



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y ECONÓMICAS**

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRUTA CONGELADA, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

**AUTORES: MEDINA AGUIRRE BRAYAN DANILO Y
POZO PAVÓN JENIFFER FERNANDA**
DIRECTOR: ECON. CERVANTES LUIS

Ibarra, Enero, 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de investigación tiene como propósito, determinar la factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de pulpa de fruta de tomate de árbol con mora, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, por lo cual se realizó diferentes estudios que ayudaron a ver la factibilidad del mismo. Entre los puntos clave más destacados de dicha investigación analizada se pudo obtener un diagnóstico sobre los productos tanto de tomate de árbol como de la mora producidos en la zona tanto de Urcuquí como de Antonio Ante, es decir áreas en donde existe la suficiente materia prima que requerirá el proyecto, destacando la ayuda de los mismos proveedores quienes están dispuestos a suministrar de la mejor materia prima, la cantidad necesaria y por su puesto en el momento que se requiera. Además se tomó referencias científicas bibliográficas que ayudaron a profundizar la investigación realizada, dotando de conocimientos sobre los que va a enfocarse el proyecto y las actividades en sí. Luego se realizó un estudio óptimo de mercado mediante el cual se confirmó la aceptación que va a tener el producto localmente ya sea por sus propiedades nutritivas o la innovación que viene inmersa en el mismo, además de su calidad y presentación de acuerdo a los más altos estándares en gustos y preferencias que requieren los consumidores. Al realizar el estudio técnico se pudo delimitar aspectos operativos que van a ser requeridos dentro del proyecto, tanto su localización, el tamaño y por supuesto la inversión que se va a requerir. Además se estableció la óptima ubicación que será en el parque industrial ya que cuenta con aspectos positivos y estratégicos, también de una inversión alta proveniente de un préstamo solicitado en el Banco del Fomento, el cual deberá ser distribuido y usado adecuadamente para su posterior recuperación. Dentro del estudio financiero se vio que los ingresos que fueron generados por las ventas realizadas son buenos, es decir, que responden de forma positiva a los egresos que se efectuaron en dicha actividad, con la aplicación

de índices financieros que demostraron la factibilidad del proyecto y la generación de grandes utilidades para los inversionistas. Para la correcta administración y organización de la microempresa se desarrolló un enfoque estratégico, organizacional y legal que ayudará a que la microempresa cuente con una adecuada organización interna, donde el principal aspecto a tomarse en cuenta es el talento humano, el cual será el encargado del desarrollo eficiente y el correcto funcionamiento de la microempresa. Otro punto tratado fue los posibles impactos que se generaron en el proyecto como económicos, sociales, ambientales e industriales, debido a su influencia tanto interna como externa en el medio en que se desarrolla el proyecto, produciendo un impacto de nivel medio, el cual deberá ser mejorado continuamente.

EXECUTIVE SUMMARY

This research project aims to determine the factibility of creating a small business dedicated to the production and merchandising of fruit pulp of tree tomato with mulberry, in Ibarra city, Imbabura province, for which he was held different studies that helped see the factibility of the same. Among the most prominent key points of the research analyzed, we could get a diagnostic about of products, tree tomato and mulberry, produced in the area, both of Chaltura like Intag, that is, areas where there is sufficient raw material that will require the project, highlighting the help of the same suppliers who are willing to provide us with the best raw materials, the amount needed and of course when are required. In addition, we took scientific bibliographic references that helped deepen the investigation providing knowledge on which will focus the project and their activities after, we conducted a study optimal of market, by which, It was confirmed the acceptance that you will have the product locally, either, for its nutritional properties or innovation that it will have. In addition to its quality and presentation according to the highest standards in tastes and preferences that require consumers. In conducting the technical study could define operational aspects that will be required within the project, both for its location, size and of course the investment that will be required, that is to say, he was established an optimal location that will be in Industrial Park. Since it has positive and strategic aspects, also of high investment from a loan requested in the FOMENTO bank, which it should be properly distributed and used for later retrieval within the financial study it was observed that income that were generated by sales made are very good, that is, These respond of way positive to the expenditures that were made in these activity with the application of financial indices that showing the factibility of project and generating huge utilities for investors.

For the good administration and organization of the micro enterprise, It developed a strategic approach, organizational and legal to help to the micro enterprise may have an appropriate internal organization, where the main aspect to be considered is the human talent, which will be responsible for the efficient development and proper functioning of microenterprise.

Another point discussed was the possible impacts that were generated in the project as economic, social, environmental and industry due to influence both of external like internal, producing a mid-level impact, which should be continuously improved

AUTORÍA

Yo, BRAYAN DANILO MEDINA AGUIRRE, portador de la cédula de ciudadanía N° 100329824-5, y yo, JENIFFER FERNANDA POZO PAVÓN, portadora de la cédula N° 100372649-2; declaramos bajo juramento que el presente trabajo es de nuestra autoría: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRUTA CONGELADA, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA", y que los resultados de la investigación son de nuestra exclusiva responsabilidad, además no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.


Daniilo Medina
C.I. 100329824-5


Jeniffer Pozo
C.I. 100372649-2

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por los estudiantes, BRAYAN DANILO MEDINA AGUIRRE, y JENIFFER FERNANDA POZO PAVÓN egresados de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, previo a la obtención del Título de INGENIERÍA COMERCIAL cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRUTA CONGELADA, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA".

Considerando que el presente trabajo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 17 días del mes de Julio de 2015



ECOB. LUIS CERVANTES
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

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

Yo, BRAYAN DANILO MEDINA AGUIRRE, portador de la cédula de ciudadanía N° 100329824-5, y yo, JENIFFER FERNANDA POZO PAVÓN, portadora de la cédula N° 100372649-2 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 autores de la obra o trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRUTA CONGELADA, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA", que ha sido desarrollado para optar por el título de: INGENIERA COMERCIAL en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En nuestra condición de autores me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Ibarra, a los 17 días del mes de Julio de 2015


Danilo Medina
C.I. 100329824-5


Jeniffer Pozo
CL. 100372649-2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad. Por medio del presente documento dejamos sentada nuestra voluntad de participar en este proyecto, para lo cual ponemos a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CEDULA DE IDENTIDAD:	100372649-2		
APELLIDOS Y NOMBRES:	JENIFFER FERNANDA POZO PAVÓN		
DIRECCION:	Ibarra, Los Ceibos Río Curaray y Quinindé		
EMAIL:	Jennyf_love18@yahoo.es		
TELEFONO FIJO :	----	TELEFONO MOVIL	0982998869

DATOS DE LA OBRA	
TITULO :	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRUTA CONGELADA, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA
AUTORES :	Brayan Danilo Medina Aguirre Jeniffer Fernanda Pozo Pavón
FECHA :	2015-07-17
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA :	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTAN:	Título de Ingeniería Comercial
ASESOR/ DIRECTOR:	Econ. Luis Cervantes

2. AUTORIZACIÓN FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Brayan Danilo Medina Aguirre portador de la cédula de ciudadanía N°100329824-5 Y yo, Jeniffer Fernanda Pozo Pavón, portadora de la cédula de ciudadanía N°100372649-2 , en calidad de autores y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo en forma digital y autorizamos a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el repositorio digital de la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad de material y como

a la educación, investigación y extensión; en concordancia a la Ley de Educación Superior Artículo 144.

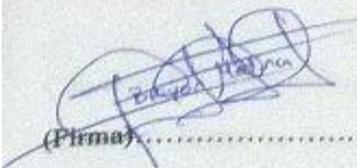
3. CONSTANCIAS

Los autores 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.

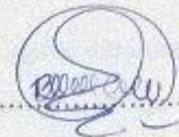
Ibarra, a los 17 días del mes de Julio de 2015

LOS AUTORES

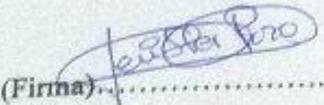
ACEPTACIÓN


(Firma).....

Nombre: Brayan Danilo Medina Aguirre
CI. 100329824-5


(Firma).....

Nombre: Ing. Betty Chávez
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA


(Firma).....

Nombre: Jeniffer Fernanda Pozo Pavón
CI. 100372649-2

Facultado por resolución de Honorable Consejo Universitario

DEDICATORIA

El presente proyecto de tesis la dedico a Dios por ser el inspirador para cada uno de mis pasos dados en mi convivir diario; a mis padres por ser la guía y el apoyo incondicional siempre y en cada momento de mi vida; a mis hermanos por ser una parte importante en mi vida quienes me incentivaron con sus locuras y consejos para seguir adelante con mis objetivos; a mi director de tesis el Economista Luis Cervantes, ya que con su conocimiento me ayudo a realizar y culminar con los propósitos planteados de mi proyecto y en fin a todas las personas quienes estuvieron siempre apoyándome moralmente durante toda mi vida.

Brayan Danilo Medina A.

Con especial cariño dedico este presente proyecto de tesis a Dios, quien supo guiarme por el buen camino y darme la fuerza para seguir adelante; a mis padres quienes me dieron su apoyo incondicional en cada momento y a mis profesores quienes me brindaron sus conocimientos y enseñanzas para ser una gran profesional y lograr cumplir todos mis objetivos y metas propuestas.

Jeniffer Fernanda Pozo P.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos profundamente a Dios, por guiarnos por el sendero correcto de la vida, dándonos las fortalezas y la salud para continuar en esta vida iluminándonos en todos los pasos que damos diariamente. A nuestros padres, por darnos el ejemplo para seguir adelante, inculcándonos valores que de una u otra forma nos han servido en la vida, además del apoyo incondicional que nos supieron brindar en cada momento. A nuestros familiares, amigos y hermanos, por apoyarnos en cada decisión que tomábamos ya que con sus ocurrencias, consejos y creencias supieron alentarnos para seguir adelante hoy, mañana y siempre. A nuestro director de Tesis el Economista Luis Cervantes, por tener la paciencia y el saber guiarnos en cada paso de este proyecto. A nuestros maestros de la Universidad Técnica del Norte, quienes nos impartieron sus conocimientos y experiencias en el transcurso de nuestra vida estudiantil ayudándonos de una u otra forma para hacer posible la realización de la tesis y en fin agradecemos a todas las personas quienes siempre estuvieron pendientes, dándonos apoyo emocional y confianza.

PRESENTACIÓN

Este proyecto es un “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE FRUTA CONGELADA DE TOMATE DE ÁRBOL CON MORA”, en la ciudad de IBARRA cuyo propósito es ofrecer un producto de calidad para satisfacer las necesidades y paladares de los consumidores. El desarrollo de este proyecto consta de siete capítulos:

En el primer capítulo se hizo referencia al Diagnóstico Situacional mediante el cual se busca obtener una óptima y adecuada recolección de información que servirá de base para definir las características del entorno, tomando en cuenta los diferentes factores como son Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.

En el segundo capítulo marco teórico hace referencia a la información obtenida y veraz en el que se enfocó el proyecto, tomando en cuenta el sustento teórico de las variables del tema, problema y solución de la investigación.

En el tercer capítulo se desarrolló el estudio de mercado, mediante el cual se contó con la información de los resultados de las encuestas realizadas a los posibles consumidores, además a las personas, quienes comercializan este tipo de producto en los supermercados de Ibarra, cuya información permitió determinar la oferta, demanda, el precio y canales de comercialización para la distribución a nivel local.

En el cuarto capítulo se analizó el estudio técnico, contribuye la macro y micro localización, así como tamaño de planta, ergonomía del proceso productivo, distribución interna, costos de inversión, capital de trabajo y la tecnología que se va a utilizar.

En el quinto capítulo se propone la estructura organizacional, organigrama estructural, descripción de puestos, además de la situación jurídica y legal que manejará la microempresa.

