantes: los alimentos mencionados también son antioxidantes y desintoxicantes, es por esa razón que las personas orientales son delgadas y más longevas. El consumo habitual y frecuente de estos alimentos para adelgazar, nos permitirá quemar grasas rápido y en forma saludable.

## **CAPÍTULO III**

### **3 ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado tiene como finalidad primordial determinar la demanda y oferta de un producto o servicio en el mercado, además analiza a la competencia de productos similares lo que permite tomar medidas precautelarias al momento de gestionar el proyecto.

Se puede decir que el estudio de mercado es la función empresarial con que se identifica las necesidades y los deseos de los clientes, la oferta de bienes y o servicios, los precios con los cuales se venden los mismos en un tiempo determinado.

#### **3.1. Planteamiento del Problema de Investigación**

El proyecto de creación de una nueva empresa va ligado cada vez más al concepto de emprendimiento, debido especialmente a que en el entorno en el que vivimos se hace ya necesario ideas innovadoras , lo que exige cada vez más una visión más "emprendedora" puesta en marcha en un proyecto.

Para la supervivencia de la nueva empresa creada, es fundamental que aporte una nueva ventaja competitiva, como la mejora en el producto, un proceso más limpio y eficiente, servicios adicionales que mejoren las prestaciones, una mejor y más rápida distribución, introducir el nuevo producto en un segmento de mercado no utilizado anteriormente. Es fundamental que la nueva empresa, a través de los productos que ofrezca satisfaga necesidades no cubiertas actualmente.

La creación de una empresa necesita estructurar una serie de recursos materiales, humanos y económicos consecución de una serie de objetivos establecidos por los emprendedores en la puesta en funcionamiento.

### **3.2 Objetivos de la investigación**

- Analizar el comportamiento de la demanda, oferta y necesidades del segmento del mercado.
- Analizar el precio de la competencia que se encuentra en el mercado.
- Diseñar las estrategias que permita introducir el producto al mercado.

### **3.3. Identificación del producto (Queso de Piña)**

#### **3.3.1. Características**

En si el Queso de Piña no es nada del otro mundo ya que su producto principal es la piña mesclado con los demás ingredientes, que es apta para el consumo humano y es nutritivo.

#### **3.4. Queso de piña**

El Queso de Piña es un alimento beneficioso para la salud ya que lo elaboramos con los ingredientes naturales y seleccionados de la mejor manera, además brindamos a la gente productos en base al requerimiento de su organismo de modo que se pueda hacer una costumbre sana de alimentación diaria, con lo cual se puede ir agregando una forma de vida más propia con los cambios en los hábitos alimenticios.

***Gráfico 1: Queso de Piña***



### **3.4.1. Beneficios de la Piña**

La pina es una fruta deliciosa que ofrece muchos beneficios para la salud, reduce el riesgo de hipertensión, una forma de combatirla es el consumo de una gran cantidad de potasio y una pequeña cantidad de sodio en la dieta para bajar la presión arterial. Se puede decir que las piñas son excelentes para la hipertensión, ya que una tasa de piña contiene alrededor de 1mg de sodio y 195 mg de potasio.

#### **a. Ayuda a Perder Peso**

Comer piña puede reducir los antojos dulces, por su dulzura natural y consumes mucho menos calorías, incorpora una gran cantidad de piña en las comidas te ayudara mucho en la pérdida de peso ya que la piña puede hacer que te sientas lleno sin ofrecerle un gramo de grasa a tu cuerpo.

#### **b. Ayuda a Mantener una Buena Salud Ocular**

Las piñas protegen contra los problemas de los ojos relacionados con la edad, porque es rico en antioxidantes.

Se libra de una gran cantidad de enfermedades, porque es rico en vitamina C. Las piñas ofrecen muy buena fuente de vitamina C, y protege nuestro cuerpo de los radicales libres que atacan nuestras células sanas.

La gran cantidad de radicales libres en el cuerpo pueden llevar a enfermedades graves tales como las cardiacas, diabetes y distintos tipos de cáncer.

La vitamina C es el más importante antioxidante soluble en el agua que lucha contra sustancias que inducen enfermedades en el cuerpo, es además un excelente luchado contra la gripe y un gran potenciador del sistema inmune.

### **c. Impide la Placa Bacteriana y Ayuda a Mantener los Dientes Sanos**

Otro de los beneficios es que impide que se arme placa bacteriana en los dientes gracias a la alta cantidad de vitamina C que contiene y por lo tanto evitar muchas enfermedades de las encías

### **d. Ayuda a cura el estreñimiento y el movimiento de intestino irregular:**

La piña es rica en fibra, muy eficaz para curar el estreñimiento y el movimiento de intestino irregular

### **e. Ayuda a mantener la piel hermosa:**

La piña contiene enzimas que hacen que la piel se vuelva más elástica, y mejora la hidratación de la piel, al mismo tiempo que elimina las células dañadas o muertas, nos ayuda a lograr una tez clara y brillante.

Las enzimas de la piña luchan además contra los radicales libres y pueden disminuir manchas y líneas finas

Puedes consumir pina en ayunas o a cualquier hora del día, en jugos y ensaladas que contenga esta rica fruta, y tu salud mejorar cada día.

### **3.4.2. Beneficios de la Crema de Leche**

La crema de leche es un lácteo que posee una textura agradable a los sentidos.

La crema de leche o nata es una sustancia de consistencia grasa y tonalidad blanca o amarillenta que se encuentra de forma emulsionada en la leche recién ordenada o cruda, es decir, en estado natural y que no ha pasado por ningún proceso artificial que elimina los elementos grasos.

Está constituida principalmente por glóbulos de materia grasa que se encuentra flotando en la superficie de la leche cruda; por esto se dice que es una emulsión en agua.

Esta capa se puede apreciar dejando cierta cantidad de leche cruda; sin homogenizar ni descremar, en un recipiente se puede observar como una delgada capa toma forma en la superficie

No debe confundirse con la nata que se observa al llevar a hervor la leche, con la que no tiene que ver.

Esta película se separa mediante un proceso de centrifugado y se envasa por separado para su uso en gastronomía. De acuerdo a la proporción de la grasa que contienen, se distinguen varias clases de crema; las más ligeras se emplean para mezclar con el cae o en la confección de sopas y salsas.

Las más espesas, que alcanzan hasta un 55% de contenido graso, se utilizan para elaborar crema batida o chantilly (producto de batirla hasta atrapar burbujas de aire en ella), utilizada para la decoración en repostería. Además, la crema extremadamente grasa puede batirse para la elaboración de mantequilla, la cual consiste básicamente en la grasa láctea aislada.

### **3.4.3. Beneficios de la Gelatina**

Sus posibilidades culinarias, su agradable textura, sus variados sabores y hasta sus llamativos y divertidos colores hacen de la gelatina un alimento adecuado para los niños y mayores. Se trata de una sustancia de origen animal (aunque también hay gelatinas vegetales) derivada del colágeno que se extrae de: huesos, tejido conectivo y pieles de algunas especies (cerdo y vaca principalmente).

Es precisamente esa proteína del colágeno la que da a sus propiedades beneficiosas a la gelatina. Tras un complejo proceso de extracción y secado, se obtiene la grenetina, o lo mismo la gelatina en estado puro, que podrá utilizarse con distintos fines entre los que se destacan su uso en el campo de la alimentación y en sector de la cosmética.

La proteína de la gelatina que habitualmente se consume como postre en solitario o como ingrediente en numerosos platos de repostería contiene más de un 80% de proteínas, junto a distintas sales minerales y, por supuesto una gran cantidad de agua que le da su particular consistencia, lo que la convierte en un alimento sano y de alto valor nutritivo.

En este sentido hay que hacer una matización. Las proteínas de la gelatina no contienen todos los aminoácidos esenciales que necesita nuestro organismo, por lo que en ningún caso puede convertirse en sustituto de otros alimentos indispensables como las frutas. Es decir la gelatina para el niño perfecto, pero las frutas también, el consumo de la gelatina contribuye al fortalecimiento de los huesos y articulaciones, entre los aminoácidos que la gelatina se destacan la glicina y la prolina las cuales son fundamentales para la regeneración de los tejidos y para el buen funcionamiento del aparato locomotor (algo especialmente importante para los niños durante la etapa de crecimiento).

Mejora el aspecto de la piel, uñas y cabello. Hablamos de colágeno sustancia indispensable para nuestro organismo, que se encuentra en el pero disminuye con el paso de los años. Tomar gelatina es por lo tanto un buen refuerzo que garantiza uñas fuertes, cabello lleno de vitalidad y piel más firme.

#### **3.4.4. Propiedades de la Canela**

La canela tiene enormes propiedades y beneficios para nuestra salud y ayuda en el tratamiento de las más diversas dolencias.

El canelo es un árbol perenne de la familia de las lauráceas con las ramas aromáticas de doble corteza. Su árbol procede del sur de la India y de Sri Lanka, aunque aparece cultivado en muchos lugares cálidos del mundo. Su especie más reconocida es la que se obtiene precisamente de este árbol Hindú.

La canela posee propiedades carminativas, antiulcericas, estomacales y antivomitivas, gracias a los aceites esenciales que contienen ciertas propiedades que disuelven mejor los alimentos estimulan la salivación y los jugos gástricos disminuyen la acidez y estimula el apetito en casos de ausencia de este

#### **a. Propiedades curativas de la canela**

Otras propiedades son el tratamiento de la mala circulación periférica en los dedos de las manos y de los pies ya que mejora la circulación y aumenta la temperatura corporal por lo que mejora las condiciones de los pacientes cuando hace mucho frío. También se han visto sus beneficios en las menstruaciones difíciles o como antiséptico en las enfermedades relacionadas con bacterias y hongos: También en infecciones vaginales en el tratamiento de hongos y bacterias, en otras infecciones respiratorias como anginas, faringitis, laringitis, úlceras de boca e incluso puede ayudar a combatir el mal aliento por sus propiedades aromáticas.

A pesar de todo ello, no se recomienda nunca abandonar el tratamiento convencional prescrito por el profesional cuestión que jamás debemos olvidar.

Aunque siempre podrás disfrutar del sabor de esta especie aromática en tus infusiones ya que la canela es la especie imprescindible para aromatizar el té.

#### **3.4.5. El Azúcar o Sacarosa**

Se obtiene de la caña de azúcar (de su tallo) o de la remolacha. Pertenece al grupo de los hidratos de carbono simples, del disacárido, más concretamente. Es una sacarosa que se encuentra en grandes cantidades en estas 2 plantas mencionadas anteriormente y en más o menos cantidad en todas las plantas.

Es necesario consumir diariamente azúcar, porque es beneficioso para nuestro organismo. Lo aconsejable son 70 gr. /día. La energía que

proporciona el azúcar y la glucosa, son necesarias para el buen funcionamiento de nuestro cerebro, los ojos, el sistema nervioso, los músculos, los glóbulos rojos. Y nos dan la energía necesaria para afrontar nuestros quehaceres diarios, no solamente para los niños, sino también para los mayores. Se debe tomar a todas las edades.

Con el azúcar se fabrican los caramelos, las gominolas. Y todos los productos de la industria de la golosina. Es base fundamental en la pastelería y la elaboración de los chocolates.

Al azúcar tiene otras utilidades, que no son las alimenticias: es preservante del sabor en las conservas de frutas para que no se agrien; es antioxidante, evita la formación de óxidos en hierro; se utiliza como excipiente y agente granulador y tenso activo en jabones, productos de belleza y tintas.

Los principales productores de azúcar en el mundo son: Brasil, India, Europa, China, EEUU, Tailandia, México, Australia, Pakistán y Rusia. El 70% del azúcar del mundo se consigue de la caña de azúcar y el 30% de la remolacha.

Los orígenes del azúcar están en Bengala y en la China meridional, hace 2.500 años. Pero se dio a conocer al mundo gracias a Alejandro Magno que la descubrió en Persia hace unos 500 años. Se ha sabido, que también por esa época la caña de azúcar era conocida en Egipto, aunque de peor calidad, así como la remolacha. Empezó a utilizarse en Europa a partir del siglo XVII. Entró por el puerto de Venecia, gracias a la Ruta de la Seda; y por España, gracias a los árabes, que la introdujeron. A través de España e Italia se extendió al resto de Europa.

#### **a. Propiedades del Azúcar**

El Azúcar es un hidrato de carbono simple que contiene: molécula de glucosa, una molécula de fructosa y muchísimas calorías. Sólo aporta 4 calorías por gramo.

Existen distintos tipos de hidratos de carbono simple: los monosacáridos (como la glucosa, fructosa y lactosa) y disacáridos (como la sacarosa o el azúcar).

Propiedades nutricionales

100 gramos de Azúcar contienen:

- ✓ 95% hidratos carbono.
- ✓ Vitaminas: B1 (0'10 ml.), B2 (0'20 ml.), A (50 U.I. unidades).
- ✓ 450 calorías.

El azúcar contiene:

- ✓ Las citadas Vitaminas: B1, B2, A.
- ✓ Otros: sacarosa, glucosa (dextrosa), fructosa (levulosa). policosanol, ácido pantoténico, antioxidante.

Beneficios y propiedades recomendado para:

- ✓ el metabolismo.
- ✓ Reduce los niveles de colesterol y/o triglicéridos en sangre.
- ✓ Antioxidante
- ✓ Favorece la circulación sanguínea: evita la formación de trombos
- ✓ Para el corazón: que incrementa la irrigación sanguínea.
- ✓ Antitrombótica: evita la formación de trombos o coágulos de sangre.
- ✓ Incrementa el efecto hipotensivo de los beta-bloqueantes, sin modificar el ritmo cardiaco.
- ✓ Está contraindicado para:
- ✓ Diabetes.

### **3.4.6. Origen de la Vainilla**

Es originaria de México. Lo utilizaban los aztecas precolombinos, para aromatizar el chocolate. Tras el descubrimiento de América, fue traída a España por los colonizadores, así como el chocolate. Los pasteleros españoles empezaron a utilizar la vainilla, para aromatizar los pasteles, helados, dulces, crema o natillas.

Los principales productores mundiales de la vainilla son: Madagascar, de las Comores y de la Reunión. Seguidos de México, Indonesia, Polinesia y las Antillas.

#### **a. Planta de Vainilla**

La Vainilla son las vainas de una planta lianosa de tallos trepadores. Las vainas están repletas de semillas. Pertenece a la familia de las Orquídeas. Necesita de climas tropicales y húmedos para crecer. Para conseguir la vainilla, deben coger estas vainas cuando están todavía verdes y se dejan fermentar, luego se exponen al sol durante 2 días y luego se guardan en unos baúles 7 meses, en un sitio bien ventilado. De esta forma consiguen ese sabor, ese aroma y su color marrón.