En el sexto capítulo se desarrolló el estudio financiero, en el cual se evaluó la rentabilidad que va a obtener el proyecto, periodo de recuperación a través de indicadores financieros como VAN, TIR, Costo-Beneficio, periodo de recuperación de la inversión e índice de rentabilidad.

En el capítulo siete se realizó el análisis de impactos económicos, sociales, ambientales y empresariales que afectarán al proyecto.

Índice general

Contenido	Página
Portada	i
Resumen ejecutivo	ii
Executive summary	iv
Autoría	vi
Certificación del director	vii
Cesión de derechos	viii
Autorización de uso y publicación	ix
Dedicatoria	xii
Agradecimiento	xiii
Presentación	xiv
Índice general	xvi
Índice de tablas	xxv
Índice de gráficos	xxix
Introducción	xxxi
Justificación	xxxii
Objetivos del proyecto	xxxiv
 Capítulo I	
Diagnóstico situacional	36
Antecedentes	36
Objetivo general	37
Objetivo específico	37
Variables	37

Indicadores	38
Matriz de relación diagnóstica	41
Información secundaria	43
Análisis macro entorno	43
Análisis micro entorno	55
Diagnóstico externo	64
Aliados	64
Oponentes	64
Oportunidades	64
Riesgos	65
MATRIZ AOOD	66
Identificación de necesidades y oportunidad de inversión	67
Capítulo II	
Marco teórico	69
Proceso Administrativo	69
Empresa	71
Microempresa	71
Características	71
Tipos de microempresas	72
Pulpa de fruta	72
Obtención de la pulpa	73
Tomate de árbol	73
Características e indicaciones	74

Propiedades del tomate de árbol	74
Usos	75
Mora	75
Origen de la mora	76
Características e indicaciones	76
Propiedades de la mora	76
Usos	77
Estudio de mercado	77
Mercado	78
Segmentación de mercado	78
Mercado meta	78
Demanda	79
Oferta	79
Demanda insatisfecha	80
Canales de distribución	80
Las 4P de marketing	80
Estudio técnico	82
Macro localización	82
Factores determinantes de la macro localización	83
Micro localización	83
Factores determinantes de la micro localización	84
Tamaño del proyecto	84
Capacidad instalada	85

Distribución de planta	85
Ingeniería del proyecto	86
Inversión	86
Inversión fija	86
Inversión diferida	87
Capital de trabajo	87
Estudio financiero	88
Ingresos	88
Egresos	88
Materia prima	88
Mano de obra	89
Costos	89
Gastos	89
Depreciación	90
Costos indirectos de fabricación	90
Gastos administrativos	90
Gastos de ventas	91
Gastos financieros	91
Balance general	91
Estado de resultados	92
Flujo de caja	92
Valor actual neto	93
Tasa interna de retorno	94
Beneficio- costo	94
Tasa de rendimiento media	94

Punto de equilibrio	95
Estructura administrativa	95
Sociedad de responsabilidad limitada	95
Misión	96
Visión	96
Valores	96
Estructura organizacional	97
Manual de funciones	97
Aspectos legales	97
Capítulo III	
Estudio de mercado	99
Presentación	99
Objetivo general	99
Objetivos específicos	99
Variables	100
Indicadores	100
Matriz de relación de estudio de mercado	103
Segmento de mercado	104
Mecánica operativa del estudio de mercado	104
Identificación de la población	105
Muestra	106
Resultados de la investigación de campo	107
Análisis de la demanda	118
Demanda	118

Proyección de la demanda	118
Análisis de la oferta	120
Oferta	120
Proyección de la oferta	121
Demanda insatisfecha	122
Análisis de precios	123
Determinación del precio	125
Proyección del precio	125
Identificación del producto	125
Características generales	126
Composición nutricional	127
Beneficios nutricionales y usos	127
Productos sustitutos	128
Análisis de la competencia	128
Estrategias de comercialización	129
Producto	129
Precio	129
Plaza	130
Promoción y publicidad	130
Capítulo IV	
Estudio técnico	131
Objetivo general	131
Localización del proyecto	131
Macro localización	131

Micro localización	132
Tamaño del proyecto	134
Inversiones	134
Disponibilidad de materia prima	135
Acceso a la tecnología	136
Despulpadora	136
Marmita	136
Brixómetro	137
Acidómetro	138
Congelador	138
Balanza electrónica	139
Máquina de empaque al vacío	139
Capacidad de planta	140
Distribución de planta	140
Proceso productivo	141
Flujograma de procesos productivos	143
Procedimiento	144
Inversiones	145
Inversión fija	145
Terrenos	145
Edificios	146
Maquinaria y equipo	146
Muebles y enseres	147
Equipos y sistemas informáticos	147
Vehículo	148

Total inversión fija	148
Inversión diferida	148
Costo de producción	149
Materia prima directa	149
Mano de obra directa	149
Costos indirectos de fabricación	150
Gastos administrativos	150
Suministros y materiales	151
Servicios básicos	152
Gastos de ventas	152
Gastos financieros	153
Capital de trabajo proyectado	154
Resumen de la inversión proyectada	155
Financiamiento del proyecto	156
Capítulo V	
Estructura organizacional	157
Nombre o razón social	157
Logotipo	157
Objetivo general	157
Conformación de la empresa	158
Base legal de la microempresa	159
Misión	159
Visión	159
Valores empresariales	159

Estructura orgánica	160
Estructura organizacional	160
Organigrama estructural	161
Manual de funciones	162
Descripción de puestos	162
Capítulo VI	
Estudio financiero	173
Objetivo general	173
Presupuesto de ingresos	173
Presupuesto de costos y gastos	173
Materia prima directa e insumos	173
Mano de obra directa	174
Costos indirectos de fabricación	175
Gastos administrativos	175
Gastos de ventas	176
Gastos financieros	176
Depreciación	177
Gastos de constitución y estudio	177
Total presupuesto de egresos	178
Estado de situación inicial	179
Estado de resultados	180
Estado de flujo de efectivo	181
Evaluación financiera	182
Costo de oportunidad	182

Valor actual neto	183
Tasa interna de retorno	184
Costo beneficio	185
Periodo de recuperación de la inversión	186
Punto de equilibrio	186

Capítulo VII

Impactos	187
Impacto económico	188
Impacto social	189
Impacto ambiental	190
Impacto empresarial	191
Conclusiones	192
Recomendaciones	194
Bibliografía	196
Anexos	198

Índice de tablas

Tablas	Página
Matriz de relación diagnóstica	41
Población del cantón Ibarra	47
Distribución del cantón por edades	48
Población económicamente activa	49
Distribución de la PEA	50
Parroquias urbanas y rurales	58

Temperatura de las parroquias	59
Uso doméstico del agua	61
Uso industrial del agua	61
Servicios básicos	63
Matriz AOOR	66
Matriz de relación de estudio de mercado	103
Segmentación del mercado	104
Determinación de la población	105
Proyección de la población	106
Consumo de la pulpa de fruta	108
Frecuencia de consumo	109
Marca de consumo	110
Frecuencia de compra	111
Aceptación del producto	112
Precio de adquisición del producto	113
Cantidad de adquisición del producto	114
Aspectos del producto	115
Lugar de compra	116
Medios publicitarios	117
Demanda	118
Proyección de la demanda	119
Oferta	120
Proyección de la oferta	122
Demanda insatisfecha	123
Análisis de precios	124

Proyección del precio	125
Composición nutricional	127
Factores de la macro localización	131
Factores de la micro localización	133
Cultivos de tomate de árbol	135
Cultivo de mora	135
Capacidad de planta	140
Terreno	145
Edificios	146
Maquinaria y equipo	146
Muebles y enseres	147
Equipos y sistemas informáticos	147
Vehículo	148
Total inversión fija	148
Inversión diferida	148
Materia prima e insumos	149
Mano de obra directa	149
Costos indirectos de fabricación	150
Gastos administrativos	151
Suministros y materiales	151
Servicios básicos	152
Gastos de ventas	152
Publicidad y mantenimiento de vehículo	153
Gastos financieros	153
Capitalización del préstamo	153

Capital de trabajo	154
Resumen de la inversión	155
Presupuesto de ingresos	173
Materia prima directa e insumos proyectados	173
Mano de obra directa proyectada	174
Costos indirectos de fabricación proyectados	175
Gastos administrativos proyectados	175
Gastos de venta proyectados	176
Gastos financieros proyectados	176
Depreciación	177
Gastos de constitución	177
Total presupuesto de egresos	178
Estado de situación inicial	179
Estado de resultados	180
Estado de flujo de efectivo	181
Costo de oportunidad	182
Valor actual neto	183
Tasa interna de retorno	184
Costo beneficio	185
Periodo de recuperación de la inversión	186
Escala de valor de impactos	187
Impacto económico	188
Impacto social	189
Impacto ambiental	190
Impacto empresarial	191

Amortización	201
--------------	-----

Índice de gráficos

Gráficos	Página
Clases sociales	52
Ubicación geográfica de Ibarra	57
Uso del suelo	62
Consumo de pulpa de fruta	108
Frecuencia de consumo	109
Marca de consumo	110
Frecuencia de compra	111
Aceptación del producto	112
Precio de adquisición del producto	113
Cantidad de adquisición	114
Aspectos del producto	115
Lugar de compra	116
Medios de publicidad	117
Proyección de la demanda	119
Proyección de la oferta	122
Demanda insatisfecha	123
Identificación del producto	126
Canal de comercialización indirecto	130
Provincia de Imbabura	132
Micro localización	134

Despulpadora	136
Marmita	137
Brixómetro	137
Acidómetro	138
Congelador	138
Balanza electrónica	139
Máquina de empaque al vacío	139
Distribución de planta	141
Flujograma de procesos	143
Logotipo	157
Organigrama estructural	161

Introducción

La ciudad de Ibarra en los últimos años ha crecido significativamente en el sector empresarial, turístico, agrícola e industrial, su producción local ha tenido grandes beneficios ya que concentra gran parte de la población económicamente activa, por ende existen importantes cultivos de frutas que se encuentran toda la temporada del año, que son comercializadas tanto a nivel local como nacional, entre estas tenemos el tomate de árbol y la mora que tienen un alto índice de consumo, pero la problemática radica en que las personas no cuentan con el tiempo necesario para la elaboración de productos a base de pulpa de frutas que son batidos, jugos, helados, postres, entre otros, debido a que tienen un ritmo de vida acelerado, horarios especiales o la introducción de la mujer al mercado laboral, provocando problemas de salud, enfermedades, síntomas físicos, cansancio, irritabilidad al ingerir bebidas que no tienen nada nutritivo ni beneficioso para el organismo, con valores altos en calorías que aumentan el sobrepeso y la obesidad, entonces es importante vender pulpa de fruta congelada para generar energía, nutrir al cuerpo, ya que conserva el aroma, color y sabor.

La sociedad cambiante, las responsabilidades, la carga de labor diaria, entre otros, ha provocado que muchas de las personas opten por consumir bebidas naturales que no son aptas para mantener una buena salud o una mejor calidad de vida, es por ello que no pueden satisfacer completamente sus necesidades y expectativas, por lo que requieren productos prácticos que se puedan preparar fácilmente, que sean necesarios para mantenerse activos, realizando las actividades diarias y que es muy difícil hacerlas si no consumen frutas procesadas.

La sociedad ha cambiado en diferentes aspectos empresariales e industriales que generan beneficios a la ciudad de Ibarra, sin embargo existen factores no favorables como largas jornadas de trabajo que mantienen los habitantes, lo cual provoca que no tengan un tiempo para realizar sus respectivas actividades dentro de sus hogares, pero que a través de la introducción de pulpa de fruta congelada al mercado local permitirá optimizar el tiempo en la preparación de productos nutritivos.

Uno de los factores por lo que se presenta esta situación son los nuevos estilos de vida de la ciudadanía, como también que los negocios de líneas de alimentos se demoren en gran medida para obtener la materia prima o en el proceso de extracción de la pulpa para elaborar productos a base de esta, por ello es importante que al ingresar la pulpa de fruta de tomate de árbol con mora en la ciudad de Ibarra, ayude a quienes compren el mismo, por varias razones efectivas que son mejorar los procesos, optimizando recursos y beneficiando a los clientes.

Justificación

El presente proyecto de investigación es de primordial importancia ya que ofrecerá productos industrializados como es la pulpa de fruta de tomate de árbol con mora, esto generará la disminución de problemas alimenticios en las personas, en donde, debido a sus largas jornadas de trabajo no pueden disfrutar de una bebida natural que ayudaría a mejorar su estado de salud, físico y mental. Hoy en día se ha observado que mucha gente requiere de productos prácticos que facilite la preparación de bebidas naturales u otros derivados de la pulpa de fruta, por ende si optan por el consumo de estos, podrían satisfacer sus necesidades relacionadas a una buena alimentación,

brindando gran variedad de vitaminas, proteínas, nutrientes, entre otros, generando un cambio radical en su diario vivir al dotarse de mayor energía por el consumo del mismo.

Este proyecto es de fundamental interés ya que será una industria local, que permita cumplir con las necesidades que demandan los clientes dentro de la ciudad, por no decir, de la provincia, la razón es que la producción o fabricación de estos generarían grandes impactos en la sociedad al ser implementados en un mercado donde no se ofrecen en alta medida, ofertando mayor facilidad o pérdidas de tiempo al momento de hacer sus desayunos o cuando más lo requieran, contando con un valor agregado, adecuado y de fácil acceso para los consumidores.

El desarrollo de nuevos ideales en producción, que no se ha observado en gran medida dentro de la ciudad llama mucho la atención del cliente, al conseguir de forma rápida y sencilla derivados de frutas listos y adecuados para la preparación instantánea, evitando que los consumidores no tengan la necesidad de estar pelando o triturando frutas que demandan de tiempo, basta con romper la cubierta del empaque ya se obtendrá una fuente de valor nutricional que cubrirá los deseos y exigencias en cuanto al resultado que ofrecerá dicha producción.

Es significativo la creación de un negocio propio porque de esta manera se obtendrá beneficios como posición dentro del mercado, mediante una nueva línea productiva, además de la posibilidad de generar rentabilidad y crecimiento a través de la acogida de la pulpa de fruta congelada, brindando pautas para competir con distintos negocios que ofrecen productos nutricionales similares que generarán un ritmo de vida equilibrado.

Es importante que no solo el propietario sea el beneficiario de este proyecto, sino también la sociedad de forma indirecta por lo que este tendrá grandes ventajas al momento de generar fuentes de empleo, en donde se inclinará por aprovechar al máximo las capacidades de las personas imbabureñas que ayudarán en la producción del negocio, también se requerirá de proveedores que suministren de materias primas para la fabricación y transformación, ellos se beneficiarán al momento de los pedidos en grandes cantidades; otro beneficiario sería el Estado ya que mediante el consumo de productos sanos que disponen de vitaminas y nutrientes ayudarían a la sociedad a disminuir problemas de desnutrición, evitándoles gastos en medicinas y otros derivados.

La expectativa que se tiene del proyecto es muy buena y factible porque al implementar una unidad productiva en la ciudad provocará que no se opte por importar productos de otros países o provincias, ya que los clientes podrán consumir directamente de la producción local. La agricultura es muy buena en la provincia de Imbabura, por tal motivo se seleccionaría por utilizar frutas que se generen dentro de la localidad con el fin de ayudar y aprovechar lo que se tiene disponible y cercano en relación a la producción de la microempresa.

Objetivos del proyecto

Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de pulpa de fruta congelada, en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico situacional identificando la situación actual con el fin de establecer los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos. (AOR).
- Elaborar un marco teórico y conceptual para determinar las bases teóricas- científicas de investigación.
- Realizar un estudio de mercado para determinar oferta, demanda, precios y comercialización.
- Realizar un estudio técnico para determinar la ingeniería del proyecto, localización, tamaño e inversiones.
- Elaborar un estudio financiero en donde se determine VAN, TIR, Costo Beneficio, Punto de Equilibrio y Estados Financieros.
- Realizar la estructura organizacional para la adecuada administración del proyecto.
- Establecer los principales impactos económicos, sociales, ambientales y empresariales.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Antecedentes

Para la realización de este proyecto es necesario el desarrollo de un diagnóstico situacional, mismo que fue ejecutado en el centro de la ciudad de Ibarra, cantón Ibarra, provincia de Imbabura a los distintos establecimientos de expedición del producto y a los posibles consumidores dentro de la misma zona.

El consumo de productos nutritivos y de mayor facilidad para el consumidor dentro de la ciudad, además de la apertura de nuevas microempresas productoras enfocadas en el cambio de la matriz productiva muestra la creciente demanda de productos nuevos e innovadores. En Ecuador se está potencializando nuevos proyectos a través del Plan Nacional del Buen Vivir en donde se propicie y mejore el consumo de alimentos nutritivos aptos para el consumo enfocado en el desarrollo de la producción nacional.

En la ciudad de Ibarra se observó que la comercialización de productos nutritivos va en aumento ya que la mayor parte de personas buscan mejorar sus hábitos alimenticios mediante productos que les puedan dotar de una gran variedad de características nutritivas y productivas, además de las comodidades y facilidades para la vida rutinaria que conllevan diariamente. Últimamente un considerable porcentaje de la población requiere de productos con una gama de propiedades nutritivas que ayuden a satisfacer las necesidades y deseos que mantienen los consumidores, por lo cual mediante productos sustitutos tratan de contrarrestar a los mismos pero estos no les provee naturalmente ya que en la mayor parte estos utilizan muchos químicos.

De acuerdo a términos de ventas se han registrado datos de los distintos lugares y centro de expendio de los diferentes productos similares al que se optó por realizar, es decir que se ha observado que si existe la captación de dichos productos como son las pulpas de frutas basándose en el poder de adquisición que mantienen hacia un nivel alto del mercado total, sin embargo no existe la gran apertura para el otro nivel bajo que requiere de un producto sustituto o similar que les dote de las mismas propiedades y facilidades a un precio acorde a su ingreso económico.

1.1 Objetivo General

Elaborar un diagnóstico situacional para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos entorno a la creación de una microempresa de producción y comercialización de pulpa de fruta congelada.

1.2 Objetivos Específicos

- Describir el análisis externo a través de las variables económicas, sociales, tecnológicas y legales para conocer el entorno en el que se va a desarrollar las actividades de comercialización de la pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora.
- Describir el análisis interno a través de las variables antecedentes de la ciudad de Ibarra, datos generales y la situación geográfica.

1.2 Variables

Las variables diagnósticas a utilizarse en la presente investigación son:

a) Macro entorno

- Económicos
- Sociales
- Tecnológicas
- Demográficas
- Políticas
- Aspectos Legales

b) Entorno Sectorial

- Clientes
- Competidores
- Proveedores

c) Micro entorno

- Antecedentes
- Situación Geográfica
- Datos generales

1.3 Indicadores que definen las variables**1.3.1 Macro entorno****a) Económico**

- Inflación
- Tasa de interés
- Riesgo país

b) Social

- Educación
- Salud
- Desigualdad y pobreza

c) Tecnológico

- Maquinaria
- Equipos tecnológicos

d) Demográfico

- Población Urbana y Rural
- Población Económicamente Activa
- Población Desempleada
- Clases o estratos económicos

e) Políticos

- Desarrollo sustentable
- Soberanía Alimentaria
- Salvaguardias

1.3.2 Micro entorno**a) Antecedentes**

- Historia

b) Situación Geográfica

- Ubicación
- Límites

- Clima
 - Temperatura
 - Agua
 - Suelo
- c) Datos Generales**
- Servicios básicos

1.4 Matriz de relación diagnóstica

Tabla N° 1
Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TIPO DE INFORMACION	TÉCNICA	FUENTES DE INFORMACIÓN	
Describir el análisis externo a través de las variables económicas, sociales, tecnológicas y legales para conocer el entorno en el que se va a desarrollar las actividades de comercialización de la pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora.	Económica	Inflación	Secundaria	Documental	Banco Central del Ecuador Internet	
		Tasa de interés			Banco del Fomento	
		Riesgo país			Internet Banco Central del Ecuador	
	Social	Educación	Secundaria	Documental	Sitio web del Ilustre Municipio de Ibarra	
		Salud			Ministerio de Salud	
		Desigualdad y Pobreza			Plan estratégico y de ordenamiento de Ibarra	
	Tecnológica	Maquinaria	Primaria	Documental	Metálicas Vaca	
		Equipos tecnológicos	Secundaria		Internet	
	Demográfica		Población Urbana y rural	Secundaria	Documental	INEC
			Población Económicamente Activa			INEC
Población Desempleada			INEC			
Clases o estratos sociales			Internet			

	Política	Desarrollo sustentable	Secundaria	Documental	Plan Nacional del Buen Vivir	
		Soberanía Alimentaria			Ley Orgánica de la Soberanía Alimenticia Internet-MAGAP	
		Salvaguardias				
		Control productivo			Código de la producción	
ENTORNO SECTORIAL	Cientes	Cientes	Primaria	Documental	Encuesta realizada	
	Competidores	Competidores	Secundaria	Documental	Observación directa Encuesta	
	Proveedores	Proveedores	Secundaria	Documental	Investigación de campo	
Describir el análisis interno a través de las variables antecedentes de la ciudad de Ibarra, datos generales, situación geográfica, entidades y estructura organizacional.	Antecedentes	Historia	Secundaria	Documental	Internet Plan de ordenamiento y territorio	
	Situación Geográfica	Ubicación	Secundaria	Documental	Plan de Ordenamiento y desarrollo territorial	
		Limites				INIAP
		Clima y Temperatura				Internet
		Agua				
		Suelo			Página web municipio de Ibarra	
	Datos generales	Servicios Básicos	Secundaria	Documental	EMAPA- CNT Emelnorte Municipio de Ibarra	

Fuente: Internet, Planes Estratégicos y Desarrollo Territorial, Expertos, MAGAP, INEC.

Elaborado por: Los Autores

1.5 Información secundaria

La información secundaria se obtuvo de varias fuentes tales como Banco Central del Ecuador, Banco del Fomento, sitio web del Ilustre Municipio de Ibarra, Plan de Ordenamiento y Desarrollo Territorial del Ibarra, Metálicas Vaca, INEC, Plan Nacional del Buen Vivir, Ley Orgánica de Soberanía Alimentaria, Código de la Producción, EMAPA, CNT, Emelnorte, internet, entre otras.