#### **b. Clases de vainilla:**

De 100 especies de orquídea del género vainilla, sólo se cultivan 3:

- ✓ Vainilla Pompona o vanillón: origen las Antillas.
- ✓ Vainilla Fragans o planifolia: origen México e Indonesia.
- ✓ Vainilla Bourbon: origen la Isla de la Reunión, llamada antiguamente Bourbon. También en Madagascar y Comores. Es el mejor de todos, en todos los aspectos.
- ✓ Vainilla Tahitensis: origen TAHiti. Tiene un peculiar sabor a anís y a pimienta. También es muy apreciado.

### **c. Conservación de la Vainilla**

Sea natural o artificial, se debe mantener en los envases de cristal herméticos y se deben guardar en un lugar fresco y seco.

La vainilla natural tiene una larga duración y se pueden utilizar más de una vez. También se vende una vainilla artificial o sintética, que se llama vainillina, que viene presentada en polvo de color blanco, envasada en tarritos de cristal.

En Europa la podemos encontrar en los comercios de la siguiente forma: la vainilla Bourbon, vainas de vainilla en polvo, azúcar avainillado con extracto natural de vainilla y extracto natural de vainilla.

### **d. Propiedades medicinales de la Vainilla**

Se le atribuyen propiedades digestivas, tranquilizantes, afrodisiacas, antipiréticas.

## **3.5. Productos o Servicios Sustitutos**

El Queso de piña es un postre que su producto principal es la piña la cuales son mezclados con los demás productos es rico y nutritivo apto para el consumo para las personas que deseen degustar el producto.

Dentro de los productos sustitutos del postre queso de piña se menciona especialmente:

- Pie de piña
- Ensalada de frutas
- Mouse de piña

### **3.6. Normativa Sanitaria, Técnica y Comercial**

El organismo que rige la normativa sanitaria y técnica del producto es el Ministerio de Salud Pública, información que esta institución solicita para asignar el registro sanitario es la siguiente:

- Nombre del Producto
- Elaborado por
- Lugar de origen del fabricante
- Tipo de producto
- Envases que se usaran para la comercialización
- Forma de conservación
- Tiempo máximo de consumo
- Composición declarada del producto de cada variedad o sabor.

Para la parte comercial la regula la organización Ecuatoriana de Código de Producto: la cual busca mejorar los sistemas de comunicación, la calidad del producto, mediante la implementación de un sistema que identifique los productos de forma única tanto en el Ecuador con en el mundo, de forma que sirva de enlace entre el comerciante y el fabricante.

Para la aprobación de los planos de edificación de proyectos industriales, bodegas de almacenamiento de materias primas así como de productos industriales y procesados, y proyectos que tengan incidencia a nivel urbano (reforestación, explotación de bosques, construcción de vías y otras obras de infraestructura ), se adjuntará el informe de Calificación Ambiental conferido por la unidad administrativa encargada del área de medio ambiente del Distrito metropolitano de Quito, sobre las soluciones técnicas para evitar contaminación por residuos sólidos, efluentes líquidos, emisión gaseosa, ruidos y vibración, así como los cambios en el paisaje y en general el deterioro del ambiente.

### **3.7. Consumidor del producto**

No existe límite edad para consumir el producto como el queso de piña, ya que con la creación del local especializado en postres se cambiara la fisonomía del consumir el mismo ya que se pretende hacerlo más elegante para atracción del cliente y un servicio de calidad acorde al lugar.

### **3.8. Estructura del mercado**

#### **3.8.1. Monopolio**

“Es una industria que produce un bien o servicio para el cual no existe sustituto y en el que hay un proveedor que está protegido de la competencia por barreras que evitan la entrada de nuevas empresas a la industria”<sup>8</sup>

Es la única empresa que se ve a dedicar a producir el queso de piña no tiene competidores directos e indirectos.

#### **3.8.2. Oligopolio**

Este caso se da cuando existe un número pequeño de empresas de un mismo sector, las cuales dominan y tienen control sobre el mercado<sup>9</sup>

Va ser la única empresa que va dominar el cantón Pedro Moncayo ya no existe otras empresas que se dediquen a la elaboración del queso de piña

#### **3.8.3. Competencia Perfecta**

“La competencia perfecta es un tipo o modelo de mercado en el que existen numerosos vendedores y compradores que están dispuestos a vender o comprar libremente entre ellos productos que son homogéneos o iguales en un mercado dado (como el mercado del cobre, de la madera, del trigo u otras materias primas, productos agrícolas, valores financieros

---

<sup>8</sup> El monopolio [www.rhh-web.com/downloads/Monopolio](http://www.rhh-web.com/downloads/Monopolio)

<sup>9</sup>[http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo9.htm#El\\_oligopolio:](http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo9.htm#El_oligopolio)

o productos que son bien conocidos y estandarizados), pero, sin tener influencia distinguible en el precio de venta porque este es fijado de manera impersonal por el mercado”<sup>10</sup>

### 3.9. Investigación

#### 3.9.1. Segmentación

División de un mercado en distintos grupos de compradores con necesidades características o conductas diferentes.

##### a. Segmentación Geográfica

**Tabla 4** Segmentación Geográfica

Región	Andina
Provincia	Pichincha
Ciudad	Tabacundo
Cantón	Pedro Moncayo
Sector	Tabacundo

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las Autoras

##### b. Segmentación Demográfica

El segmento demográfico cuenta con factores como edad, genero, ocupación, educación y nacionalidad, los cuales nos permitirán conocer la demanda.

**Tabla 5:** Segmentación Demográfica

Edad	indiferente
Genero	indiferente
Ocupación	Indiferente
Estado civil	Indiferente
ingresos	indiferente

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: las Autoras

<sup>10</sup>La Competencia Perfecta <http://www.promonegocios.net/mercado/competencia-perfecta.html>

### c. Segmentación Sicográfica

Los factores que intervienen en este segmento están divididos en clase social, estilo de vida, personalidad.

**Tabla 6:** Segmentación Sicográfica

Clase social	Media alta, Alta
Estilo de vida	Indiferente
Personalidad	Indiferente

**Fuente:** Investigación directa  
**Elaborado por:** las Autoras

### 3.9.2. MarcoMuestral Universo

La primera población objeto de estudio son las habitantes del Cantón Pedro Moncayo, siendo 33.172 según el último censo realizado en el Ecuador, considerando a la población se decidió calcular la siguiente formula.

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

**Dónde:**

**N:** Es el tamaño de la población o universo

**z:** El nivel de confianza

**e:** Es el error muestral deseado.

**p:** Probabilidad en contra

**q:** Probabilidad a favor

**n:** Es el tamaño de la muestra.

Datos

N=33.172

Z= 1.96

e= 0.05

p=0.5

q=0.5

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 33.172}{0.05^2 (33.172 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} \quad n = 380$$

Aplicando la formula da como muestra 380 encuestas a los que se debe levantar la información futuros clientes del sector, cuyos datos se utilizaran directamente para el Capítulo del Estudio de Mercado.

### **3.9.3. Metodología de la investigación de campo**

“La Investigación es un proceso que, mediante la aplicación del método científico, procura obtener información relevante y fidedigna (digna de fe y crédito), para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento.”<sup>11</sup>

La encuesta será el medio factible para recolectar información necesaria para conocer el mercado en el cual se va a lanzar el nuevo producto, en caso del queso de piña, se realizaran estrategias de marketing para promocionar en el producto en el mercado.

### **3.9.4. Diseño del Instrumento de Investigación**

#### **Información primaria**

Sucede con frecuencia, en cualquier tipo de investigación, que se recoge todo un conjunto de datos que más tarde se someten a un análisis cuidadoso.

---

<sup>11</sup>Metodología de la investigación  
<http://www.mitecnologico.com/Main/MethodologiaInvestigacionDeCampo>

Para obtener de la información primaria se aplicó:

### **Encuestas**

Es un estudio observacional en el cual el investigador busca recaudar datos por medio de un cuestionario prediseñado, y no modifica el entorno ni controla el proceso que está en observación (como sí lo hace en un experimento). Los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, formada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos. El investigador debe seleccionar las preguntas más convenientes, de acuerdo con la naturaleza de la investigación. Que fueron realizadas a los pobladores del Cantón Pedro Moncayo.

### **La observación Directa**

Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis. La observación es un elemento fundamental de todo proceso investigativo; en ella se apoya el investigador para obtener el mayor número de datos

Consiste en visitar directamente los lugares en estudio.

### **Opinión de expertos**

Se solicitó la asesoría de un Ingeniero en Alimentos.

### **Información secundaria**

Las fuentes secundarias son textos basados en hechos reales. Una fuente secundaria contrasta con una primaria, que es una forma de información que puede ser considerada como un vestigio de su tiempo. Una fuente secundaria es normalmente un comentario o análisis de una fuente primaria. La información secundaria a utilizarse es: libros, Documentos especializados, revistas e internet.

### 3.10 Análisis de la encuesta del estudio de Mercado

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS PERSONAS QUE LES GUSTARÍA CONSUMIR EL QUESO DE PIÑA

#### 3.10.1. Tabulación y Procesamiento de la Información

PREGUNTA 1

**Tabla 7** ¿Le gustaría probar el postre de queso de piña?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	290	76%
No	90	24%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: las Autoras

**Gráfico 2: Degustación**



Fuente: Encuesta

Elaborado por: las Autoras

### ANÁLISIS

De acuerdo a los resultados obtenidos en la pregunta, del 100% de las encuestas realizadas el 76% respondió que si le gustaría probar el postre de queso de piña y el 24% respondió que NO, para el proyecto es bueno ya que la gente se interesa por consumir un nuevo producto sano y nutritivo.

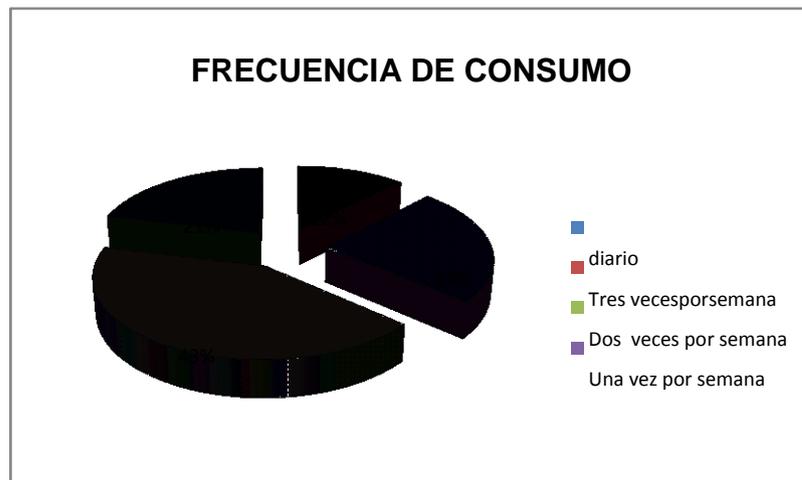
## PREGUNTA 2

**Tabla 8** ¿Con que frecuencia consumiría usted el postre queso de piña?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
diario	40	14%
tres veces por semana	80	28%
dos veces por semana	140	48%
una vez por semana	70	24%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: las Autoras

**Gráfico 3:** Frecuencia de Consumo



Fuente: Encuesta  
Elaborado por: las Autoras

## ANÁLISIS

De las 290 personas encuestadas el 43% respondió que consumiría dos veces por semana y el 24% respondió tres veces por semana siendo favorable para el proyecto ya que tendría un aceptable consumo en la semana.

### PREGUNTA 3

**Tabla 9:** ¿Por cuál de las siguientes razones consumiría usted el postre de Queso de piña?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
alimentación	35	12%
Salud	40	14%
Degustación de un nuevo dulce	180	62%
Otros	70	24%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: las Autoras

**Gráfico 4:** RAZONES DE CONSUMO



Fuente: Encuesta

Elaborado por: las Autoras

### ANÁLISIS

Según los resultados arrojados de la encuesta realizada el 55% respondió por degustación de un nuevo dulce y el 12% por salud, siendo factible para el proyecto ya que algunas personas prefieren mantener la línea y por salud ya que el postre es nutritivo sin aderezos químicos.

#### PREGUNTA 4

**Tabla 10:** ¿Conoce usted algún lugar que se expenda el postre de queso de piña?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
si	45	16%
no	245	84%
<b>TOTAL</b>	290	100%

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: las Autoras

**Gráfico 5:** Conocimiento del Mercado



Fuente: Encuesta  
Elaborado por: las Autoras

#### ANÁLISIS

Con los datos obtenidos de la encuesta de 290 personas respondió el 84% no conoce un lugar que expenda el postre de queso de piña, siendo favorable para el proyecto ya que con el lanzamiento del nuevo producto innovador al mercado va ser aceptado por el cliente.

## PREGUNTA 5

**Tabla 11** ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por el postre de piña?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 1,00	90	31%
\$1,50	190	66%
\$2,00	55	19%
\$2,50	45	16%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: las Autoras

**Gráfico 6** : Precio del Producto



Fuente: Encuesta

Elaborado por: las Autoras

## ANÁLISIS

La encuesta de 290 personas correspondiente al 100% determino que el 50% está dispuesto a pagar \$1.50 y el 24% \$1.00 ya que es factible para el proyecto el tipo de gasto que se realizara por la compra del producto, teniendo la información pertinente se podrá realizar el cálculo de la demanda en dólares.

## PREGUNTA 6

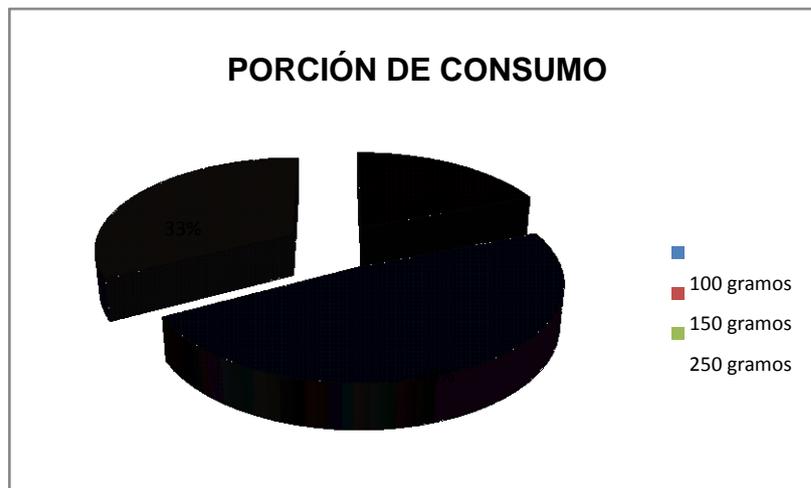
**Tabla 12:** ¿Qué porción le gustaría que tenga el postre de queso de piña?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
100 gramos	55	19%
150 gramos	140	48%
250 gramos	95	33%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: las Autoras

**Gráfico 7: Porción de Consumo**



Fuente: Encuesta

Elaborado por: las Autoras

## ANÁLISIS

La encuesta realizada arrojó que el 48% le gustaría a la gente que contenga el postre en el recipiente 150 gramos y el otro 33% 250 gramos ya que es bueno para medir el consumo del producto así se conocerá el consumo por cliente y los costos de producción.

## PREGUNTA 7

**Tabla 13:** ¿En qué lugar estaría dispuesto a adquirir el postre queso de piña?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
supermercados	50	17%
delicatesen	45	16%
Tiendas	117	40%
servicio a domicilio	78	27%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: las Autoras

**Gráfico 8:** Lugar de Comercialización



Fuente: Encuesta

Elaborado por: las Autoras

## ANÁLISIS

Del público encuestado resultó que el 40% gustaría que el producto se encuentre en tiendas y el 27% servicio a domicilio, siendo favorable para el proyecto un incentivo para la creación de un local para el servicio al cliente.

## PREGUNTA 8

**Tabla 14** ¿Cómo le gustaría que le llegue la información acerca de la microempresa del postre de piña?

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
redes sociales	40	14%
prensa	55	19%
volantes	105	36%
personalizada	90	31%
TOTAL	290	100%

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: las Autoras

**Gráfico 9:** Información del Producto



Fuente: Encuesta  
Elaborado por: las Autoras

## ANÁLISIS

La encuesta realizada arrojó que el 36% le gustaría conocer el producto mediante volantes y el 31% le gustaría que la información sea personalizada, siendo la forma más fácil de promocionar el producto y la microempresa lo conocerían de mayor facilidad.

### **3.11. Análisis de la oferta**

El estudio de la oferta, consiste en conocer los volúmenes de la producción y venta de un determinado producto o servicio, así como saber, el mayor número de características de las empresas que los generan. Durante el proceso de recolección de datos, es frecuente que las organizaciones eviten dar información sobre sí mismos, por lo que hay necesidad de proveer ciertos procedimientos o técnicas para obtener los datos o información que intervienen en el área de influencia, es decir de nuestra competencia.

Mediante la investigación de campo realizada en la Ciudad de Tabacundo Cantón Pedro Moncayo en lugares que venden golosinas no se notó que vendan esa clase de postre es decir el queso de Piña

#### **3.11.1. Proyección de la oferta**

Para proyectar la oferta se debe estimar la oferta futura, a partir de los datos de consumo aparente, utilizando uno de los métodos de proyección. El método más recomendable es el la extrapolación de tendencia histórica, que podrá reflejar el crecimiento del número de oferentes

La proyección de la oferta son lugares o establecimientos donde expenden el mismo producto. Pero en el caso del proyecto es un producto que residen se está queriendo lanzar al mercado como un producto innovador para el sector.

#### **3.11.2. Factores que la Afectan**

La demanda, es la cantidad de bienes y servicios, los factores son que cuando un comprador puede adquirir, o que desearía hacerlo en un periodo de tiempo dado y a diferentes precios, los ingresos del comprador, la publicidad, los precios de los otros bienes o servicios, la tecnología.

Hay cinco factores que pueden cambiar la demanda de un bien o servicio:

- Gustos y preferencias
- Ingresos
- Población
- Precios de Productos Relacionados
- Expectativas del Consumidor

### 3.12. Demanda Actual

Para proyectar la demanda de personas que consumirían el producto que es el queso de piña, se utilizó como base la población de la Ciudad de Tabacundo Cantón Pedro Moncayo y el crecimiento poblacional del sector que es el 1.95% según los datos del INEC.

**Tabla 15:** Proyección de la demanda

Año	Demanda
2012	33.172
2013	33.819
2014	34.478
2015	35.151
2016	35.836

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: las Autoras

#### 3.12.1. Proyección de la demanda insatisfecha

Para obtener la demanda insatisfecha se resta la demanda actual y la oferta obtenida mediante la investigación de campo.

**Tabla 16: Demanda Insatisfecha**

años	demanda	oferta	demanda insatisfecha
2012	33172	0	33172
2013	33819	0	33819
2014	34478	0	34478
2015	35151	0	35151
2016	35836	0	35836

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: las Autoras

Como se puede observar existe un mercado atractivo para la venta del Queso de Piña se puede aprovechar el proyecto debido a que no existe una competencia que venda el mismo producto en la Ciudad de Tabacundo Cantón Pedro Moncayo ya que es un producto innovador.

### **3.13. Demanda a Satisfacer por el Proyecto**

Para la demanda insatisfecha del proyecto corresponde establecer un plan de ventas, en el presente proyecto propone cubrir el 10% del mercado de la Ciudad de Tabacundo Cantón Pedro Moncayo.

**Tabla 17: Demanda a Satisfacer del Proyecto**

año	demanda insatisfecha	oferta %	oferta del proyecto
2012	33172	10%	3317
2013	33819	10%	3382
2014	34478	10%	3448
2015	35151	10%	3515
2016	35836	10%	3584

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: las Autoras

**Tabla 18: Proyección de precios**

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
QUESO DE PIÑA	33172	33819	34478	35151	35836
PRECIO	1.25	1.31	1.38	1.45	1.52
TOTAL	41465	44302.89	47579.64	50968.95	54470.72

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** las Autoras

El precio se ha incrementado de acuerdo a la tasa de inflación del año 2013 en 3.01% en el mes de mayo de acuerdo a la página del Banco Central del Ecuador.

[http://www.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=inflacion](http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion)

## **CAPÍTULO IV**

### **4 ESTUDIO TÉCNICO**

En este capítulo pretende establecer y analizar el tamaño adecuado, localización óptima, los equipos, las instalaciones y la organización necesaria para realizar la producción y comercialización.

#### **4.1 Localización Óptima del Proyecto**

La localización óptima del proyecto es importante ya que se determinará dónde, producir, tomando en cuenta varios factores como: medios de transporte para que llegue la materia prima en las mejores condiciones, afluencia de personas, es decir, que un lugar ideal podría ser un aledaño a una escuela o colegio, también que el espacio geográfico cuenta con todos los servicios básicos.

Para determinar una localización óptima de la microempresa se tomará en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ Medios y costos de transporte
- ✓ Insumos o servicios
- ✓ Estructura Física
- ✓ Disponibilidad de mano de obra
- ✓ Posibilidad de eliminar desechos

##### **4.1.1 Macro Localización**

El proyecto de la microempresa dedicada a la producción y comercialización del Queso de Piña estará ubicado en la ciudad de Tabacundo, provincia de Pichincha, Cantón Pedro Moncayo, es uno de los ocho cantones que conforma la Provincia de Pichincha ubicado al nororiente de la misma. Se encuentra a 51 km hacia el norte de la Ciudad

de Quito, y está atravesado por el by-pas Guayllabamba – Tabacundo = Ibarra derivación de la carretera panamericana.

**Gráfico 10:** Mapa de la provincia de Pichincha



Fuente: imágenes google

#### 4.1.2. Micro Localización

##### a. Geografía

Tabacundo está ubicado al nororiente de la provincia de Pichincha, en los  $-00.15^{\circ}$  de latitud y  $-78.15^{\circ}$  de longitud. El área urbana rodea casi los 2km, y está asentada en el margen occidental. Es cabecera del cantón Pedro Moncayo, la ciudad tienen su clima frío, aunque no en extremo, variando entre los 8 a los 14 °C promedio.

Como capital cantonal, Tabacundo es el núcleo urbano de las otras cuatro parroquias que conforman el mismo: La Esperanza, Tupigachi, Tocachi y Malchingui.

El proyecto estará ubicado en la Ciudad de Tabacundo Cantón Pedro Moncayo, el lugar en donde se desarrolla el proyecto cuenta con factores que favorecen su ejecución entre ellos tenemos:

- Vías de transporte en buen estado

- Servicios básicos
- Disponibilidad de proveedores de materia prima
- Suficiente mano de obra

Como micro localización del proyecto se encuentra definida de la siguiente manera:

**Tabla 19: Microlocalizacion**

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Pedro Moncayo
Ciudad	Tabacundo
Calle	Av. Aquiles Polanco

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** las autoras

## 4.2 Tamaño del Proyecto

### 4.2.1 La Demanda

La demanda consiste en conocer y definir las necesidades del mercado con respecto al producto al igual se puede definir la factibilidad de la creación de la microempresa productora y comercializadora del Queso de piña.

**Tabla 20: Demanda**

Año	demanda insatisfecha	oferta %	oferta del proyecto
2012	33172	10%	3317
2013	33819	10%	3382
2014	34478	10%	3448
2015	35151	10%	3515
2016	35836	10%	3584

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Las Autoras

#### 4.2.2. Disponibilidad de Materia Prima

Es un punto indispensable porque es el recurso principal para la producción y comercialización del Queso de Piña, ya que con las investigaciones realizadas se puede determinar que existe la suficiente oferta de la materia prima la cual la encontramos en los mercados y supermercados en la Ciudad de Tabacundo.

#### 4.2.3. Producción Nacional de Piña

La producción de piña en el Ecuador ha evolucionado favorablemente en la última década gracias a las excelentes condiciones para el cultivo de esta fruta, en el período de 2005 a 2010 se registró un incremento del 6.40% en la superficie cosechada, mientras que la producción de la fruta fresca medida en toneladas métricas ha tenido un crecimiento del 4.09%.

**Tabla 21:** Producción Nacional de Piña

AÑO	SUPERFICIE COSECHADA	PRODUCCIÓN EN FRUTA FRESCA
	(Ha)	(Tm)
2005	5.809	103.511
2006	7.016	118.663
2007	6.648	115.931
2008	7.132	119.442
2009	7.675	124.423
2010	7.922	126.454

Fuente: MAGAP- SIAGRO  
Elaborado por las: Autoras

Según datos oficiales de la Asociación de Productores de Piña del Ecuador (Asopiña) que agrupa a exportadores y productores de la Costa y la Sierra del país, donde se encuentran empresas como DOLE, TERRASOL, AGROEDEN, entre otras; ha indicado que actualmente se exportan 100 contenedores semanales a los diferentes mercados de destino de la fruta, con una producción cercana a las 2,500 has.

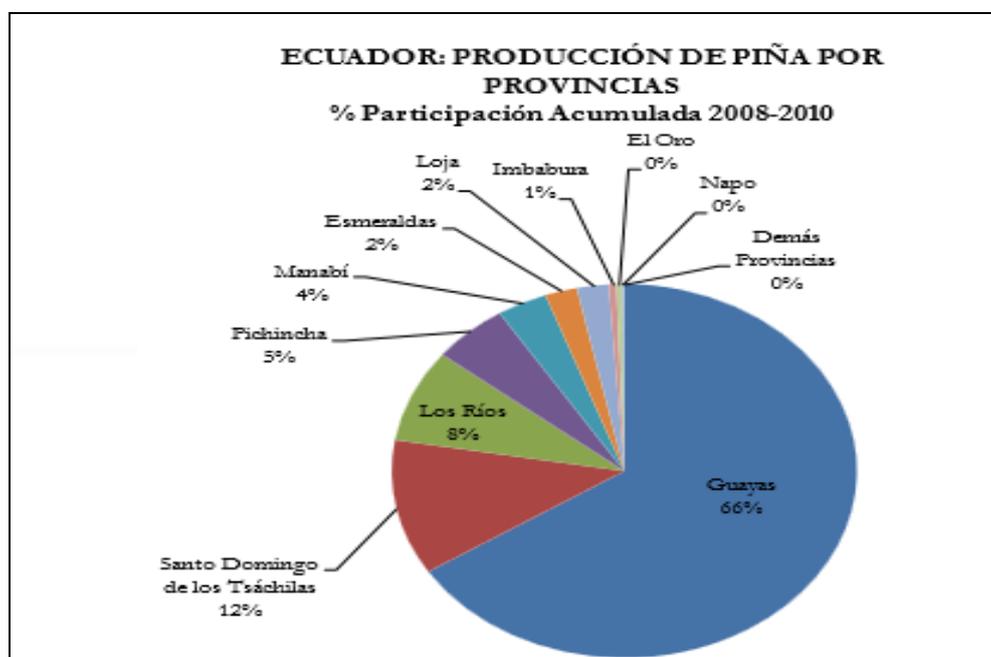
b) Zonas de cultivo en Ecuador las principales zonas de cultivo de piña se desarrolla en las provincias de la costa por ser una fruta tropical, en primer lugar resalta Guayas, seguido de los Ríos, Santo Domingo de los Tsáchilas, El Oro, Esmeraldas y Manabí. Las tres primeras provincias indicadas son las que poseen mejores condiciones para la producción de piña.

**Tabla 22:** Superficie de Siembra de Piña en el Ecuador

CIFRAS DE SUPERFICIE SEMBRADA Y DE PRODUCCIÓN DE LA PIÑA EN ECUADOR							
PROVINCIAS	2008		2009		2010		Total de Producción por Provincias
	Superficie Cosechada	Producción en fruta fresca	Superficie Cosechada	Producción en fruta fresca	Superficie Cosechada	Producción en fruta fresca	
	(Ha)	(Tm)	(Ha)	(Tm)	(Ha)	(Tm)	
Guayas	4.123	80.963	4.123	4.123	80.963	4.256	244.210
Santo Domingo				2.080	21.500	2.147	43.351
Los Ríos	641	9.196	9.196	612	10.199	632	29.760
Pichincha	1.345	17.810	17.810	85	910	88	19.645
Manabí	430	5.031	5.031	219	3.923	226	12.941
Esmeraldas	238	2.069	2.069	215	3.060	222	8.239
Loja	253	3.015	3.015	231	2.560	238	8.177
Imbabura	38	702	702	33	636	34	1.984
El Oro	32	412	412	45	440	46	1.299
Napo	18	118	118	16	108	17	336
Demás Provincias	14	126	126	14	117	14	362
<b>Total Nacional</b>	<b>7.132</b>	<b>119.442</b>	<b>7.675</b>	<b>124.423</b>	<b>7.922</b>	<b>126.454</b>	<b>370.319</b>

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: las Autoras

**Gráfico 11: Producción de Piña en el Ecuador**



Fuente: MAGAP – SIAGRO  
Elaborado por: las Autoras

#### 4.2.4. Variedades de Piña en el Ecuador

Las variedades de piña producidas en el Ecuador para la exportación son las siguientes:

- ✓ La Cayena Lisa, más conocida como Champaca o Hawaiana, esta es la más utilizada en la agroindustria.
- ✓ La Golden Sweet o también conocida como MD2, la cual se caracteriza por su sabor dulce, tamaño y aroma. Esta variedad es la más exportada en el Ecuador.