1.5.1 Análisis del Macro entorno

Durante el análisis externo se pudo identificar y analizar variables del entorno que intervienen de forma directa en la operación de la microempresa de pulpa de fruta congelada en la ciudad de Ibarra, ya que existen factores externos que contribuirán o afectarán a la microempresa tanto en aspectos económicos, sociales, tecnológicos, demográficos y políticos; mismos que se describen a continuación:

1.5.1.1 Factores Económicos

a) Inflación

(Ecuador, 2015) Manifiesta: El origen del fenómeno inflacionario radica en la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores en que los precios establecen el capital-trabajo, el enfoque estructural según el cual la inflación depende de características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. Para lo cual tenemos una tasa inflacionaria del 3,67%.

b) Tasa de interés

(BNF, 2015) Dice: Mediante el cambio del instructivo de Tasas de Interés, los rangos de crédito establecidos para los segmentos de microcrédito se modificaron, además la denominación de los segmentos Comerciales pasaron a llamarse Productivos, y se crea un nuevo segmento, Productivo Empresarial; cuyo margen del crédito otorgado por el sistema financiero para el 2015 se situó en una tasa del 10,47% al 12% para la Tasa Activa Efectiva para el segmento productivo de PYMES.

c) Riesgo país

(BCE, 2015) Expresa: Es un concepto económico mediante el cual se utiliza índices de mercado como el EMBI de países emergentes hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El EMBI es un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de los títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice o como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos de tesoro de los Estados Unidos. Este se registró en 1080 unidades (10,18%). Este decrecimiento del riesgo país, es el más bajo registrado desde 1998.

1.5.1.2 Factores Sociales

a) Educación

(Territorial, 2013) Expresa: El cantón Ibarra cuenta con un total de 189 centros educativos tanto fiscales, particulares, fisco misionales y municipales y con un total de 50.854 estudiantes entre hombres y mujeres. Según datos entregados por el Centro de Investigación Cuantitativa “ECONÓMICA” en el ámbito educativo, en Ibarra el 5.5% de la población mayor a 15 años no sabe leer ni escribir. Es decir, es analfabeta. Existen diferenciales en distintos ámbitos. El análisis por grupos étnicos, áreas y género es que el analfabetismo es del 23.9% en la población, indígena,

12.4% en el área rural, 20.5% en pobres extremos y 7.1% en mujeres. Por otro lado, del total de analfabetos el 58.4% viven en el área rural, y el 76.9% son pobres por NBI. Casi el 68.4% de los analfabetos en el cantón son mujeres. La escolaridad promedio de la población es de 10 años. Las mujeres en promedio alcanzan 9.8 años de escolaridad, mientras que los hombres alcanzan 10.4 años. Al igual que en el analfabetismo, se evidencian brechas importantes. Por ejemplo, la población indígena alcanza 4.9 años de escolaridad en promedio, mientras que los demás – mestizos, blancos y otros no pertenecientes a grupos étnicos culturales-, alcanzan 10.7 años de escolaridad. Otro resultado es que la población que reside en el área rural, tiene 7 años de escolaridad, mientras que en el área urbana la escolaridad promedio es de 11. Finalmente, en el ámbito de la pobreza, la escolaridad promedio de la población pobre extremo por NBI es de 5 mientras que los no pobres extremos es de 10.8 años.

b) Salud

(IBARRA I. M., 2010-2014) Dice: La desnutrición es uno de los principales problemas de salud en los países en desarrollo. Contribuye a las muertes infantiles y al rezago en el crecimiento físico y desarrollo intelectual de los niños/as. Una forma indirecta de medir la desnutrición es a través de sus efectos en el crecimiento de los niños/as; para ello se compara la talla y el peso del niño/a con las normas de desarrollo aceptables para una determinada población. La desnutrición crónica es el resultado de desequilibrios nutricionales sostenidos en el tiempo y se refleja en la relación entre la talla del niño/a y su edad. La desnutrición global es la deficiencia del peso con relación a la edad; representa el resultado de desequilibrios nutricionales pasados y recientes.

c) Desigualdad y pobreza

(INEC, 2010) Menciona: Las necesidades básicas insatisfechas en las parroquias rurales especialmente en Angochagua, La Esperanza y Ambuquí, son muy pronunciadas, lo que ha provocado altos índices migración interna en busca de trabajo o de servicios de educación y salud. Esto motiva además el decrecimiento de la población rural y el aumento de la urbana, pero también de los problemas que implica, como hacinamiento, desempleo o sub empleo. Las cifras de pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas, NBI, se encuentran en el 39,8%, mientras que la pobreza extrema alcanza la cifra de 15,6%. Del total de la población, el 12,55% se dedica a la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; el 13,31% a industrias manufactureras.

1.5.1.3 Factores Tecnológicos

La maquinaria y equipo son necesarios para la fabricación y producción del producto, debido a que los procesos productivos son de extracción de la pulpa sin que exista la pérdida de nutrientes que brinda la misma, y que cuyos implementos que intervienen en la elaboración del producto son de transformación y se requiere del uso de la maquinaria. Es necesaria la adquisición de los equipos de producción para el incremento de la productividad proporcionalmente al capital de inversión presupuestado.

1.5.1.4 Factores Demográficos

a) Población Urbana y Rural

(INEC, 2010) Establece: Según el INEC el censo nacional de población realizado en el año 2010, la población total del cantón Ibarra alcanza a 181.175 habitantes de los cuales 93.389 corresponden a mujeres y la población urbana corresponde al 72,78% mientras que a la rural corresponde el 27,32% de la población.

Tabla N° 2
Población del cantón Ibarra

Cantón	Indicador	Urbano	Rural	Total
IBARRA	Población Total	131.856,00	49.319,00	181.175,00
	Población masculina	63.349,00	24.437,00	87.786,00
	Población Femenina	68.507,00	24.882,00	93.389,00
	% Población Masculina	48,04	49,55	48,45
	% Población Femenina	51,96	50,45	51,55
	Índice de masculinidad	92,47	98,21	94,00
	Índice de feminidad	108,14	101,82	106,38

Fuente: INEC
Elaborado por: Los Autores

A nivel de grupos etarios, el 29,67% de población corresponde a población joven que se encuentra entre 0 y 14 años. La población joven y en edad de trabajar corresponde al 62,54% en un rango de 15 a 64 años. La población adulta mayor del cantón corresponde a 7,80%, es decir mayores de 65 años.

Tabla N°3
Población de la ciudad de Ibarra por edades

Indicador	Sexo		Total (Personas)	Porcentaje (%)
	Hombre	Mujer		
De 0 a 14 años	27328	26419	53747	29.67
De 15 a 64 años	54007	59298	113305	62.54
De 65 años y más	6451	7672	14123	7.80
Total	87786	93389	181175	100
Porcentaje (%)	48.45	51.55	100	

Fuente: INEC
Elaborado por: Los Autores

b) Población Económicamente Activa

La Población económicamente activa – PEA, en el cantón Ibarra es: 74583. Ibarra es un cantón que concentra una gran cantidad de servicios pues las principales actividades son: comercio, hoteles, restaurantes y servicios personales y sociales (58,02% PEA), seguidos del sector secundario con (19,38%PEA).

El Sector Primario de Ibarra está integrado básicamente por la agricultura, dedicada al cultivo de caña de azúcar, el maíz suave; y la producción dedicada a la cría de aves y ganado vacuno como las más importantes. Ibarra representa el 35,66% que son 21.209 ha. de la superficie total de la provincia utilizada en la producción de los principales cultivos agrícolas, siendo su principal cultivo la caña de azúcar (6.159Ha) con una producción de (393.351 Tn) y un volumen de ventas de (179.402 Tn) que principalmente abastece al Ingenio Azucarero IANCEM.

El Sector Secundario del cantón está poco desarrollado en general, lo integran las industrias manufactureras como las agroalimentarias (de la caña de azúcar, cárnicas, lácteas, frutícolas), la maderera por las artesanías en San Antonio y el incremento de la metalmecánica, la textil (menos

desarrollada); la industria de la construcción, la industria minera y de explotación de productos pétreos sin hasta ahora tener el control como municipio de acuerdo a su competencia y la energética, esta última de menor importancia pero con un gran potencial a nivel de energías alternativas como son la energía solar.

El Sector Terciario de Ibarra ha tenido un desarrollo considerable en la capital provincial, donde se acumulan la mayoría de los servicios (comercio, restaurantes y hoteles, servicios personales y sociales, servicios financieros, etc.); sin embargo, no se encuentra un desarrollo definido por sus diversas actividades. En la última década ha descendido la PEA dedicada a actividades de agricultura, caza y pesca.

Tabla N°4

La Población Económicamente Activa del Cantón Ibarra para el 2010

ACTIVIDAD	PEA	%
Sector Agropecuario	9367	11,61
Sector Industrias	15630	19,38
Sector Servicios	46855	58,02
Otros	8817	10,93
Total PEA	80669	99,99

Fuente: INEC
Elaborado por: Los Autores

La Tasa de crecimiento de la PEA en el último periodo inter censal es del 2,99% que representan a 20.587 personas. El Sector Agropecuario o Primario del Cantón Ibarra, concentra al 11,61% del total de la PEA y representa a 9.367 habitantes, el sector Secundario con el 19,38% que representa a 15.630 habitantes, el sector Terciario con el 58,02% que representa a 46.855 hab. , que evidencia

la tendencia de crecimiento de esta actividad en la última década y su crecimiento es de 15.231 personas que han pasado a conformar el grupo de este sector.

Tabla N° 5

La población económicamente activa del cantón Ibarra para el 2010

Población Económicamente Activa del Cantón Ibarra 2010									
Parroquia	PEA								
	PEA TOTAL	Sector primario		Sector secundario		Sector terciario		Otros	
		# Casos	% de Casos	# Casos	% de Casos	# Casos	% de Casos	# Casos	% de Casos
Ambuquí	2239	897	40.06	129	5.8	737	32.9	476	21.3
Angochagua	1182	483	40.86	273	23.1	184	15.6	242	20.5
Carolina	1061	833	78.51	29	2.7	88	8.3	111	10.5
Ibarra	63984	4637	7.25	11474	17.9	41452	64.8	6421	10.0
La Esperanza	2759	378	13.70	1014	36.8	968	35.1	399	14.5
Lita	1206	807	66.92	66	5.5	180	14.9	153	12.7
Salinas	717	346	48.26	53	7.4	221	30.8	97	13.5
San Antonio	7521	986	13.11	2592	34.5	3025	40.2	918	12.2
Total Cantonal	80669	9367	11.61	15630	13.38	46855	58.1	8817	10.9

Fuente: INEC
Elaborado por: Los Autores

c) Población Desempleada

(INEC, 2010) Indica: Según el censo poblacional del INEC en la ciudad de Ibarra es del 2,50%, y las parroquias con los más altos porcentajes son la Esperanza (3,28), Angochagua (2,43) y San Antonio (2,23), no así las parroquias de Lita, Carolina y Salinas se considera que su localización, las condiciones de su entorno y su cultura son factores que determinan esta tasa. Así tenemos que la migración y la falta de terrenos productivos u otras condiciones hacen elevar los porcentajes de desempleo y en el otro caso las condiciones de sus terrenos y su cultura hace que continúen trabajando en sus localidades y no engrosen las altas tasas de desempleo siendo parte de los asentamientos urbano-marginales de las grandes ciudades. Tal es así que para el Cantón Ibarra se asume una tasa de entre el 3 y el 3,5%.

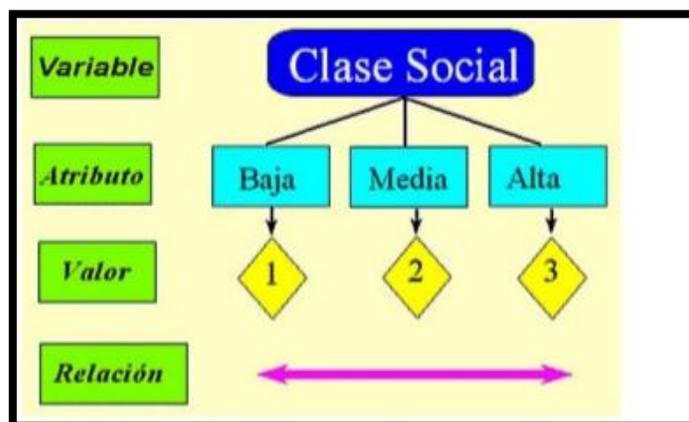
d) Clases o Estratos Sociales

(Pazmiño, 2012) Señala: Toda sociedad sustentada en la propiedad privada sobre los medios de producción es, a la vez, una sociedad dividida en clases sociales.

Las clases son grandes grupos de hombres que se diferencian entre sí por el lugar que ocupan en un sistema de producción social, históricamente determinado, por las relaciones en que se encuentran con respecto a los medios de producción (relaciones que en gran parte quedan establecidas y formalizadas en leyes), por el papel que desempeñan en la organización social del trabajo y, consiguientemente, por el modo y la proporción en que perciben la parte de la riqueza social de que disponen.

Las clases son grupos humanos, uno de los cuales puede apropiarse del trabajo de otro, por ocupar puestos diferentes en un régimen determinado de economía social.

Grafico 1
Clases Sociales



Fuente: Sitio web
Elaborado por: Los Autores

El estrato A que representa el 1,9%, el estrato B que representa el 11,2%, el estrato C que representa el 22,8%, el estrato D con el 49,3% y el estrato E con el 14,9% en nivel bajo.

1.5.1.5 Factores Políticos

a) Desarrollo Sustentable

(VIVIR, 2013) Manifiesta: Plan Nacional del Buen Vivir, objetivo 8 busca delinear la hoja de ruta que permitirá concretar los postulados constitucionales que establecen como deber del Estado el propender hacia un desarrollo sustentable junto con una redistribución equitativa de los recursos. Lo que garantizarán la generación de un sistema económico social y solidario fundamentado en la estabilidad económica, sostenibilidad fiscal, externa, monetaria y biofísica.

(VIVIR, Objetivos Nacionales para el Buen Vivir, 2013-2017) Dice: Plan Nacional de Desarrollo, objetivo 10 recoge uno de los principales anhelos de la actual administración, la Transformación de la Matriz Productiva, de ahí la importancia de seguimiento de los 8 indicadores que forman parte de este objetivo.

b) Soberanía Alimentaria

(MAGAP, 2014) Indica: De acuerdo a la resolución COMPA N° 657 del MAGAP, art. 13 dice: Las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y nutritivos; preferentemente producidos a nivel local y en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales.

(ALIMENTARIA, 2014) Muestra: La Ley Orgánica de Régimen de la Soberanía Alimentaria, Art. 23 establece: Los Ministerios a cargo de las políticas agropecuarias y de comercio exterior establecerán los mecanismos y condiciones que cumplirán las importaciones, exportaciones y donaciones de alimentos, las cuales no atentaran contras la soberanía alimentaria. Además, el mercado interno, procurando eliminar la importación de alimentos de producción nacional y prohibiendo el ingreso de alimentos que no cumplan con las normas de calidad, producción y procesamiento establecido en la legislación nacional.

c) Salvaguardias

(SALVAGUARDIAS, 2015) Establece: El Gobierno de Ecuador anunció la fijación de una salvaguardia general arancelaria (derecho aduanero) a las importaciones de 2.800 productos, por un lapso de 15 meses, con el objetivo de proteger su balanza de pagos.

La salvaguardia general por balanza de pagos, que es "completamente compatible" con la normativa de la Organización Mundial de Comercio (OMC), excluirá a las medicinas, materias primas y bienes de capital esenciales, pero afectará, principalmente, a los bienes de consumo.

d) Control Productivo

(PRODUCCIÓN, 2014) Señala: De acuerdo a la Resolución N°049 Acuerdo Ministerial Disposición Transitoria.- Durante el año 2014, el CONPA y su procedimiento de control se ejecutará únicamente en las provincias de Loja, El Oro, Carchi e Imbabura y sobre la movilización de papa, cebolla colorada, arroz, aguacate, mango, tomate de árbol, tamarindo, limón, mora y maíz duro.

1.5.2 Entorno Sectorial

a) Clientes

La mayor parte de las personas quienes consumen pulpa de fruta tienen el conocimiento de los beneficios que esta les provee, es decir que los clientes actualmente poseen un grado crítico acerca de un producto antes de consumirlo ya que este debe contener propiedades naturales y no químicas que afecten a su salud más bien ayudarles a mejorar físicamente. Es importante recalcar que al dotarles de un producto este debe ser de calidad ya que la ley ampara y requiere que estos estén normados de acuerdo a la seguridad alimenticia.

b) Competidores

Los datos reflejan que si existe consumo de pulpa de fruta en la ciudad de Ibarra, el 80% de consumidores manifiestan que los beneficios que otorga este producto son adecuados; cabe recalcar que quienes consumen este producto son personas de un estrato económico y social de nivel medio alto en su mayoría, ya que concurren semanalmente para adquirir en los diferentes lugares de comercialización, tal es el caso de Supermaxi, al brindar buena imagen y credibilidad hacia sus clientes por medio del producto ofrecido.

c) **Proveedores**

Los proveedores que facilitaran de un abastecimiento adecuado de materia prima e insumos para la ejecución de este proyecto ayudaran a la accesibilidad de cantidades que se requieran para las actividades productivas que se realizaran en la microempresa, los cuales se detallan a continuación:

- METALICAS VACA CORTES
- Mercado Mayorista COMERCIBARRA; (Antonio Ante; San Miguel de Urququí)
- Almacén ASTRA y PALACIO DEL MUEBLE
- WORD COMPUTER
- PATIO DE VEHICULOS- AUTOFÁCIL

1.5.3 Análisis del Micro entorno

1.5.3.1 Antecedentes

a) Historia

(IBARRA, 2010-2014) Señala: El 28 de septiembre de 1606 el Capitán de Troya, Juez Poblador, funda la Villa de San Miguel de Ibarra, en el Valle de Carangue. La ciudad se instala en los terrenos de la propiedad de Don Antonio Cordero y Juana Atabalipa, viuda de Don Gabriel de Carvajal, además de otras propiedades de algunos grupos originarios moradores de Caranqui, con una población de 158 habitantes, sin tomar en cuenta a las familias que estaban al servicio de los invasores.

En la madrugada del 16 de agosto de 1868, la erupción del volcán Imbabura y el consiguiente terremoto devastaron la ciudad y la provincia. Ibarra quedó prácticamente destruida. Los

sobrevivientes de este suceso se trasladaron a los llanos de Santa María de la Esperanza, donde se reubicaron y vivieron por cuatro años. Gabriel García Moreno, fue comisionado por el Presidente de la República para reconstruir la ciudad. Finalmente, el 28 de abril de 1872, los ibarreños regresaron a la rehecha ciudad. Ibarra es conocida históricamente como "La ciudad blanca" por sus fachadas y por los asentamientos de españoles en la villa. También es muy común la frase "ciudad a la que siempre se vuelve" por su fantástica naturaleza, clima veraniego y amabilidad de sus habitantes.

La evolución de una ciudad en marcha, plantea serios problemas ya que al no llevarse a cabo una adecuada planificación, se produce el crecimiento desordenado, inseguro y falta de comodidades, afectando directamente a la población.

Los gobiernos autónomos descentralizados, con la participación protagónica de la ciudadanía, planificarán estratégicamente su desarrollo con visión de largo plazo considerando las particularidades de su jurisdicción.

El ordenamiento territorial comprende un conjunto de políticas democráticas y participativas, así como una concepción de la planificación con autonomía para la gestión territorial, que parte de lo local a lo regional en la interacción de planes que posibiliten la construcción de un proyecto nacional, basado en el reconocimiento y la valoración de la diversidad cultural y la proyección de las políticas sociales, económicas y ambientales con responsabilidad social.

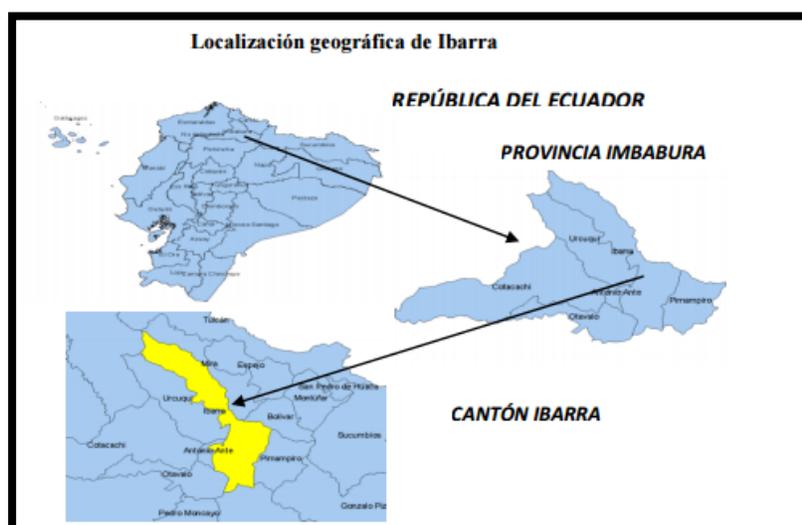
1.5.3.2 Situación Geográfica

a) Ubicación

(IBARRA, 2010-2014) Indica: Ibarra, capital de la provincia de Imbabura. Está ubicada a 115 Km. al noroeste de Quito a 125 Km, al sur de la ciudad de Tulcán, con una altitud de

2.225 m.s.n.m. Ibarra es una ciudad con más de cuatrocientos años de historia, también conocida como la capital de la provincia de los lagos, en la que cohabitan variedad de culturas que enriquecen y hacen única a la provincia de Imbabura. Quien llegue a Ibarra disfrutará de un ambiente plácido y paisajes ensoñadores podrá, recrear la mente y la vista en sus parques, plazas, iglesias, museos, lugares tradicionales, lagunas, cascadas, cerros y deleitar su paladar con su deliciosa comida tradicional.

Grafico 2
Ubicación geográfica de Ibarra



Fuente: Ilustre Municipio del Cantón Ibarra
Elaborado por: los autores

El Cantón Ibarra está constituido por cinco parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y La Dolorosa del Priorato; y las siete parroquias rurales: Ambuquí, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio; con una superficie total de 1.162,22 km², divididas en la siguiente forma:

Tabla N°6
Parroquias urbanas y rurales de la ciudad de Ibarra

Parroquias Urbanas	Parroquias Rurales
San Francisco	San Antonio
El Sagrario	La Esperanza
Caranqui	Angochagua
Alpachaca	Ambuquí
Priorato	La Carolina
	Salinas
	Lita

Fuente: Ilustre Municipio del Cantón Ibarra
 Elaborado por: Los Autores

b) Clima

(IBARRA P. D., 2010) Revela: Una peculiaridad del Cantón Ibarra es la variedad de microclimas que van desde el frío andino en la zona de Angochagua, hasta el tropical seco del valle del Chota, pasando por el cálido húmedo de la zona de Lita y la Carolina. Ibarra, posee un clima seco templado y agradable, y una temperatura promedio de 18°C.

Los anuarios meteorológicos históricos que datan de hace 41 años determinan una temperatura media de 15.90°C, con una variación mínima menor a 0.3°C.

c) Temperatura

(IBARRA P. D., 2010) Señala: El cantón Ibarra presenta una temperatura promedio de 18.4 °C, con una máxima de 26.2 °C y una mínima de 5.9 °C. Sin embargo, aplicar esta misma característica de temperatura para todas las parroquias resulta inapropiado, tal es el caso de las

parroquias que se encuentran hacia el sur de la ciudad presentan temperaturas menores, mientras que las que se encuentran hacia la parte norte presentan temperaturas superiores a la media cantonal, este fenómeno resulta fundamentalmente por condiciones altitudinales de ubicación, que resulta inversamente proporcional, a menor altura mayores temperaturas y a mayor altura temperaturas menores.