En Ecuador la disponibilidad de la piña, se da durante todo el año lo cual permite asegurar el abastecimiento en los principales destinos de exportación.

La fruta de la variedad Golden Sweet se caracteriza por el color dorado de la cáscara, sabor extra dulce, alto contenido de vitamina C, sabor tropical, exótico y bajo nivel de acidez.

Las piñas de la variedad Ananás Comosus tienen vitaminas, fibra y enzimas ideales para proteger el sistema digestivo, además ayuda a mantener el peso con una dieta balanceada. Por su valor nutritivo protege contra el cáncer y fortalece el corazón, su consumo es adecuado en todas las etapas de la vida.

En la siguiente tabla se detalla los principales componentes nutricionales de esta fruta tropical.

**Tabla23:** Componentes Nutricionales de la Piña

COMPONENTES NUTRICIONALES DE LA PIÑA	
Grasa	Fibra dietética
Carbohidratos	Vitamina A
Proteínas	Sodio
Calcio	Azúcar
Colesterol	Vitamina C

**Fuente:** Empresa Exportadora de Piña

**Elaboración:** Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones.

- ✓ Formas de Consumo de la Piña La piña por su sabor dulce y nutritivo tiene varias formas de consumo, ya sea como fruta fresca o bien destinada a la agroindustria para la preparación de los siguientes productos:

### 4.3. Tecnología

La aplicación de la tecnología para la producción del Queso de Piña no será necesario ya que no tiene mucha ciencia para su elaboración, se lo va a realizar de manera artesanal para comenzar dependiendo del consumo se lo industrializara.

#### 4.4. Financiamiento

Esta microempresa debería presupuestar el capital necesario para dar inicio a las actividades de producción y comercialización de queso de piña, y si fuese necesario se daría el trámite para la obtención de un crédito con el fin de cubrir los costos.

#### 4.5. Distribución de la Planta

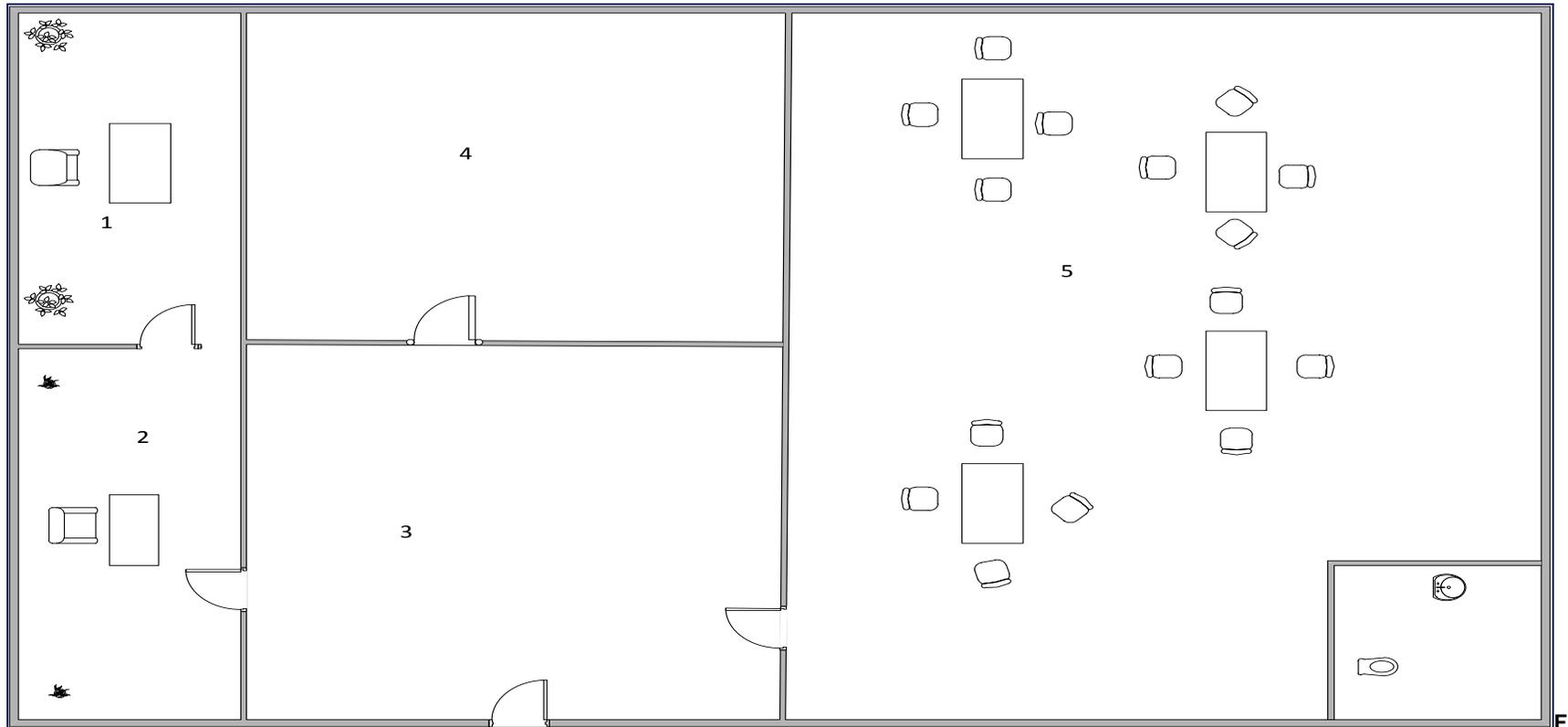
La distribución del área dependerá de cómo va estar organizada la microempresa es decir para cada departamento se designara un lugar o espacio establecido.

**Tabla24:** *Distribución de la planta*

No	Dependencia	Metros Cuadrados
1	Gerente	15
2	Secretaria	12
3	Producción	18
4	Bodega	10
5	Atención al Publico	20
Total		75

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por las:** Autoras

**Gráfico 12: Diseño de la Instalación**



**fuente:** Encuesta  
**Elaborado por:** las Autoras

#### 4.6. Proceso Preparación del Queso de pina

- ✓ Pelamos la Piña
- ✓ Cortamos y ponemos en un recipiente
- ✓ Cocemos a fuego lento
- ✓ Agregamos el azúcar
- ✓ Enfriamos y ponemos la gelatina
- ✓ Agregamos la crema de leche
- ✓ Mezclamos todos los ingredientes
- ✓ Envasamos y Refrigeramos

En la preparación del Queso de piña se utilizará guantes, mascarillas, gorras, mandiles. Además se necesitan mesas de acero inoxidable, para el momento de la preparación no tengan contacto con posibles microorganismos presentes en el ambiente.

- ✓ Lugar de Preparación del Queso de Piña: será una infraestructura creada adecuadamente para la elaboración, ya que debe ser un lugar en donde se encuentre la temperatura adecuada, con pisos de cerámica, las paredes recubiertas y haya una adecuada iluminación.
- ✓ Los materiales necesarios: que se van a utilizar en la producción del Queso de Piña son ollas, cuchillos, tablas plásticas, mesas de acero inoxidable, batidora, licuadora y cocina industrial.
  - Tiempo de preparación: La cocción es importante para evitar que la fruta quede poco hecha y pueda fermentar. Para comprobar si está al punto, se retira una pequeña cantidad, que no debe resbalar. El tiempo de hervor debe ser exactamente de 2 horas de lo contrario perderá su sabor.
  - Producto Terminado y Envasado: el producto ya terminado es envasado en recipientes de 100, 150, y 250 gramos el cual ya lo tenemos listo para refrigerar y poder sacar al mercado.

- Características de los recipientes.
- No se oxida ni pierde su atractivo al usarlo.
- Material limpio, puro e higiénico.
- Permite una conservación de aproximadamente de tres semanas
- Permite completa visibilidad del contenido.

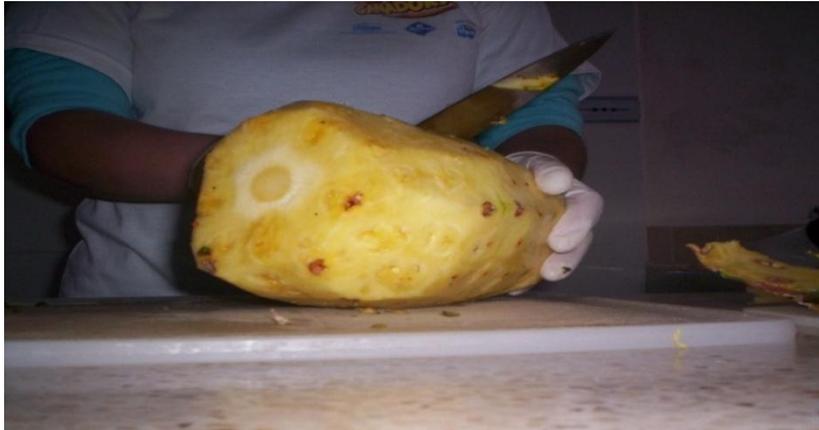
**Gráfico13: Ingredientes**



**Gráfico 14: Proceso de pelado**



**Gráfico 15:** *Proceso de Limpieza*



**Gráfico 16:** *Proceso de Cortado*



**Gráfico 17:** *Proceso de Cocción*



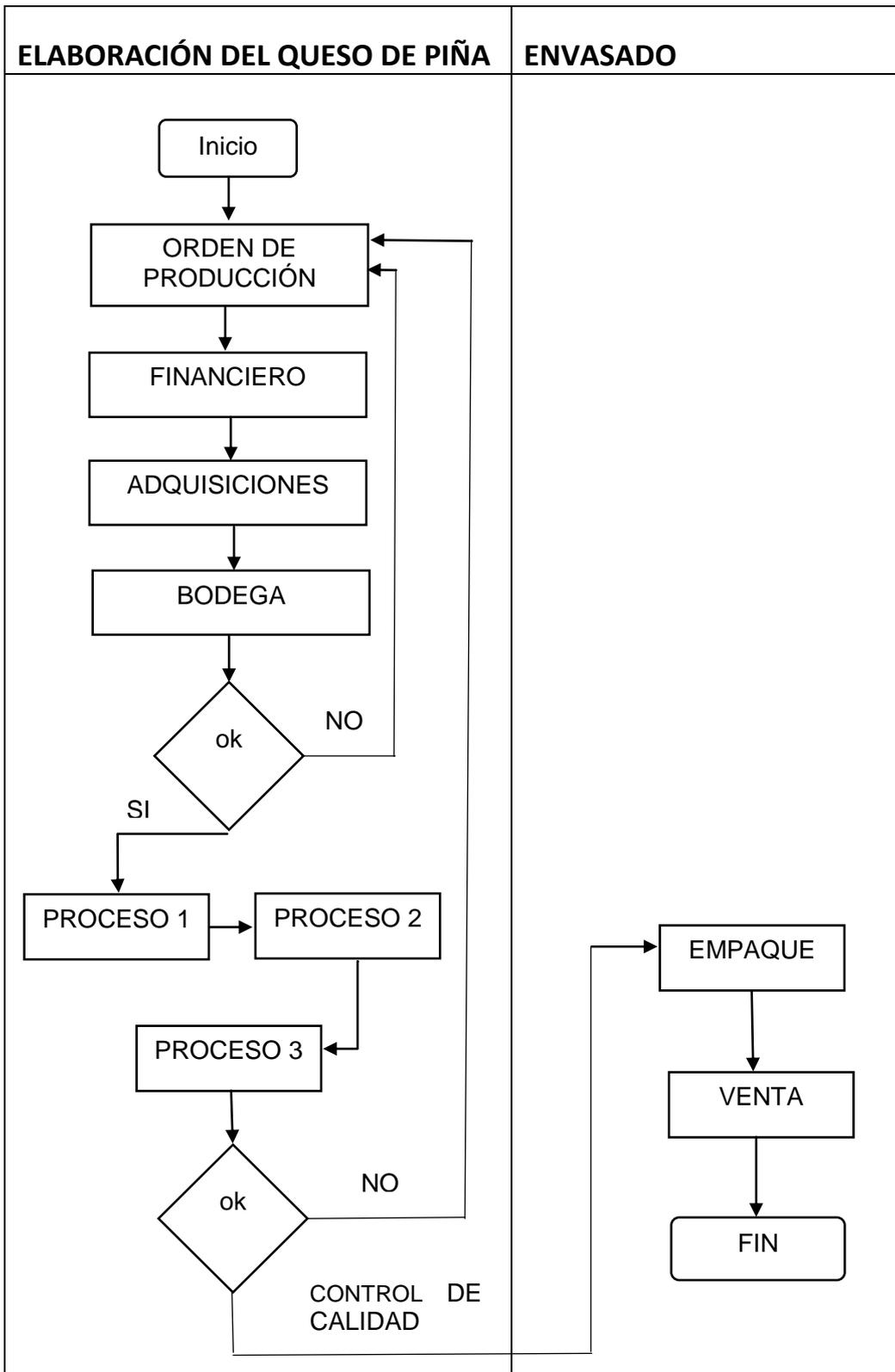
**Gráfico 18:** *Proceso de envase*



**Gráfico 19:** *Producto Terminado*



**Gráfico 20:** Proceso de Producción del Queso de Piña



**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** las Autoras

## 4.7 Presupuesto de Inversión

Para la ejecución del emprendimiento se necesita lo siguiente:

### a. Maquinaria para la elaboración de Queso de Piña

**Tabla25:** Maquinaria para la Elaboración del Queso de Piña

DETALLE	CANTIDAD
Batidora Industrial	1
Cocina Industrial	1
Licuadaora	1
Ollas	4
Mesas	2
Cuchillos	4
Neveras	2
TOTAL	15

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

### 4.7.1 Requerimiento de Muebles y Enseres

Son los muebles de atención al cliente ya que la empresa tendrá un local donde los clientes podrán servirse el postre de queso de piña.

**Tabla 26:** Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio	2	200	392
Silla ejecutivas	6	90	540
Juego de sala	1	600	600
Sillas	28	56	1568
Mesas	7	35	245
Estanterías	2	150	300
Vitrinas	4	160	640
total			4393,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

#### 4.7.2 Requerimiento de Equipo de Oficina

Son los muebles donde utilizara el personal administrativo de la empresa para realizar sus funciones.

**Tabla 27:** *Equipo de oficina*

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorios	3	120	360
Sillas giratorias	6	50	300
Teléfono inalámbrico	2	120	240
total			900

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

#### 4.7.3 Requerimientos de Equipo de Computación

Las computadoras que utilizaran el personal administrativo para llevar las cuenta en orden recibir los pedidos de los clientes

**Tabla 28:** *Equipos de Computación*

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadoras	3	800	2400
total			2400

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

#### 4.7.4 Requerimiento Maquinaria y Equipo

A continuación se enunciara las la maquinaria que necesita para realizar los Queso de Piña.

**Tabla 29: Maquinaria y Equipo**

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Batidora	1	1100	1100
Cocina industrial	1	1200	1200
Licuada industrial	1	505	505
Ollas	4	350	1400
Mesas de acero inoxidable	2	800	1600
Cuchillos	4	20	80
Neveras	2	1500	3000
total			8885

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: las Autoras

#### 4.7.5. Requerimiento de un Vehículo

La empresa necesitara un medio de movilización que es el vehículo ya que necesita entregar los productos a los futuros clientes.

**Tabla 30: Vehículos**

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Camioneta Chevrolet DMAX	1	25000	25000
total			25000

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: las Autoras

#### 4.7.6. Requerimientos de Talento Humano

La empresa necesitar contar con el siguiente personal el funcionamiento del negocio.

**Tabla 31:** Talento humano

Numero	Funciones	Salario Básico	Total
1	Gerencia	500	500
1	Secretaría	318	318
1	Contabilidad	450	450
3	Producción	350	1050
1	Bodega	318	318
2	Atención al Cliente	318	636
1	Mecánico Industrial	318	318

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

#### 4.7.7. Imágenes de Maquinaria

**Gráfico 21:** Batidora industrial



**Gráfico 22:** *Cocina industrial*



**Gráfico 23:** *Licuada industrial*



**Gráfico 24:** Ollas industriales



**Gráfico 25:** Mesas de acero inoxidable



**Gráfico 26:** Cuchillos



**Gráfico 27:** Neveras



**Gráfico 28:** Recipientes descartables



**Gráfico 29:** Cucharas descartables



## **CAPÍTULO V**

### **5 ESTUDIO FINANCIERO**

El estudio financiero del proyecto de inversión tiene por objeto determinar, de una manera contable, la magnitud de la inversión de la alternativa de producción. El estudio se integra generalmente con la formulación de los presupuestos de ingresos y gastos, así como la determinación y las fuentes de financiamiento que se requerirán durante la instalación y operación del proyecto. De esta forma se asegura que los recursos que dispone la empresa sean asignados de la mejor manera posible y así los accionistas tendrán la información adecuada la cual les permitirá obtener una situación financiera y determinar su rentabilidad.

#### **5.1. Inversiones**

La evaluación económica financiera mide la rentabilidad de un determinado proyecto, para así tomar una decisión sobre la bondad de ejecutarlo. Por supuesto, el proyecto no puede evaluarse aisladamente; su análisis tiene que basarse en una comparación con la rentabilidad que el dinero a ser invertido en el proyecto analizado habría podido generar en su mejor uso alternativo. Es decir, hay que evaluar la rentabilidad de cualquier inversión considerando el costo de sacrificar las oportunidades de utilizar el dinero para llevar a cabo otras inversiones

##### **5.1.1. Inversión en Activos Fijos**

Se consideran en este grupo a todos los bienes que deberá adquirir la empresa para empezar con sus operaciones, también se conoce a los activos fijos como propiedades, planta y equipos.

Dentro de los Activos Fijos para la futura empresa se encuentran los siguientes:

### a. MUEBLES Y ENSERES

Los muebles y enseres necesarios para amoblar y equipar la Microempresa de queso de piña, se muestran en el siguiente cuadro con sus respectivos precios.

**Tabla 32: Muebles y Enseres**

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorio	Unidad	2	200	<b>400,00</b>
sillas ejecutivas	Unidad	6	90	<b>540,00</b>
juego de sala	Unidad	1	600	<b>600,00</b>
sillas	Unidad	28	56	<b>1.568,00</b>
Mesas	Unidad	7	35	<b>245,00</b>
estanterías	Unidad	2	150	<b>300,00</b>
Vitrinas	Unidad	4	160	<b>640,00</b>
<b>SUBTOTAL</b>				<b>4.393,00</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

**Tabla 33: Equipos de Oficina**

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Teléfono inalámbrico	Unidad	2	120,00	240,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>240,00</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

## b. EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Es lo que la empresa necesita para realizar y recibir el registro del pedido de los clientes y para el buen desempeño del personal administrativo de la empresa.

**Tabla 34:** Equipo de computación

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadora de escritorio	Unidad	3	800,00	2.400,00
Impresora tinta continua	Unidad	2	120,00	240,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>2.640,00</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: las Autoras

## c. MAQUINARIA Y EQUIPO

Es todo lo que será necesario para la empresa y se presenta a continuación con su respectivo precio.

**Tabla 35:** Maquinaria y equipo

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Batidora industrial	Unidad	1	1.100,00	1.100,00
Cocina industrial	Unidad	1	1.200,00	1.200,00
Licuadaora industrial	Unidad	1	505,00	505,00
Ollas	Unidad	4	350	1400,00
Mesas de acero Inoxidable	Unidad	2	800	1600,00
Cuchillos	Unidad	4	20	80,00
Neveras	Unidad	2	1500	3000,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>8,885,00</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: las Autoras

#### d. VEHÍCULO

Es indispensable ya que la necesidad de trasladar el producto a los futuros clientes que se encuentren fuera del lugar.

**Tabla 36:** Vehículos

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANT	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Camioneta chevrolet DMAX	Unidad	1	25.000,00	25.000,00
<b>SUBTOTAL</b>				<b>25.000,00</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

#### 5.1.2. Presupuestos de Activos Fijos

Es el monto de recursos propios y el financiamiento de recursos de terceros requeridos para la ejecución del proyecto

**Tabla 37:** Presupuesto activos fijos

ACTIVOS FIJOS	VALOR TOTAL
MUEBLES Y ENSERES	<b>4.393,00</b>
EQUIPO DE OFICINA	<b>240,00</b>
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	<b>2.640,00</b>
MAQUINARÍA Y EQUIPO	<b>8.885,00</b>
VEHÍCULO	<b>25.000,00</b>
<b>SUBTOTAL:</b>	<b>41.158,00</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

## 5.2. Presupuesto de Ingresos y Egresos

### 5.2.1. Presupuesto de Ingresos

Es aquel presupuesto que permite proyectar los ingresos que la empresa va a generar en cierto periodo de tiempo. Para poder proyectar los ingresos de una empresa es necesario conocer las unidades a vender, el precio de los productos y la política de ventas implementadas.

**Tabla 38:** Proyección de ventas

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRODUCTO 1	41.465,00	42.273,57	43.097,90	43.938,31	44.795,11
CANTIDAD	33172	33819	34478	35151	35836
VALOR UNITARIO	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25
PRODUCTO 2	34.830,60	35.509,80	36.202,24	36.908,18	37.627,89
CANTIDAD	23.220,40	23.673,20	24.134,83	24.605,45	25.085,26
VALOR UNITARIO	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50
Producto 3	23.220,40	23.673,20	24.134,83	24.605,45	25.085,26
CANTIDAD	13.268,80	13.527,54	13.791,33	14.060,26	14.334,43
VALOR UNITARIO	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75
INGRESOS CON INFLACIÓN	99.516,00	101.456,56	103.434,96	105.451,95	107.508,26

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

Para el cálculo de los ingresos se ha tomado la demanda insatisfecha, la inflación y el valor que se venderá el producto.

**Tabla 39:** Materiales Directos

MATERIALES DIRECTOS	VALOR MENSUAL	VALOR unitario	CANTIDAD	VALOR ANUAL
piña	\$ 100,00	\$ 1,00	100	\$ 1.200,00
esencia de vainilla	\$ 30,00	\$ 1,50	20	\$ 360,00
yogurt natural	\$ 120,00	\$ 6,00	20	\$ 1.440,00
gelatina sin sabor	\$ 45,00	\$ 1,50	30	\$ 540,00
<b>TOTAL</b>	<b>295,00</b>			<b>3.540,00</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: las Autoras

**Tabla 40: Mano de Obra**

CARGO	#	Sueldo base	Sueldo Unificado	10mo 3ro	10mo 4to	Vacaciones	Aporte IESS	Fondos de Reserva	Mensual	AÑO 1
<b>OPERATIVO</b>										
personas de producción	3	350,00	1.050,00	87,50	66,00	43,75	127,58	-	1.374,83	16.497,90
bodeguero	1	320,00	320,00	26,67	22,00	13,33	38,88	-	420,88	5.050,56
atención al publico	1	300,00	300,00	25,00	22,00	12,50	36,45	-	395,95	4.751,40
<b>SUBTOTAL:</b>			<b>1.670,00</b>	<b>139,17</b>	<b>110,00</b>	<b>69,58</b>	<b>202,91</b>	<b>-</b>	<b>2.191,66</b>	<b>26.299,86</b>
<b>ADMINISTRACIÓN</b>										
Gerente General	1	600,00	600,00	50,00	22,00	25,00	72,90	-	769,90	9.238,80
Secretaria	1	320,00	320,00	26,67	22,00	13,33	38,88	-	420,88	5.050,56
<b>TOTAL:</b>			<b>920,00</b>	<b>76,67</b>	<b>44,00</b>	<b>38,33</b>	<b>111,78</b>	<b>-</b>	<b>1.190,78</b>	<b>14.289,36</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

### **5.2.2. Depreciación de Activos Fijos**

La depreciación, por concepto, consiste en reconocer de una manera racional y ordenada el valor de los bienes a lo largo de su vida útil estimada con anterioridad con el fin de obtener los recursos necesarios para la reposición de los bienes, de manera que se conserve la capacidad operativa o productiva de la empresa.

**Tabla 41: Depreciación de activos**

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	VIDA ÚTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MAQUINARIA Y EQUIPO	6941,10	694,11	6246,99	10%	69,41	69,41	69,41	69,41	69,41
MUEBLIS Y ENSERES	4378,86	437,89	3940,97	10%	43,79	43,79	43,79	43,79	43,79
EQUIPO DE OFICINA	244,80	24,48	220,32	10%	2,45	2,45	2,45	2,45	2,45
VEHÍCULOS	25500,00	5100,00	20400,00	20%	1020,00	1020,00	1020,00	1020,00	1020,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2692,80	897,51	1795,29	33,30%	298,87	298,87	298,87	298,87	298,87
<b>TOTAL</b>					1434,52	1434,52	1434,52	1434,52	1434,52

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** las Autora

### 5.3. Inversión en Activos Diferidos

**Tabla 42: Activos diferidos**

DETALLE	VALOR
GASTOS CONSTITUCION	1.210,00
ESTUDIOS DEL PROYECTO	1.700,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>2.910,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** las Autora

**Tabla 43: Estado de Situación Inicial**

<b>ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Corrientes</b>	<b>12.962,53</b>	<b>A corto Plazo</b>	<b>-</b>
Efectivo	11.428,45	Proveedores	-
Inventarios	<u>1.534,08</u>		
		<b>A largo plazo</b>	<b>28.904,15</b>
<b>Fijos</b>	<b>39.757,56</b>	Préstamo Bancario	28.904,15
<b>Depreciables</b>			
Maquinaria y Equipo	6.941,10		
Muebles y Enseres	4.378,86	<b>PATRIMONIO</b>	<b>26.784,14</b>
Vehículos	25.500,00		
Equipos de Oficina	244,80	<b>Capital social</b>	26.784,14
Equipo de Computación	<u>2.692,80</u>		
<b>Diferidos e Intangibles Amortizables</b>	<b>2.968,20</b>		
Estudios de Factibilidad	1.734,00		
Gastos de Constitución	<u>1.234,20</u>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>55.688,29</b>	<b>TOTAL pasivo + PATRIMONIO</b>	<b>55.688,29</b>

Fuente: Encuesta

Elaborado por: las Autoras

### 5.3.1. Amortización en Activos Diferidos

**Tabla 44:** Amortización de activos diferidos

DETALLE	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS CONSTITUCION	1.234,20	246,84	246,84	246,84	246,84	246,84
ESTUDIOS DEL PROYECTO	1.734,00	346,80	346,80	346,80	346,80	346,80
<b>TOTAL</b>	<b>2.968,20</b>	<b>593,64</b>	<b>593,64</b>	<b>593,64</b>	<b>593,64</b>	<b>593,64</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

### 5.4. Capital de Trabajo

El capital de trabajo es la capacidad que tendrá la empresa para realizar sus actividades comerciales a corto plazo, es decir el monto necesario para cubrir los costos y gastos de la empresa en el tiempo que no se generen ingresos por sus actividades. Para el proyecto se ha determinado un capital de trabajo para tres meses.

**Tabla 45:** Capital de trabajo

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
<b>PRODUCCIÓN</b>		
MATERIALES DIRECTOS	295,00	3.540,00
MANO DE OBRA DIRECTA	2.191,66	26.299,86
OTROS COSTOS DE OPERACIÓN	495,25	5.942,97
<b>ADMINISTRACIÓN</b>		
TALENTO HUMANO	1.190,78	14.289,36
SUMINISTROS	401,50	4.818,00
ARRIENDO	800,00	9.600,00
<b>VENTAS</b>		
PUBLICIDAD	228,00	2.736,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>5.602,18</b>	<b>67.226,19</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autora

## 5.5. Inversión Total

Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro.