Según el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias INIAP, la temperatura para el cultivo de tomate de árbol depende de la altitud y cubre un rango de 13 a 24°C, pero óptimo es un promedio anual de 15 a 19°C. Temperaturas inferiores a 12°C ocasionan la caída de las flores. Plantaciones en los valles de Cotacachi, Ibarra es de 15 °C promedio.

Tabla 7
Temperatura de las parroquias de la ciudad de Ibarra

Parroquias	Temperatura(° C)	
	Máxima	Mínima
Lita	24	16
La Carolina	20	12
Salinas	18	16
Ambuquí	20	16
La Esperanza	14	08
Angochagua	10	06
San Antonio	14	10
Ibarra(urbano)	26	6

Fuente: APA (Boletín INAHMI Clima Ecuador).
Elaborado por: Los Autores

d) Agua

(IBARRA P. D., 2010) Señala: Para realizar el diagnóstico del recurso acerca del agua se refieren principalmente a la oferta y a la demanda de este recurso, en ese sentido, se describe la hidrología, conformada por ríos, quebradas y vertientes.

Los ríos están clasificados en principales, secundarios y terciarios, considerando su caudal y la relación de afluencia, entre otros. En nuestro cantón los ríos considerados como principales son tres: Río Mira, Río Lita y Río Chota, estos, además de ser los de mayor caudal, resultan importantes para la demarcación o definición de los límites de nuestro cantón. Los ríos secundarios son aquellos que son afluentes o tributarios de los principales, consecuentemente, estos son de menor caudal y longitud; en nuestro cantón son once: Río Ambi, Cachaco, Parambas, Collapí, San Pedro, San Jerónimo, Salado, Amarillo, Palacara, Pigunchuela y Río Verde. Por ser tributarios o afluentes de los ríos secundarios hemos identificado seis ríos considerados terciarios, los mismos que son: Río Tahuando, Chorlaví, Cariacu, Cascajal, Verde Chico y Ajaví.

Respecto a la oferta se identifican 55 concesiones de ríos, 130 de quebradas, 246 de vertiente, 189 de acequias, 14 remanentes, 11 pozos y 2 de lagunas.

Respecto a la demanda se identifican 449 concesiones para riego, 14 para abrevaderos, 12 para uso industrial, 7 para uso recreativo (piscinas), 6 para uso piscícola, 1 para generación eléctrica y 158 para uso doméstico. Dentro de las competencias que le corresponden a los Gobiernos Autónomos Cantonales, se encuentra la dotación y administración del agua potable y sistema de alcantarillado. La Municipalidad de Ibarra, a través de la Empresa Municipal de Agua Potable y Alcantarillado EMAPA-I, cumple un rol imponderable en la prestación de estos servicios, llevando bienestar y asegurando la salud de la población, sobre todo en los sectores urbanos

Tabla N°8
Uso doméstico de agua

USO DOMÉSTICO	CONSUMO
Metros cúbicos facturados uso doméstico año 2010	8714750
Metros cúbicos facturados uso doméstico sector urbano año 2010	6842061
Metros cúbicos facturados uso doméstico sector rural año 2010	1872689

Fuente: EMAPA-I
Elaborado por: Los Autores

Tabla N°9
Uso industrial de agua

USO INDUSTRIAL	CONSUMO
Metros cúbicos facturados uso industrial año 2010	54328
Metros cúbicos facturados uso industrial sector urbano año 2010	50248
Metros cúbicos facturados uso industrial sector rural año 2010	4080

Fuente: EMAPA-I
Elaborado por: Los Autores

e) Suelo

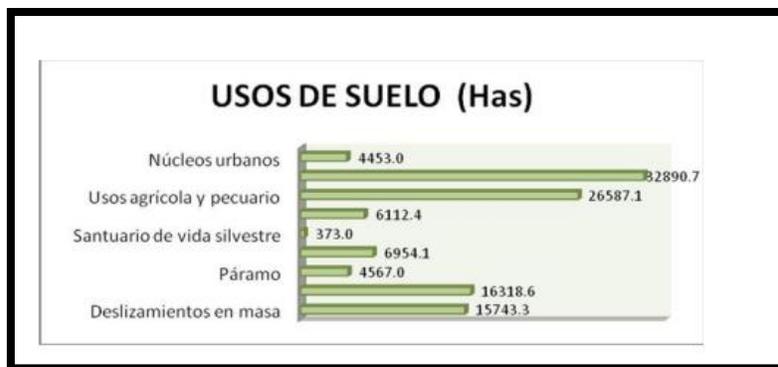
(IBARRA P. D., 2010) Indicó: La restricción del recurso suelo, es muy preocupante, los suelos erosionados o en proceso de erosión que se ubican en la parte norte de la parroquia El Sagrario en la cabecera cantonal y la parroquia rural de Ambuquí principalmente, estos suelos no sólo que presentan restricciones por características propias del suelo, sino que además están ubicados en una zona con escasas precipitaciones, agravado al hecho de que no se cuenta con sistemas de riego para el aprovechamiento agrícola o pecuario.

El relieve del terreno es otro limitante, existen amplias áreas de terrenos con fuertes pendientes, lo cual impide que se realicen actividades agrícolas y pecuarias, incluso estas áreas han sido

clasificadas como suelos susceptibles a deslizamientos en masa y de alto riesgo. Entre estos dos tipos de suelo suman un total de 32.061,9 hectáreas a nivel cantonal.

Al tratar el recurso suelo, se evidencia un gran potencial cantonal, debido a que existen suelos irregulares con moderada pendiente, en los que se puede realizar actividades agrícolas y pecuarias combinadas, teniendo en cuenta además el fomento y protección de bosques naturales y cultivados. A estos suelos con potencialidades agro productivas se suman aquellos identificados exclusivamente para estos propósitos, los cuales están caracterizados por ser suelos relativamente planos, con buena disposición de agua de riego o en zonas con precipitaciones aceptables para cultivos al secano y conservación de pastizales. La extensión relativa a estos suelos aprovechables a nivel productivo, representan 59.477,8 hectáreas.

Grafico 3
Uso de suelo (has)



Fuente: PDOT Ibarra 2001-2031

1.5.4 Datos Generales

a) Servicios Básicos

(INEC, Relativo nivel de cobertura de los servicios básicos, 2011) Indican: Los datos proporcionados por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), muestran la realidad

de la población y su forma de vida. A nivel nacional, las cifras detallan que en el 2001 el abastecimiento de agua potable fue del 67,5% para la red pública mientras que el 32,5% provenía de otra fuente, es decir se incrementó a un 17% y otra fuente se redujo al 28%.

El servicio eléctrico tuvo el 89,7%, con el servicio público y el 10,3% no tiene servicio. En el 2010 se incrementó al 93,2% y no tiene el servicio el 6,8%.

El servicio de telefonía se redujo del 67,8% al 66,6%. Los hogares que cuentan con tecnología de información y comunicación tienen celular el 76,3%, internet el 13,0%, computadoras el 26,3% y televisión el 17,5%. Son aproximadamente cuatro millones 721 mil 167 personas que cuentan con esos servicios.

Tabla N° 10
Servicios básicos

Detalle	2001	2010
Servicio eléctrico		
Con servicio eléctrico público	73.518	98235
Sin servicio eléctrico y otros	8.548	2851
Servicios telefónicos		
Con servicio telefónico	24463	38496
Sin servicio telefónico	57203	52590
Abastecimiento de agua	67411	82758
Red pública	14733	18328
Otra fuente		
Eliminación de basura	50863	83631
Por carro recolector	31303	17455
Otra forma		
Conexión servicio higiénico	52374	71849
Red pública de alcantarillado	29792	29237
Otra forma		

Fuente: INEC
Elaborado por: Los Autores

1.6 Diagnóstico Externo

1.6.1 Aliados

Los principales aliados son:

- Materia prima disponible de tomate de árbol y mora.
- Disposición de servicios básicos.
- Cercanía para adquisición de materia prima.
- Importantes áreas de esta producción impulsados por la Cooperación Internacional a través de ONG's locales.
- Población empleada para adquirir la pulpa de fruta
- Reducción de tiempo en la elaboración de derivados de la pulpa de fruta.

1.6.2 Oponentes

Los principales oponentes son:

- Competencia de productos sustitutos.
- Precios más bajos de fruta natural en relación a la pulpa de mora.
- Desconocimiento de las ventajas y beneficios de la pulpa de mora y tomate de árbol.
- Maquinaria y equipos costosos para el proceso de producción.

1.6.3 Oportunidades

Las principales oportunidades son:

- Clima y temperatura favorable.
- Crecimiento de la población.

- Costos altos de productos importados.
- Supermercados y micro mercados que expenden pulpa de fruta congelada.
- Cambio de la Matriz Productiva.
- Capacitaciones a los agricultores para mejoramiento del cultivo

1.6.4 Riesgos

Los principales riesgos son:

- Salvaguardias para la adquisición de maquinaria para la producción de pulpa de fruta.
- Crisis económica.
- Impuestos e incremento de precios (inflación).

1.7 MATRIZ AOOR (Aliados, Oponentes, Oportunidades, Riesgos)

Tabla N° 11
Matriz AOOR

ALIADOS	OPONENTES
Materia prima disponible de tomate de árbol y mora.	Competencia de productos sustitutos.
Disposición de servicios básicos.	Precios más bajos de fruta natural en relación a la pulpa.
Cercanía para adquisición de materia prima.	Desconocimiento de las ventajas y beneficios de la pulpa de tomate de árbol con mora.
Importantes áreas de esta producción impulsados por la Cooperación Internacional a través de ONG's locales.	Maquinaria y equipos costosos para el proceso de producción.
Población empleada para adquirir la pulpa de fruta	Cambios bruscos de climas que pueden afectar la producción de tomate de árbol y mora.
Reducción de tiempo en la elaboración de derivados de la pulpa de fruta.	
OPORTUNIDADES	RIESGOS
Clima y temperatura favorable.	Salvaguardias para la adquisición de maquinaria para la producción de pulpa de fruta.
Crecimiento de la población.	
Costos altos de productos importados.	Crisis económica.
Supermercados y micro mercados que expenden pulpa de fruta congelada.	Impuestos e incremento de precios (inflación).
Cambio de la Matriz Productiva.	.
Capacitaciones a los agricultores para mejoramiento del cultivo.	

Elaborado por: Los Autores

1.8 Identificación de las necesidades y oportunidades de inversión

Después de realizar el diagnóstico a través del micro y macro entorno del estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de pulpa de fruta congelada en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, se identificó la existencia de necesidades y oportunidades para una inversión.

La falta de productos nutritivos e innovadores y el desconocimiento de las ventajas y beneficios que existen en la pulpa de fruta generan oportunidades para la venta de los mismos ya que pueden satisfacer las necesidades favorablemente, contribuyendo de una u otra manera al cambio en la matriz productiva y al estilo de vida de los consumidores.

Al existir productos de la competencia que brindan similitud de beneficios provocan la necesidad de buscar o requerir una innovación en los productos que se ofrecen en el mercado, basándose en la calidad, características y precios con el fin de obtener nuevos productos que puedan llenar las expectativas que mantienen los consumistas.

Los productos similares y sustitutos al que vamos a producir brindan opciones y alternativas para crear un mejor producto innovador y de calidad con la capacidad de introducirse a competir en el mercado, además de incurrir en un precio menor tanto para el nivel medio alto el cual será adquirido en supermercados donde consumen, y por otra parte al nivel medio bajo enfocado al nivel de ingresos que disponen los cuales son mínimos, para lo cual se expenderán productos a las diferentes tiendas locales para la venta de los mismos ya que cualquier nivel social tiene la necesidad de un producto que dispondrá de propiedades nutritivas y facilidad para su consumo.