**Tabla 46:** Resumen de la Inversión

INVERSIÓN	VALOR	PORCENTAJE
ACTIVOS FIJOS	41.291,64	74,15%
GASTOS DIFERIDOS	2.968,20	5,33%
CAPITAL TRABAJO	11.428,45	20,52%
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>55.688,29</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: las Autora

### 5.5.1. Financiamiento

El monto que será financiado en la CFN, se necesita calcular los intereses que esta genera y las anualidades o pagos que se producen, las mismas que se deben liquidar, para este efecto se realiza una tabla que se desglosa en el detalle siguiente:

$$Cuota\ Mensual = \frac{C}{\frac{(1 - (1+i)^{-t})}{i}}$$

El préstamo es de \$28.904,15

**Dónde:**

**A=** \$28.904,15

**i=** 0,92% mensual

n= 36 meses

**Cuota fija= \$ 946,24**

Con estos datos se elabora la respectiva tabla de amortización, la cual considera una cuota mensual fija que debería pagar la futura empresa:

**Tabla 47: Amortización del crédito**

<b>Cuota</b>	<b>Capital</b>	<b>Cuota mensual</b>	<b>Cuota Capital</b>	<b>Cuota Interés</b>	<b>Capital Reducido</b>	<b>Interés Acumulado</b>
1	28.904,15	946,28	681,33	264,95	28.222,82	264,95
2	28.222,82	946,28	687,58	258,71	27.535,24	523,66
3	27.535,24	946,28	693,88	252,41	26.841,36	776,07
4	26.841,36	946,28	700,24	246,05	26.141,13	1.022,12
5	26.141,13	946,28	706,66	239,63	25.434,47	1.261,74
6	25.434,47	946,28	713,14	233,15	24.721,33	1.494,89
7	24.721,33	946,28	719,67	226,61	24.001,66	1.721,50
8	24.001,66	946,28	726,27	220,02	23.275,39	1.941,52
9	23.275,39	946,28	732,93	213,36	22.542,46	2.154,88
10	22.542,46	946,28	739,65	206,64	21.802,82	2.361,52
11	21.802,82	946,28	746,43	199,86	21.056,39	2.561,38
12	21.056,39	946,28	753,27	193,02	20.303,12	2.754,39
13	20.303,12	946,28	760,17	186,11	19.542,95	2.940,50
14	19.542,95	946,28	767,14	179,14	18.775,81	3.119,65
15	18.775,81	946,28	774,17	172,11	18.001,64	3.291,76
16	18.001,64	946,28	781,27	165,02	17.220,37	3.456,78
17	17.220,37	946,28	788,43	157,85	16.431,94	3.614,63

18	16.431,94	946,28	795,66	150,63	15.636,28	3.765,25
19	15.636,28	946,28	802,95	143,33	14.833,33	3.908,59
20	14.833,33	946,28	810,31	135,97	14.023,01	4.044,56
21	14.023,01	946,28	817,74	128,54	13.205,27	4.173,10
22	13.205,27	946,28	825,24	121,05	12.380,04	4.294,15
23	12.380,04	946,28	832,80	113,48	11.547,23	4.407,64
24	11.547,23	946,28	840,44	105,85	10.706,80	4.513,49
25	10.706,80	946,28	848,14	98,15	9.858,66	4.611,63
26	9.858,66	946,28	855,91	90,37	9.002,75	4.702,00
27	9.002,75	946,28	863,76	82,53	8.138,99	4.784,53
28	8.138,99	946,28	871,68	74,61	7.267,31	4.859,13
29	7.267,31	946,28	879,67	66,62	6.387,64	4.925,75
30	6.387,64	946,28	887,73	58,55	5.499,91	4.984,30
31	5.499,91	946,28	895,87	50,42	4.604,04	5.034,72
32	4.604,04	946,28	904,08	42,20	3.699,96	5.076,92
33	3.699,96	946,28	912,37	33,92	2.787,59	5.110,84
34	2.787,59	946,28	920,73	25,55	1.866,86	5.136,39
35	1.866,86	946,28	929,17	17,11	937,69	5.153,51
36	937,69	946,28	937,69	8,60	0,00	5.162,10

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

### 5.5.2. Estado Proforma de Pérdidas y Ganancias

La elaboración de los estados de resultados pretende calcular la utilidad neta del proyecto, que se obtienen restando los ingresos menos los costos que incurre la empresa y los impuestos a pagarse.

**Tabla 48: Estado de pérdidas y ganancias**

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	99.516,00	101.456,56	103.434,96	105.451,95	107.508,26
COSTO DE PRODUCCIÓN	43.795,64	46.520,44	49.448,65	52.595,47	55.977,21
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>55.720,36</b>	<b>54.936,12</b>	<b>53.986,32</b>	<b>52.856,48</b>	<b>51.531,05</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	29.887,02	32.431,18	34.152,95	35.967,87	37.880,97
GASTOS DE VENTAS	2.790,72	2.941,70	3.100,84	3.268,60	3.445,43
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>23.042,62</b>	<b>19.563,25</b>	<b>16.732,52</b>	<b>13.620,01</b>	<b>10.204,65</b>
GASTOS FINANCIEROS	2.809,48	1.794,27	661,59	0,00	0,00
<b>UTILIDAD ANTES DE REPARTO</b>	<b>20.233,13</b>	<b>17.768,97</b>	<b>16.070,93</b>	<b>13.620,01</b>	<b>10.204,65</b>
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	3.034,97	2.665,35	2.410,64	2.043,00	1.530,70
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	17.198,16	15.103,63	13.660,29	11.577,01	8.673,95
IMPUESTO A LA RENTA	4.299,54	3.775,91	3.415,07	2.894,25	2.168,49
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>12.898,62</b>	<b>11.327,72</b>	<b>10.245,22</b>	<b>8.682,76</b>	<b>6.505,46</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autora

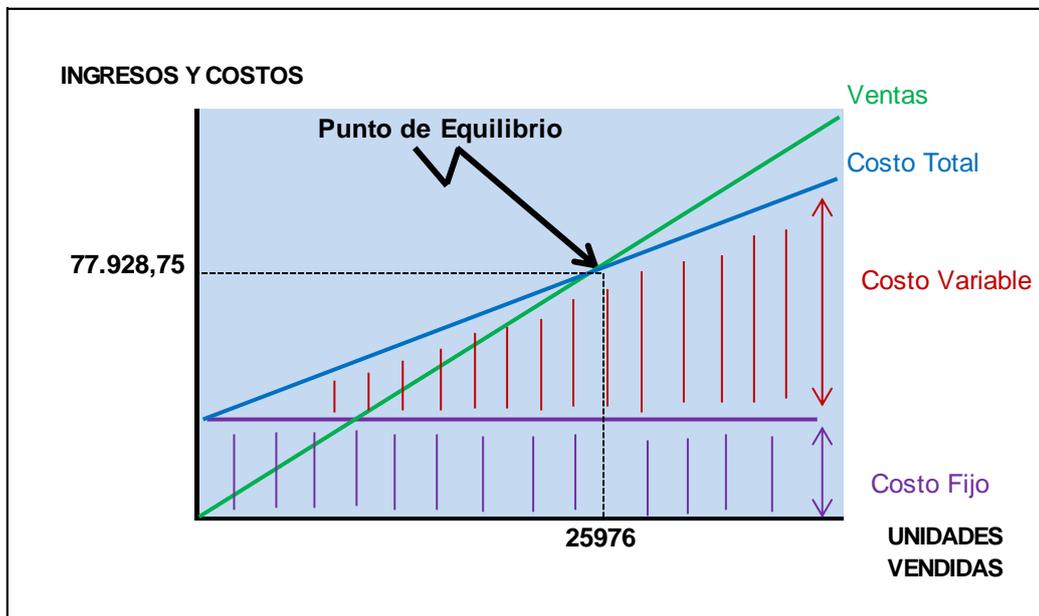
## 5.6. Punto de Equilibrio

Se entiende como punto de equilibrio cálculo para determinar el número de productos que se tendrán que vender para cubrir los costos y gastos sin obtener ni pérdida ni ganancias

$$\begin{aligned}
 \text{PE (Q)} &= \frac{\text{COSTO FIJO}}{\text{PRECIO} - \text{COSTO VARIABLE UNITARIO}} \\
 \text{PE (Q)} &= \frac{73.040,47}{3,00 - 0,19} \\
 \text{PE (Q)} &= 25.976,25 \\
 \text{PE (\$)} &= \frac{\text{COSTO FIJO}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE UNIT}}{\text{INGRESOS}}} \\
 \text{PE (\$)} &= \frac{73.040,47}{1 - \frac{0,19}{3,00}} \\
 \text{PE (\$)} &= 77.928,75
 \end{aligned}$$

**Gráfico 30**

*Punto de equilibrio*



Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: las Autoras

Como se puede apreciar el punto de equilibrio es un indicador de volumen de ventas que para que no tenga pérdidas, la empresa tendrá que vender aproximadamente 25.976 unidades para que tenga un ingreso de 77.928,75 y así

pueda cubrir sus costos fijos y los costos variables de la empresa, en el cruce de las variables indica que el producto a vender se encuentra estable o intermedio con niveles de ascenso en el mercado.

## 5.7. Análisis Económico del Proyecto

### 5.7.1. Flujo Neto de Caja Proyectado

Es un estado financiero proyectado de las entradas y salidas de efectivo en un período determinado. Se realiza con el fin de conocer la cantidad de efectivo que requiere la empresa para operara durante un período (semana, mes, trimestre, semestre).

**Tabla 49:Flujo neto de caja**

	<b>CUENTAS</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
=	<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>12.898,62</b>	<b>11.327,72</b>	<b>10.245,22</b>	<b>8.682,76</b>	<b>6.505,46</b>
(+)	APORTE DE CAPITAL	26.784,14					
(+)	DEPRECIACIONES		7.297,16	7.297,16	7.297,16	7.297,16	7.297,16
(+)	AMORTIZACIONES		605,51	605,51	605,51	605,51	605,51
(+)	VALOR RESIDUAL						6.972,38
(+)	CAPITAL DE TRABAJO						5.714,23
(-)	INVERSIONES	55.688,29				2.692,80	
(+)	PRÉSTAMO	28.904,15					
(-)	AMORTIZACIÓN DEUDA		8.601,02	9.596,32	10.706,80	-	-
=	<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>0,00</b>	<b>12.200,27</b>	<b>9.634,07</b>	<b>7.441,09</b>	<b>13.892,63</b>	<b>27.094,74</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: las Autoras

### 5.7.2. Determinación de la Tasa de Descuento (TMAR)

También llamada tasa de descuento, se compone de las tasas del financiamiento que tenga la inversión.

$$i = (T.P * \%R.P) + T.A * (1-t) * \%P + \text{Riesgo} + \text{Inflación}$$

tasa pasiva	T.P =	4,58%
recursos propios	R.P =	48,10%
tasa activa	T.A =	8,37%
tasa impuestos	t =	36,25%
préstamo	P =	51,90%
	Riesgo =	5,00%
	Inflación =	5,41%

$$i = (0.0458 * \%0.47) + 0.0837 * (1-0.3625) * 0.53 + 0.05 + 0.0541$$

$$i = 15,38\%$$

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autora

### 5.7.3. Valor Actual Neto (VAN)

El VAN es uno de los indicadores más utilizados para verificar la factibilidad financiera de los proyectos, ya que compara la inversión inicial con los flujos netos a recibir descontados al valor actual, con la tasa de descuento.

La fórmula del VAN es:

$$VAN = S (FNC/(1+i)^n) - I$$

Dónde:

FNC = Flujos netos de caja

i = tasa de interés calculada

lo = Inversión inicial

n = tiempo (período en años)

**Tabla 50: Valor actual neto**

CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO				
AÑOS	FNC	SFNC	(1+i) <sup>n</sup>	FNC/(1+i) <sup>n</sup>
0	-26.784,14			-26.784,14
1	12.200,27	12.200,27	1,15	10.573,78
2	9.634,07	21.834,34	1,33	7.236,54
3	7.441,09	29.275,43	1,54	4.844,16
4	13.892,63	43.168,05	1,77	7.838,40
5	27.094,74	70.262,80	2,05	13.249,17
<b>SUMAN</b>	<b>70.262,80</b>			<b>16.957,90</b>

$$VAN = -I + S (FNC/(1+i)^n)$$

**VAN = 16.957,90 PROYECTO VIABLE**

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autora

Se indica que el valor obtenido durante la operación del negocio a valores actuales supera ampliamente al dinero que el inversionista pondría para el proyecto, por tanto de acuerdo a este indicador conviene el realizar la inversión.

#### 5.7.4. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno TIR, evalúa al proyecto en función de una única tasa de crecimiento llamada TIO tasa interna de oportunidad, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados serán igual a los desembolsos expresados en moneda actual. Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$TIR = I2 - VPN2 \left[ \frac{I2 - I1}{VPN2 - VPN1} \right]$$

Normalmente éste se lo expresa en manera porcentual. Y para el proyecto fue del valor de:

En el escenario optimista.

**Donde**

VPN: valor presente neto

I: interés

**Tabla 51: Tasa interna de Retorno**

AÑOS	FNC	VAN CON Tm	VAN CON Tm
		33%	40%
0	-26.784,14	-26.784,14	-26.784,14
1	12.200,27	9.173,14	8.714,48
2	9.634,07	5.446,36	4.915,34
3	7.441,09	3.162,87	2.711,77
4	13.892,63	4.439,95	3.616,37
5	27.094,74	6.510,69	5.037,85
<b>SUMAN:</b>		<b>1.948,86</b>	<b>-1.788,35</b>

$$\frac{((TM - Tm) * VPN_m)}{(VPN_m - VPN_M)} + Tm$$

Tm:	33,00%
TM:	40,00%
VPN_m:	1.948,86
VPN_M:	(1.788,35)
<b>TIR:</b>	<b>36,65%</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** las Autora

Este resultado comparado con el costo de oportunidad es superior y muy conveniente para el inversionista lo que a consideración el mismo debería realizar la inversión.

### **5.7.5. Período de Recuperación de la Inversión (PRI)**

Por su facilidad de cálculo y aplicación, el período de recuperación de la inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo, pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

En el presente proyecto la recuperación de la inversión será en el tercer año.

**Tabla 52: Periodo de recuperación del proyecto**

AÑO	FNC	FNCA	FNCAA
0	(26.784,14)	(26.784,14)	(26.784,14)
1	12.200,27	10.573,78	(16.210,37)
2	9.634,07	7.236,54	(8.973,83)
3	7.441,09	4.844,16	(4.129,66)
4	13.892,63	7.838,40	3.708,73
5	27.094,74	13.249,17	16.957,90

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

El cálculo del periodo de recuperación (PRI) es un cálculo en la cual da a conocer en qué año se va a recuperar el proyecto, en caso de proyecto actual se pretende recuperar en el tercer año ya sin deudas y con una utilidad aceptable.

#### 5.7.6. Beneficio Costo (B/C)

Valorización de evaluación que relaciona las utilidades en el capital invertido o el valor de la producción con los recursos empleados y el beneficio generado.

**Tabla 53: Beneficio costo**

AÑOS	BENEFICIOS (INGRESOS)	COSTOS (EGRESOS)	Coeficiente (1+i) <sup>n</sup>	VALOR ACTUALIZADO DE BENEFICIOS	VALOR ACTUALIZADO DE COSTOS
			i = 14.82%		
0			100,00%	-	-
1	99.516,00	79.282,87	115,38%	86.248,91	68.713,18
2	101.456,56	83.687,59	133,13%	76.208,18	62.861,17
3	103.434,96	87.364,03	153,61%	67.336,34	56.874,14
4	105.451,95	91.831,93	177,24%	59.497,33	51.812,74
5	107.508,26	97.303,61	204,50%	52.570,90	47.580,89
				<b>341.861,65</b>	<b>287.842,12</b>
<b>B/C=</b>	<b>1,19</b>				

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: las Autoras

## **CAPÍTULO VI**

### **6. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA MICROEMPRESA**

#### **6.1. Nombre o Razón Social de la Empresa**

La microempresa tendrá como nombre **“NATUPIÑA”**

Con la creación de esta microempresa productora y comercializadora de Queso de Piña con lo cual se quiere producir indudables beneficios proporcionando al público, productos que contribuyan al mejoramiento de la salud, ya que este producto posee grandes bondades vitamínicas y proteínas para el organismo.

La creación de nuestra Microempresa es de suma importancia para toda la población del Cantón Pedro Moncayo, ya que con este proyecto de microempresa Productora y Comercializadora del Queso de Piña, además se crearan fuentes de ingreso para la población, generando trabajo ya sea de forma directa o indirecta.

#### **6.2 Titularidad de Propiedad de la Microempresa**

La empresa está integrada por dos inversionistas todos con el mismo de número de acciones.

- Nalda Isabel Narváez Gunsha.
- Mariana de Jesús Rivera.

#### **6.3 Misión**

NATUPIÑA, Postre con trozos de fruta natural; es un producto encaminado a la obtención de un alimento que satisfaga las necesidades de nuestros clientes, y que a la vez permita a sus socias crecer en el ámbito personal y tener una iniciativa laboral con un sentido de autonomía.

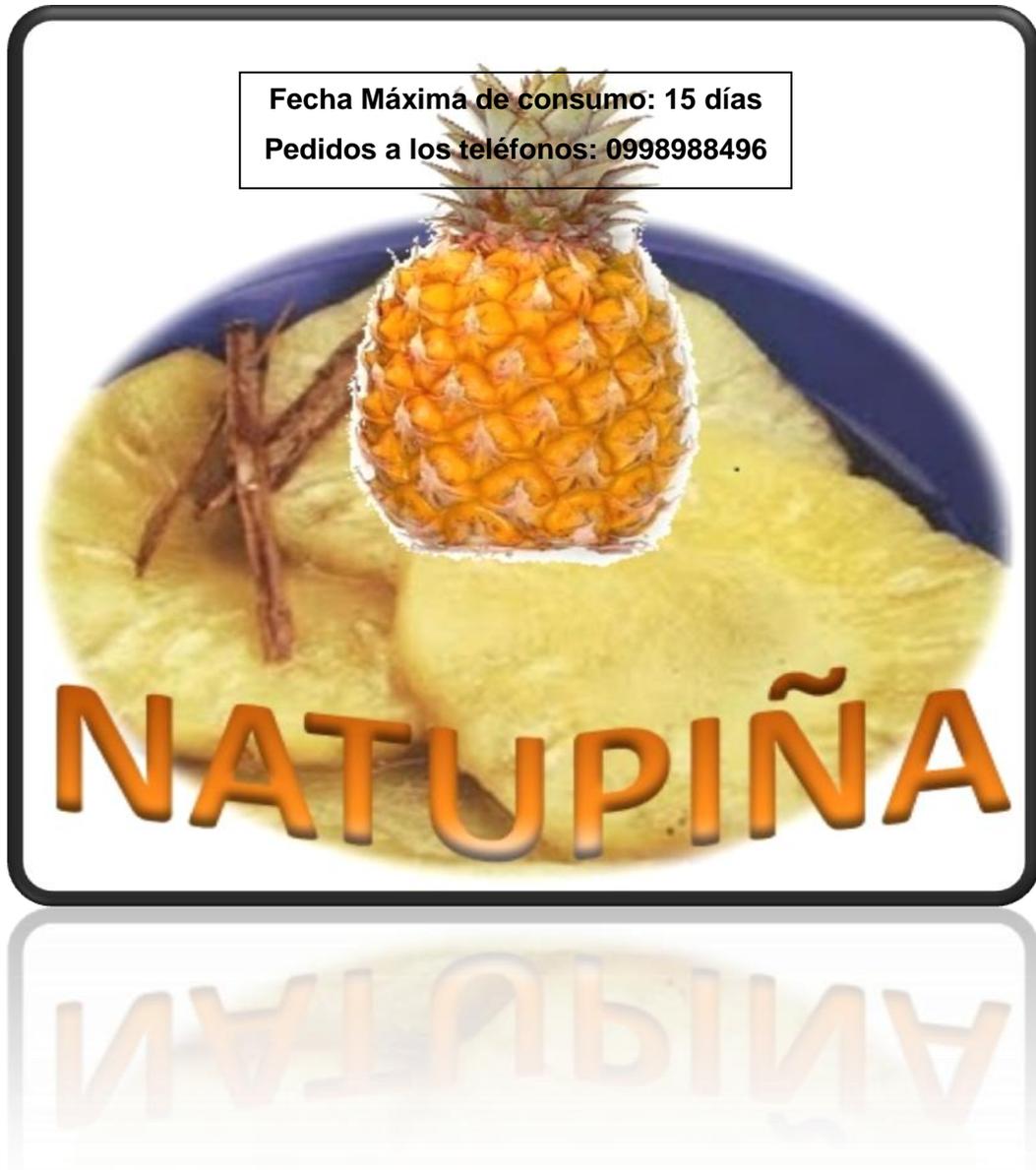
#### **6.4. Visión**

NATUPIÑA, bajo el desafío de generar alimentos que colaboren con la sana nutrición, contribuir al desarrollo de la industria nacional buscando que el producto y marca sea reconocidos por su calidad, innovación y precio justo, logrando así su sostenibilidad a través de su eficacia y competitividad, acorde a las condiciones del entorno.

#### **6.5. Principio y Valores**

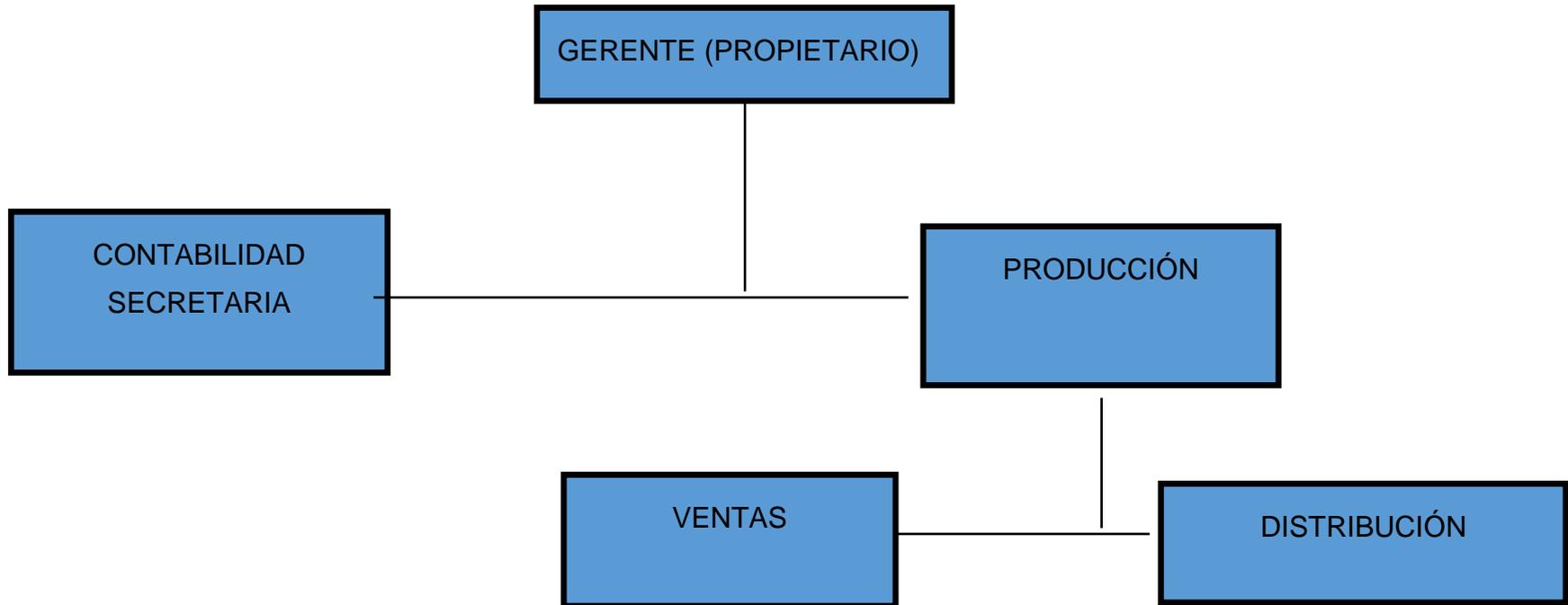
- ✓ Calidad.
- ✓ Servicio Esmerado.
- ✓ Ética Empresarial.
- ✓ Respeto por el medio ambiente.
- ✓ Seriedad y responsabilidad en la provisión de nuestro producto.
- ✓ Cumplimiento de nuestro compromiso.
- ✓ Honestidad y Transparencia.
- ✓ Leal dad y respeto.
- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Solidaridad.

## 6.6. Logotipo de la Microempresa



**Slogan**, “Alimentos para una vida sana” En cuanto al slogan es un mensaje que encierra los alimentos naturales para que los compradores consuman el producto ya que este es natural, nutritivo y libre de conservantes.

### 6.7. Organigrama Estructural



**Tabla 54:** Descripción del cargo de gerente

<b>Puesto:</b>	<b>Gerente General</b>
<b>Requerimiento:</b>	<b>Nivel ejecutivo</b>
<b>PERFIL</b>	<b>FUNCIONES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Título de Ing. en contabilidad o carreras afines.</li> <li>-Experiencia laboral mínima de año.</li> <li>-Conocimientos de informática.</li> <li>-Capacidad negociadora y emprendedora para el crecimiento de la empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Planificación y dirección de la empresa.</li> <li>-Determinar las políticas, metas y objetivos de la empresa.</li> <li>-Revisar los resultados logrados y evaluarlos para buscar la maximización de utilidades de la empresa.</li> <li>-Preparar planes, programas, proyectos y realizar el presupuesto anual.</li> </ul>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** las Autoras

Es el profesional que dirigirá la empresa organizara, controlara y tomara las decisiones referente al desarrollo de la misma, velara por el cumplimiento de los objetivos y las metas, tomando acciones y estrategias para optimizar los recursos.

**Tabla 55:** Descripción del cargo de contador(a) secretaria

<b>Puesto: Requerimiento:</b>	<b>Contador(a) Secretaria Nivel auxiliar</b>
<b>PERFIL</b>	<b>FUNCIONES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Saber organizar y planificar todo tipo de actos de empresa.</li> <li>-Conocer la importancia de su papel en la imagen corporativa.</li> <li>- Saber trabajar para más de un directivo y saber trabajar en equipo.</li> <li>- Saber planificar y organizar el propio trabajo.</li> <li>-Ser disciplinado, para cumplir con los objetivos propuestos, utilizando los principios y normas vigentes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Reclutar las solicitudes de servicios por parte del departamento de ventas.</li> <li>- Brindar la información necesaria al cliente en lo que se refiere al producto que brinda la microempresa.</li> <li>- Hacer una evaluación periódica de los proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de éstos.</li> <li>- Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente, para que todos estemos informados y desarrollar de una mejor manera.</li> </ul>

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: las Autoras

**Tabla 56:** Descripción del cargo de vendedor

Puesto: Requerimiento:	Vendedor Nivel operativo
PERFIL	FUNCIONES
<p>-Conocimiento en ventas.</p> <p>-Experiencia mínima de 1 año en cargos similares.</p> <p>-Habilidad para encontrar clientes y cultivar relaciones con los mismos.</p> <p>-Tener Espíritu de Equipo, ser accesible y estar siempre dispuesto a colaborar con los demás.</p>	<p>-Programar el trabajo en su área, anticipando los objetivos de cada gestión.</p> <p>- Cerrar las operaciones de venta conforme a los precios y condiciones determinados por la empresa.</p> <p>- Buscar los mecanismos para dar a conocer el producto en el mercado.</p> <p>- Realizar los respectivos procedimientos para registrar las operaciones de venta.</p> <p>- Mantener a los clientes informados sobre novedades acerca del producto.</p>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** las Autoras

**Tabla 57:** Descripción del cargo de producción

<b>Puesto: Requerimiento:</b>	<b>Producción Nivel operativo</b>
<b>PERFIL</b>	<b>FUNCIONES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilización de Buenas Prácticas de Manufactura</li> <li>- Conocer Sobre el Producto de elaboración.</li> <li>- Optimizar al máximo los recursos de la planta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organización, ejecución y control en el proceso productivo.</li> <li>- Recepción de la materia prima e insumos.</li> <li>- Preparación de los informes diarios.</li> <li>- Higiene y limpieza de las instalaciones.</li> </ul>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** las Autoras

## **6.8 Patente Municipal**

- Recibo del último pago del Impuesto predial
- Copia de RUC
- Documentación personal del representante legal de la microempresa

### **6.8.1. Permiso de Funcionamiento**

#### **a. REQUISITOS**

- Llenar la solicitud del permiso de funcionamiento
- Reunir la documentación necesaria requerida para ingresar junto con la solicitud
- Inspección por parte de los técnicos municipales
- Entrega del permiso en cual tiene vigencia de un año (1)

## CAPÍTULO VII

### 7. ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES IMPACTOS

#### 7.1 Evaluación de los Impactos

Es importante realizar un análisis del potencial que tiene el proyecto para cambiar la realidad social, ambiental, económica y empresarial con la creación de una empresa de producción y comercialización de Queso de Piña en la ciudad de Tabacundo, mismo que se lo va realizar mediante la utilización de la matriz de impactos, que funciona con la asignación de una calificación a los componentes del entorno sean estos directos o indirectos que afecten o no, el entorno en el que se instale el proyecto.

Los impactos son posibles consecuencias que pueden presentarse durante la implementación del proyecto, por lo que es importante analizar la incidencia positiva y negativa del proyecto.

#### 7.2. Finalidad

Conocer a profundidad los verdaderos Impactos que genera la puesta en marcha del proyecto, estudiando cada uno de ellos y aprovechando al máximo sus beneficios, sin dañar al medioambiente el cual nos rodea.

**Tabla58:** *Impacto social*

<b>CALIFICACION</b>	<b>NIVELES DE IMPACTO</b>
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto alto medio
-1	Impacto bajo negativo
0	Indiferente
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto Medio positivo
3	Impacto alto positivo

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** las Autoras

### 7.3. Análisis de Impactos

El análisis de cada uno de los impactos se realiza en base a la tabla, asignando a cada uno de ellos la calificación correspondiente. De esta manera se procederá a la sumatoria de los valores totales de cada uno de los impactos para obtener una valoración global del presente estudio, de igual manera se desarrollara un resumen general del análisis de impactos del proyecto.