El clima se considera un factor ideal para la producción ya sea por la temperatura o por su ubicación para la obtención de la materia prima la cual al ser adquirida por la cercanía dispone de mejor calidad, a un precio menor y en estado más natural ya que no requiere de fertilizantes para mantener fresca la misma.

La restricción a causa de las salvaguardias, la crisis económica o por la inflación podrían convertirse en una barrera para el proyecto; sin embargo por la existencia de otros factores como la disposición de materia prima y de mano de obra contrarrestan los costos por impuestos y también con el cambio en la matriz productiva se da fortaleza a los microempresarios, es decir es la oportunidad para que ellos puedan invertir en nuevos proyectos.

Como alternativa de solución a muchas necesidades y oportunidades para mejorar la economía tanto personal como del personal que se va a requerir, se plantea la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de pulpa de fruta congelada en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Proceso administrativo

Chiavenato, (2014) define al proceso administrativo como “es el nombre que se adjudica al conjunto de funciones de la administración e incluye planear, organizar, dirigir y controlar” (p. 70).

En el proceso administrativo se establece las diferentes etapas en que va incurrir la microempresa para el logro y cumplimientos de sus objetivos.

2.1.1 Planear

Franklin, E & Krieger, M. (2011) definen:

Es el proceso sistemático y estructurado que permite emplear la inteligencia de la organización en la búsqueda de respuestas a preguntas vitales para su diseño, estructura, dirección y control, tomando en consideración la dinámica del cambio social tanto en el entorno actual como en un escenario futuro. (p. 3)

El primer elemento de proceso administrativo es planear, en el cual se establece actividades y tareas para definir la conformación y establecimiento de objetivos que se pretende alcanzar.

2.1.2 Organizar

Franklin, E & Krieger, M. (2011) definen:

Es el proceso que parte de la especialización y división del trabajo para agrupar y asignar funciones a unidades específicas, interrelacionadas por líneas de mando, comunicación y

jerarquía, con el fin de contribuir al logro de los objetivos compartidos por un grupo de personas. (p. 3)

Mediante la organización se pretende conformar una adecuada funcionalidad a cada actividad que se realiza dentro de la microempresa, de manera ordenada, asignando responsabilidades a cada miembro a cargo de la función.

2.1.3 Dirigir

Franklin & Krieger, (2011) definen a la dirección como “El proceso de guiar y proveer el soporte necesario a las personas para que contribuyan con efectividad al logro de las metas de la organización” (p. 3).

A través de la dirección se busca que todos los trabajadores de la organización se enfoquen a un mismo objetivo planificado, con el fin de que no existan errores durante el transcurso de las operaciones de la microempresa.

2.1.4 Controlar

Franklin & Krieger, (2011) definen al control como “es el proceso que utiliza una persona, un grupo o una organización para regular sus acciones y hacerlas congruentes con las expectativas definidas en los planes, en las metas y en los estándares de desempeño” (p. 4).

Por medio del control se intenta dar seguimiento y verificación de todos los procesos efectuados en la organización.

2.2 Empresa

Bravo, M. (2009) afirma “es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad” (p. 1).

La empresa ayuda a comercializar y producir productos mediante el uso de recursos disponibles aplicando el proceso administrativo para la dirección que pretende alcanzar la misma.

2.3 Microempresa

Anzola S. (2010) define a la microempresa como “toda aquella organización o grupo que realiza actividades comerciales e industriales y que provee bienes y servicios para mantener para mantener y mejorar la calidad de vida de las personas” (p. 56).

Se puede decir que con la microempresa se espera cumplir los objetivos que fueron planificados mediante factores productivos que generen bienes y servicios para la sociedad con el fin de satisfacer las necesidades.

2.3.1 Características

Sánchez (2012) define: las características generales de microempresa.

- El propietario o propietarios de la microempresa laboran en la misma
- Actividades de autoempleo o que tengan hasta 10 colaboradores
- Actividades registradas en una organización gremial micro empresarial.
- Su estructura jurídica se asemeja a las sociedades de personas y eventualmente a las sociedades anónimas.
- Tiene la tendencia a mantenerse en los sitios donde iniciaron su actividad originalmente.

- Crece principalmente a través de la reinversión de sus utilidades.
- Existe una estrecha relación entre el microempresario y la comunidad.

Las características generales que brinda la microempresa son importantes ya que intervienen dentro de la misma el número de empleados y sus propietarios con el motivo de cumplir sus objetivos y metas planificados.

2.3.2 Tipos de microempresas

Anzola S. (2010) define:

Actualmente existen tres tipos de empresas que todo pequeño empresario debe considerar:

Empresa de transformación.- son aquellas que se dedican a la producción de bienes.

Empresas de servicios.- se dedican a prestar servicios a la comunidad.

Empresa de comercialización.- este tipo de compañías compra los bienes que una empresa de transformación produce para luego venderlos a sus propios clientes, con lo cual presta servicio a la comunidad y obtiene una ganancia; es decir, comercializa los bienes y servicios. (p. 56)

La microempresa es considerada como empresa de transformación, misma que será la encargada de producir bienes para ser comercializados directa o indirectamente a todos sus clientes y consumidores.

2.4 Pulpa de fruta

Astrid (2008) define la pulpa de fruta como:

Es la parte comestible de las frutas o producto obtenido de la separación de las partes comestibles carnosas de estas mediante procesos tecnológicos adecuados. Además, es el

producto pastoso, no diluido, ni concentrado, ni fermentado, obtenido por la desintegración y tamizado de la fracción comestible de futas sanas, maduras y limpias. (p.54)

La pulpa es el producto que se pretende obtener a partir de la parte comestible de las frutas de origen, estas frutas deben ser sanas, maduras, limpias, exentas de parásitos, la pulpa de fruta contiene mayores nutrientes diferenciándoles de los jugos que solamente proveen una consistencia de la fruta en cambio las pulpas son más espesas y ricas en nutrientes.

2.4.1 Obtención de la pulpa

Teubner define que:

Hay diversos métodos. Para decantarse por el más adecuado hay que tener en cuenta la estructura, la forma y la firmeza de la fruta. Las frutas blandas se hacen puré trituradas crudas con una batidora de cuchillas. Las frutas más duras y ricas en fibras, se reducen a puré, una vez lavadas, limpiadas y troceadas, con una batidora de vaso eléctrica. Para conseguir una pulpa fina, tras reducir la fruta a puré se pasa por un colador y se estruja con fuerza. (p.108)

Para la obtención de pulpa de fruta durante el proceso se utilizan técnicas, entre las cuales se destaca la despulpación, y al terminar la congelación; la pulpa de fruta presenta ventajas sobre las frutas frescas y sobre otro tipo de conservas por medio de su contenido nutritivo.

2.5 Tomate de árbol

Vásquez (2010) define:

Nombre común, tomate de árbol, tamatillo. Nombre científico *Cyphomandra betacea*. Es un planta arbustica de tallos semileñosos. Las raíces son profundas y ramificadas. Las

semillas son pequeñas, circulares y lisas, de color amarillento o a veces pardo. El fruto es una baya de forma ovoide, presenta un color verde cuando no ha madurado. La pulpa es muy jugosa, de color anaranjado y sabor agridulce. Pertenecen a la familia de las solanáceas. (p. 222)

El tomate de árbol es considerado como parte de la materia prima que se va a requerir para la realización del producto, el cual dispone de nutrientes, vitaminas y proteínas que serán aprovechados en la mayor parte de su totalidad.

2.5.1 Características e indicaciones

Vásquez (2010) define “constituye una importante fuente de pectina, es bueno para la visión y el sistema inmunológico. Se le atribuyen cualidades para combatir las afecciones de la garganta y los estados gripales. Es considerado como una de las frutas que fortalecen el cerebro y contribuye a curar migrañas y cefaleas severas (p. 223).

El tomate de árbol presenta una gran diversidad de propiedades y características las cuales serán aprovechadas, considerado que es un fruto que fortalece al cerebro además de otras enfermedades y es rico en proteínas.

2.5.2 Propiedades del tomate de árbol

Vásquez (2010) define “su mayor componente es el agua, contiene hidratos de carbono. El tomate de árbol contiene una fuente de vitamina A, B6, C, K y E, rico en hierro y potasio. Tiene bajo porcentaje en calorías y alto en fibra, minerales, calcio, hierro y fósforo” (p. 223).

El tomate de árbol al contener varias propiedades como fibra, vitaminas y minerales tales como calcio, hierro y fósforo, ayuda a mejorar la vitalidad de las personas ya que mantiene una fuente proteica que regula un nivel bajo en calorías.

2.5.3 Usos

Vásquez (2010) define:

El tomate de árbol se consume como fruta fresca en la preparación de jugos, compotas, conservas dulces, jaleas gelatina, mermelada y concentrados congelados. El zumo es refrescante licuado con agua o leche y en conserva con almíbar. Hay que retirar la piel porque no es comestible, se puede sumergir en agua caliente y luego la piel (cáscara) se retira con facilidad. (p. 223)

El tomate de árbol es una fruta muy versátil que se puede ocupar en una gran variedad de preparaciones, como jugos o bebidas, además es un complemento para ensaladas de frutas, helados, mermeladas y variedad de dulces; además para la realización de una pulpa de fruta.

2.6 Mora

Vásquez (2010) define:

Nombre común, mora de castilla, zarzamora, de nombre científico *Rubus glaucus*. La planta está conformada por una corona de tallos con espinas que se forman en la base. Las hojas tienen un color verde a rojo púrpura oscuro y morado cuando está maduro con pequeños lóbulos carnosos. Su sabor es agrídulce, pertenece a la familia de las rosáceas. (p. 175)

La mora se trata de un fruto rico en minerales y vitaminas, se va a utilizar dentro del proceso de producción para obtener una pulpa mix, la cual contendrá muchos beneficios nutritivos al mezclar

con el tomate de árbol, la mora es un fruto que dispone variedad de nutrientes los cuales serán ocupados en su totalidad.

2.6.1 Origen de la mora

Teubner (2004) define:

Desde hace miles de años se encuentra en el hemisferio norte, pero tuvo gran estimación y empleo, debido a sus efectos curativos, fue en el antiguo Egipto. Como planta cultivada la mora se conoce en nuestra cultura desde hace tan solo 150 años. Las variedades más destacadas de América se utilizaron en un principio para delimitar la extensión de las fincas, aunque con posterioridad fueron destinadas a la elaboración de numerosos productos. (p. 61)

2.6.2 Características e indicaciones

Vásquez (2010) define:

Entre sus cualidades están el aportar sustancias benéficas en el proceso metabólico por su bajo contenido en calorías. Tiene funciones inhibición de coagulación de sangre. Es útil para prevenir enfermedades infecciosas en la piel. (p. 175)

La mora al contener vitamina C y un alto contenido de agua, ayuda en el proceso metabólico, es decir que estas propiedades y características que dispone esta fruta son adecuadas para el consumo humano en un producto que mantenga a la fruta en su mayor estado natural posible.

2.6.3 Propiedades de la mora

Vásquez (2010) define “contiene licopeno. Es rica en minerales y vitaminas entre estas estas la A y C, ácido cítrico, potasio, calcio y fosforo” (p. 175).

La mora es especialmente rica en vitamina C, además reduce calorías por su escasez de hidratos de carbono, lo cual es beneficioso para la metabolización, al contar con ciertas vitaminas el producto brinda mayores beneficios provocando un mayor consumo.

2.6.4 Usos

Vásquez (2010) define “su consumo se puede hacer al natural, frescas. La mora es utilizada en la preparación de postres, yogurt, mermeladas, zumos y pulpas. El consumir la mora en pulpa o jugo, varias veces al día, alivia la tensión baja” (p. 176).