Los impactos más relevantes que se tomara en cuenta en el desarrollo del proyecto son los siguientes:

- ✓ Social
- ✓ Ambiental
- ✓ Económico

#### 7.3.1 Impacto Social

*Tabla 59: Impacto social*

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Mantener Buenas Relaciones Interpersonales dentro de la Microempresa							X	
Mejor Calidad de Vida							X	
Comunicación con los Proveedores y Clientes							X	
Mejores Condiciones de Salud							X	
								12

### ANÁLISIS

De acuerdo al análisis realizado en el Impacto social sobre los respectivos indicadores se establece que el nivel de impacto que presenta con el desarrollo del proyecto del Queso de Piña que es alto y positivo, porque está encaminado a mejorar los ingresos económicos de la población en general, disminuyendo el

porcentaje de desempleo y propiciando la estabilidad familiar y mejorando la comunicación entre las personas.

### 7.3.2 Impacto Ambiental

**Tabla 60: Impacto Ambiental**

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Cuidado del Medio Ambiente							X	
Manejo de los Desechos Orgánicos							X	
Reciclaje							X	
Manejo de los Desechos Inorgánicos							X	
								12

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** las Autoras

### ANÁLISIS

Como puede analizar el nivel que presenta el impacto Ambiental es considerado alto positivo porque la Microempresa la Cual se dedica a la Producción y Comercialización de Queso de piña tomara las medidas pertinentes para el manejo de los residuos, debido a que todo el personal que labore en la empresa reciclaran todos los desechos que se produzcan, dando un tratamiento adecuado, para poder brindar un cuidado especial al espacio natural en el cual se desarrollara el proyecto.

### 7.3.3 Impacto Económico

**Tabla61: Impacto Económico**

INDICADOR	NIVELES DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Generación de Fuentes de Empleo							X	
Nivel de Ingresos							X	
Rentabilidad para la Empresa							X	
Desarrollo Económico del Sector							X	
								12

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** las Autoras

#### ANALISIS

En este aspecto y de acuerdo a la matriz de Impacto Económico se manifiesta que el nivel de impacto que ocasiona el proyecto es alto positivo, la empresa generará empleo tanto en forma directa como indirecta al utilizar la mano de obra calificada de los proveedores y el personal que laborará en la misma, y la indirecta con la utilización de servicios de terceros, porque está encaminado a crear fuentes de trabajo para las personas del sector permitiéndoles mejorar su calidad de vida, además se genera una rentabilidad para la Microempresa, el mismo que será considerado como desarrollo para la Ciudad de Tabacundo

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

- ✓ La creación de la microempresa NATUPIÑA la cual se encuentra el en cantón Pedro Moncayo, Provincia de Pichincha, se ha determinado que es factible puesto que se cuenta con el recurso económico, humano y en la actualidad las microempresas se han convertido en una actividad la cual es capaz de generar grandes beneficios a las familias y al sector económico, los cuales han encontrado como una oportunidad de negocio, al ofertar sus productos o servicios.
- ✓ Luego de realizar el estudio de mercado se puede afirmar que existe una considerable demanda insatisfecha en lo referente al producto que se lanzara en el Cantón Pedro Moncayo puesto que no existen lugares donde se expendan el queso de piña y no existen personas que lo fabriquen, con lo que se cuenta con consumidores potenciales del queso de piña.
- ✓ En cuanto a la base legal que tendrá que efectuar para lograr la constitución de la empresa se puede mencionar que no involucra mayor dificultad para su cumplimiento, debido a que se trata de la realización de procesos generales necesarios para la constitución de cualquier otro tipo de empresa.
- ✓ La estructura organizacional de la microempresa permite una total funcionalidad de los procesos que se llevan a cabo entre los diferentes departamentos y niveles que conforman la organización.
- ✓ Si se toma en cuenta la localización del proyecto, se puede mencionar que la elección de la misma ha considerado aspectos de selección que han permitido designar la mejor en cuanto a las variables de comparación.
- ✓ Mediante la contemplación de la ingeniería del proyecto ha permitido poner en consideración aspectos relevantes en el diseño e implementación de instalaciones, adecuaciones, maquinaria y equipo, muebles y enseres, etc.

## **Recomendaciones**

- Crear la microempresa deberá contar con el aval de los principales entes reguladores y autoridades competentes antes de iniciar operaciones de modo que sirva como garantía y respaldo ante los clientes.
- Se recomienda la aplicación de estrategias efectivas mediante un sitio web de la empresa, en el cual se especifique acerca de los de productos, de modo que se dé a conocer a la colectividad toda la oferta y sus características innovadoras.
- Dar a conocer los servicios a futuro que puede ofrecer la empresa, por medios de comunicación, y difundiendo las características y beneficios del queso de piña
- Se recomienda aplicar la estructura organizacional propuesta en la microempresa ya que está diseñada de acuerdo a las necesidades del proyecto, se ha tomado en cuenta responsabilidades que permitirán el cumplimiento de los objetivos de la organización.
- Proporcionar al cliente un excelente servicio de modo que permita establecer un proceso de fidelización del cliente con la organización, ya que es mucho más factible conservar al actual cliente que lograr captar uno nuevo.
- Se considera que debe existir un mayor apoyo por parte de las autoridades locales ya que la contemplación de la ingeniería del proyecto promueve el desarrollo y mejoramiento del nivel de vida en la comunidad satisfaciendo las necesidades en el sector de Tabacundo cantón Pedro Moncayo.

## **GLOSARIO DE TÉRMINOS**

**Queso de Piña:** Es un producto fabricado a base de frutas naturales, es beneficioso para la salud ya que consumiendo un postre al día mejora la digestión por contener piña, crema de leche y demás ingredientes sin conservantes.

**Activo:** Está formado por todos los valores y propiedad de la empresa. Conjunto de bienes y derechos reales y personales sobre los cuales tiene propiedad la empresa.

**Activos Fijos:** Activos permanentes que son necesarios para llevar a cabo el giro habitual de la empresa, están constituidos por: maquinaria, equipo, edificios, terrenos, etc.

**Amortización:** Pago parcial o total de un préstamo.

**Balances Financieros:** Son los informes que utilizan las Instituciones para informar sobre la situación económica y financiera, los cambios que esta experimenta. Esta información es de mucha utilidad para la Administración, con esto se podrá dar la información sobre la empresa a los accionistas o propietarios.

**Balance de Situación Inicial:** En este se refleja toda la situación patrimonial de la empresa en el momento preciso en el que está a punto de iniciar las operaciones de la empresa.

**Balance de Resultados:** Con este balance se muestra la situación financiera de la empresa la utilidad que se ha obtenido o perdida que tuvo o podrá tener.

**Capital de Trabajo:** Se diferencia del activo circulante respecto al pasivo circulante, cuyo margen positivo permite a las empresas cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

**Capital Social:** Es el conjunto de aportaciones suscritas por los socios o accionistas de la empresa, las cuales forman su patrimonio, independientemente de que estén pagadas o no.

**Costo de Oportunidad:** Es aquel costo que incurre al tomar una decisión y no otra. Es aquel valor o utilidad que se sacrifica por elegir una alternativa.

**Costo de Producción:** Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien, incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirecto de fabricación cargados a los trabajos en su proceso.

**Costo Directo:** Cualquier costo de producción que es directamente identificable en el producto final

**Costo Fijo.** Costo que no varía ante los cambios en el nivel de la producción.

**Costo Marginal:** Adición al costo total como resultado de incrementar la producción en la unidad.

**Estudio de Factibilidad:** Es un proceso de aproximaciones sucesivas, en donde se define el problema por resolver, para ello se parte de los supuestos, pronósticos y estimaciones, con lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad dependen de la profundidad con los que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado.

**Estudio Técnico:** Es diseñar como se producirá aquello que se va a vender, si se elige una idea es porque se cree que se puede investigar cómo se hace un producto, o servicio.

**Estudio Financiero:** Es una herramienta que mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender en comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia.

**Flujograma:** Con esto se puede representar gráficamente hechos, situaciones, movimientos o relaciones de todo tipo, por medio de los símbolos.

**Gastos Administrativos:** Son los gastos que corresponden a las oficinas generales, el departamento de contabilidad, la oficina de personal, en

departamento de crédito y cobranza y demás actividades distintas a la venta de mercancías.

**Gastos de Ventas:** Son todos los que están directamente relacionados con las operaciones de venta.

**Gastos Financieros:** Son gastos incurridos en la empresa en la obtención de recursos financieros, los cuales están representados por los intereses y las comisiones de los préstamos y créditos recibidos por la empresa.

**Ingresos:** Se lo puede hacer referencia con las cantidades que recibe la empresa por la venta de los productos y servicios.

**Interés:** Es el precio pagado por el uso de un dinero prestado.

**Impactos:** Este se refiere a los efectos que causara el proyecto planteado sobre la comunidad.

**Mercado:** Se entiende por mercado el área en que concluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios precios determinados.

**Mercado Meta:** Consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y o características comunes a los que la empresa u organización decide servir.

**Pasivos:** Son obligaciones que la empresa adquiere ante terceras personas.

**Pasivos Circulante:** Conjunto de cuentas dentro de los pasivos de una empresa que debe cancelarse en un período menor de un año.

**Patrimonio:** Propiedad que la empresa posee, definida como la suma de todos los activos, menos la suma de todos los pasivos.

**Período de Recuperación:** Período que se requiere para que los ingresos netos de una inversión sean iguales al costo de la inversión.

**Población Económicamente Activa:** Comprende al conjunto de personas posibilitadas de trabajar y que cumplen los requisitos de edad para ello.

**Presupuestos:** estimación financiera anticipada, generalmente anual, de los ingresos y egresos, necesarios para cumplir con las metas de los programas establecidos.

**Producto:** El producto es el resultado tangible de la acción del trabajo sobre y con los otros factores de producción, como medio que en el momento y circunstancias dadas, el cual permite satisfacer las necesidades del consumidor.

**Producto Interno Bruto:** Valor de los bienes y servicios producidos dentro de una economía durante un período específico.

**Publicidad:** Es la colocación de aviso y mensajes persuasivos, en tiempo o espacio, comprado en cualesquiera de los medios de comunicación por las empresas lucrativas, agencias de estado para informar o tratar de persuadir a los miembros de un mercado meta en particular o a la audiencia para promocionar los productos o servicios.

**Solvencia:** Es la capacidad que tiene la empresa para el pago de las obligaciones con terceros.

**Tasa Interna de Retorno:** es la tasa de rendimiento sobre una inversión de activos.

**Utilidades:** Son la medida de un excedente entre los otros ingresos y los costos expresados en alguna unidad monetaria.

**Valor Actual Neto:** Es el valor presente a la fecha de los flujos de efectivo de un proyecto descontados a una tasa de interés dada.

**Variable:** Una variable es un símbolo que permite identificar a un elemento no especificado dentro de un determinado grupo.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- JÁCOME, Walter (2005), Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión.
- CARVALLO, Roberto (2000), Innovación de la Empresa, Gestión, Barcelona España.
- ZORRILLA Santiago (2000) Metodología de la Investigación, MC Graw Hill-México.
- GUTIERREZ M. Abraham: Métodos de Investigación y elaboración de la monografía. Edit. Colegio Don Bosco.
- ENRIQUEZ, Benjamín: Organización de Empresas (2001)
- Ángel, P.Y. (2006) Metodología para el trabajo de grado. Ibarra Ecuador. Nina Ediciones
- Arellano, E.I. (2005). Investigación Científica. Loja: Imprenta Cosmos.
- Arellano, E. I. (2006). Investigación Científica .Quito: Imprenta Cosmos.
- DOWNES, J. & GOODMAN, J. E. (2003). Economía y Negocios. Nueva York: Corte Ingles.
- FERRE TRENZANO, J. M., & FERRE NADAL, J. (2006). Los Estudios de Mercado. Barcelona: Díaz de Santos.
- HORN, J.C (2004). Fundamentos de Administración Financiera. México: McGraw Hill.
- Harold Koontz, Heinz Wehrich, (2004). Administración una Perspectiva Global. México: D. F.
- OXENFELDT, A. R. (1985). Análisis de Costo Beneficio para la toma de decisiones. Cali: Editorial Norma.
- ZEA, F. L. (2006) Nociones de Metodología de Investigación Científica. Quito:

## LINCOGRAFÍA

- <http://www.turismoaustro.gov.ec/index.php/es/mundos/ecuador/poblacion>
- [www.monografias.com](http://www.monografias.com)
- <http://www.aperderpeso.com/propiedades-de-la-pina/>
- <http://www.petitchef.es/tags/recetas/postres-de-piña>
- <http://www.jugoverde.net/beneficios-de-la-pina.html>
- [://www.monografias.com/trabajos31/lanzamiento-productos/lanzamiento-productos.shtml](http://www.monografias.com/trabajos31/lanzamiento-productos/lanzamiento-productos.shtml)
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Crema\\_de\\_leche](http://es.wikipedia.org/wiki/Crema_de_leche)
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Cant%C3%B3n\\_Pedro\\_Moncayo](http://es.wikipedia.org/wiki/Cant%C3%B3n_Pedro_Moncayo)
- <http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html>

# ANEXOS

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LAS PERSONAS QUE LES GUSTARÍA CONSUMIR  
EL QUESO DE PIÑA**

El objetivo de la encuesta, determinar los gustos y preferencias de los clientes por el queso de piña.

**Datos Generales:**

**Género: Masculino ----- Femenino ----- Edad:.....**

**Ocupación.....**

Sr. (a) de la manera más cordial le pido responder esta encuesta con toda sinceridad, marcando con una X de la respuesta que usted crea conveniente.

1. ¿Le gustaría probar el queso de piña?

Si

No

2. ¿Con que frecuencia consumiría usted el postre queso de piña?

Diario

Tres veces por semana

Dos veces por semana

Una vez por semana

3. ¿Por cuál de las siguientes razones consumiría usted el Queso de piña?

Alimentación

Salud

Preferencias

Otros

4. ¿Conoce usted algún lugar que se expenda el postre de queso de piña?

Si

No

5. ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por el postre de piña?

\$ 1.00

\$ 1.50

\$ 2.00

\$2.50

6. ¿Qué porción le gustaría que tenga el postre de queso de piña?

100 gramos

150 gramos

250 gramos

7. ¿En qué lugar estaría dispuesto a adquirir el postre de queso de piña?

Supermercados

Delicatesen

Tiendas

Servicio a domicilio

8. ¿Cómo le gustaría que le llegue la información acerca de la microempresa del postre de piña?

Redes sociales

Internet

Volantes

Prensa