La mora pueden ser ingerida naturalmente como fruta comestible, aprovechada y ser procesadas e incluso incluida en la cocina de muy diversas formas a nivel industrial, multitud de productos se pueden realizar con la mora por lo cual se optó por usarla como parte de la materia prima para la realización del producto.

2.7 Estudio de mercado

Miranda (2005) define el estudio de mercado como:

Permite estudiar algunas variables sociales y económicas, que condicionan al proyecto aun siendo aparentemente ajenas a este. Entre ellas podemos mencionar: la tasa de crecimiento de la población, los niveles de ingresos de la misma, el precio de los bienes competitivos, el precio de los bienes complementarios, el crecimiento de algún renglón, entre otros. (p. 34)

El estudio de mercado se fundamentó en diferentes acciones realizadas dentro del mercado local para determinar las respuestas del mercado demandante, proveedores y la competencia, se analizó

la oferta y la demanda que generara a la misma, los posibles precios y canales de comercialización que se puedan producir.

2.7.1 Mercado

Parkin (2010) define “un mercado es cualquier acuerdo que permite a compradores y vendedores obtener información y hacer negocios entre sí. Los mercados han evolucionado gracias a que facilitan el comercio” (p. 28).

El mercado es el lugar donde los compradores y vendedores realizaran la compra y venta del producto ofertado, a un precio determinado de acuerdo a la calidad y beneficio que aporte.

2.7.2 Segmentación de mercado

Palao y Gómez (2010) definen “División del mercado en grupos individuales con necesidades, características y comportamientos comunes que podrían requerir productos o combinaciones de marketing específicas” (p.62).

La segmentación de mercado se realiza para definir a los compradores, los mismos que se diferencian de una o varias maneras, ya sea por necesidades, deseos, ubicación, por su hábitos de compra o por otras razones, con el fin de satisfacer sus gustos y necesidades.

2.7.3 Mercado meta

Kotler y Armstrong (2010) definen “consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir” (p.85).

El mercado meta o también conocido como target es el sector ideal y específico a donde va enfocado el producto.

2.7.4 Demanda

Parkin (2010) define:

Es la cantidad de bienes o servicios que los consumidores planean comprar durante un periodo de tiempo dado a un precio específico. La cantidad demandada no necesariamente es la misma que se compra en realidad. Algunas veces esta cantidad excede al monto de los bienes disponibles, de modo que la cantidad adquirida es menor que la cantidad demandada (p. 55).

La demanda ayuda a conocer la cantidad de productos que un individuo o una empresa estarán dispuesto a adquirir dentro del mercado, a un determinado precio y en un tiempo específico.

2.7.5 Oferta

Parkin (2010) define:

La cantidad ofrecida de un bien o servicio es la suma que los productores planean vender durante un periodo dado a un precio específico. La cantidad ofrecida no necesariamente es la misma cantidad que se venderá en realidad. A veces, la cantidad ofrecida es mayor que la cantidad demandada, de modo que la cantidad comprada es menor que la cantidad ofrecida. (p.60)

Mediante la oferta se pretende determinar la cantidad de productos que la unidad productiva estará dispuesta a vender en el mercado en un tiempo dado y a un precio específico, con el fin de satisfacer las necesidades de sus consumidores y clientes.

2.7.6 Demanda insatisfecha

Toso (2005) define a la demanda insatisfecha como:

Es la cantidad de bienes y servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre lo cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en la cual se hizo el cálculo. (p. 108)

A través de la demanda insatisfecha se espera captar la otra parte del mercado que no conoce los beneficios de las pulpas de frutas, con el motivo de que ellos opten por consumir dichos productos.

2.7.7 Canales de distribución

Baca (2010) define: “Es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, aunque se detienen en varios puntos de esa trayectoria” (p. 88).

A través del canal de distribución como medio de comercialización se desea que el producto sea vendido de forma directa o a través de intermediarios hacia los diferentes puntos de destino del mismo.

2.7.8 Las 4P de marketing

Precio

Parkin (2010) define “precio de un bien regula las cantidades demandadas y ofrecidas del mismo. Si el precio es demasiado alto, la cantidad ofrecida excede a la cantidad demandada. Si el precio es demasiado bajo, la cantidad demandada excede a la cantidad ofrecida” (p.60).

El precio será el valor monetario que tendrá el producto, es decir, todo lo que se ofrece en el mercado asume un precio, y por la adquisición del mismo el comprador debe pagar para concretar dicho acuerdo.

Producto

Griffin (2005) define “un producto es el desarrollo de la mezcla de marketing para cualquier producto, ya sean bienes o servicios, los negociantes deben considerar lo que los consumidores compran realmente cuando adquieren productos” (p.60).

El producto será el resultado final que realiza la unidad productiva, el cual se oferta dentro del mercado para satisfacer las necesidades de quienes estén dispuestos a comprarlo.

Plaza

Kotler (2009) define:

Como y donde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece. Considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas. Inicialmente dependía de los fabricantes y ahora depende de la misma.

Plaza es el lugar físico donde será comercializado el producto, manejando efectivamente el canal de distribución, con el propósito de que el producto llegue al lugar delimitado que se procuró enviar.

Promoción

Kotlet (2009) define la promoción como:

Es una buena manera de informar y persuadir, ya sea que el propósito sea vender y lograr que los consumidores prefieran el producto, ya que es una tarea específica de comunicación que se realiza con una meta específica, durante un periodo determinado. (p.461)

Mediante la promoción se pretende informar, comunicar y persuadir al cliente sobre el producto que se va a ofrecer, con el fin de influir en los sentimientos, creencias y comportamiento del cliente.

2.8 Estudio técnico

Baca (2010) define el estudio técnico como: “La determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal” (p. 7).

A través del Estudio técnico se establecerá todo lo relacionado con la localización del proyecto, el tamaño óptimo y la ingeniería que va a poseer el mismo.

2.8.1 Macro localización

Chain (2011) define como “la macro localización, donde se elige la región o zona donde se ubicará el proyecto, se le conoce como proyecto de estudio de macro localización, por lo cual inciden diferentes factores de estudio” (p.136).

La macro localización tiene como propósito encontrar la zona o región más ventajosa para el proyecto, determinando indicadores socioeconómicos y características físicas relevantes, en donde haya factores productivos como: mano de obra, materia prima, energía eléctrica, agua, mercado, transporte, distribución, comunicación, condiciones sociales y culturales, etc.

2.8.1.1 Factores determinantes de la macro localización

Chain (2011) afirma que la macro localización se perfila mediante la determinación de los factores locacionales así:

- Disponibilidad del terreno.
- Disponibilidad de la mano de obra calificada y no calificada.

- Disponibilidad de capital.
- Disponibilidad de tecnología y de conocimiento.
- Distribución de la demanda.
- Disponibilidad de materias primas, cantidad y calidad.

Los factores determinantes de la macro localización fijaron el lugar óptimo, de acuerdo a la disponibilidad de factores que contribuyan a la unidad productiva como terreno, capital, demanda, entre otros.

2.8.2 Micro localización

Chain (2011) define micro localización como “el lugar específico donde se instalará el proyecto” (p.136).

Flores (2007) define micro localización como:

Es el proceso de elegir la zona y dentro de esta el sitio preciso en donde se debe estudiar varias alternativas posibles, que una vez evaluadas, permitan la escogencia de aquella que integralmente incluya la gran mayoría de factores, considerados como los más relevantes e importantes (p.36)

La micro localización ayudo a seleccionar el lugar puntual para el proyecto, ya que se dispone de características como localización urbana, disponibilidad de servicios, carreteras, tamaño del área, entre otros.

2.8.2.1 Factores determinantes de la micro localización

Chain (2011) afirma que la micro localización se perfila mediante la determinación de los factores locacionales así:

- Cuenta de fletes: costo de transporte y seguros.
- Costo de las materias primas.
- Costo de la mano de obra.
- Costo de los servicios.
- Costo de los terrenos.
- Subsidios e impuestos.

Los factores determinantes de la micro localización nos permitieron definir el lugar específico donde va a estar ubicado la micro empresa tomando en cuenta costos, gastos e ingresos, entre otros.

2.8.3 Tamaño del proyecto

Chain (2011) define el tamaño del proyecto como:

El tamaño de un proyecto muestra su relación con el número de unidades a producir, el número de consultas médicas que atender, la cantidad de empresas a las que prestar servicios contables o el número de cursos a dictar en un periodo de tiempo. El estudio de tamaño de un proyecto es fundamental para determinar el monto de las inversiones y el nivel de operación que, a su vez, permitirá cuantificar los costos de funcionamiento y los ingresos proyectados. Varios elementos se conjugan para la definición del tamaño: la demanda esperada, la disponibilidad de los insumos, la localización del proyecto, el valor de los equipos, etcétera. (p. 134)

Con el tamaño del proyecto se fijó varios factores que definieron el tamaño de la microempresa en función de la capacidad productiva que se tendrá de acuerdo a la disponibilidad de insumos y a la producción total que genera la maquinaria durante las 8 horas laborales.

2.8.4 Capacidad instalada

Flores (2006) define a la capacidad instalada como:

Corresponde a la capacidad máxima disponible de producción permanentemente de la empresa. Aquí ya se ha hecho un proceso de armonización de todos los equipos y se llega a una conclusión final sobre la cantidad máxima que se puede producir por un turno de trabajo, estimado generalmente en ocho horas. (p. 46)

A través de la capacidad instalada se podrá determinar la cantidad máxima de producción por cada día laborado, además de las cantidades estimadas que se pueden producir diariamente.

2.8.5 Distribución de planta

Flores (2006) define a la distribución de planta como: “Proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores” (p. 47).

Hará referencia al espacio físico y a la distribución dentro de la empresa con el fin de una mejor organización dentro de ella.

2.8.6 Ingeniería del proyecto

Baca (2010) dice:

Resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva. (p. 89)

La ingeniería del proyecto contribuye a toda la organización dentro de la empresa, los insumos y maquinaria que van a ser utilizados con el fin de una mejor funcionalidad y crecimiento de la microempresa.

2.8.7 Inversión

Baca (2010) define la inversión inicial como “comprende la adquisición de todos los activos fijos tangibles y diferidos o intangibles necesarios para las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo” (p.109).

La inversión inicial es el sustento adquisitivo que dispondrá la microempresa como bienes muebles e inmuebles, tangibles, intangibles y diferidos, los cuales den rentabilidad a la misma.

2.8.7.1 Inversión fija

Flores (2006) define a la inversión fija como:

Todos los montos de inversión para la adquisición de activos fijos obtenidos en el estudio técnico, mediante la compra de maquinaria y equipos, instalaciones donde va a funcionar

el proyecto, muebles y enseres, vehículos, licencias, adecuación de locales, marcas y patentes, constitución, etc. (p. 74)

La inversión fija contribuye con todos los activos fijos que dispondrá la microempresa para poner en marcha las operaciones y funciones propuestas inicialmente para el desarrollo y cumplimiento de objetivos.

2.8.7.2 Inversión diferida

Flores (2006) define a la inversión diferida como:

Hace referencia a los desembolsos que realiza una empresa para la puesta en marcha del plan de negocios, tales como: estudios técnicos, económicos y jurídicos, gastos de creación, montaje, ensayos y puesta en marcha, pago por uso de marcas y patentes y gastos para la capacitación y entrenamiento del personal. (p. 74)

Mediante la inversión diferida se pudo establecer los estudios económicos y técnicos del proyecto, el uso de patentes y los costos de capacitación, organización y la puesta en marcha de la microempresa.

2.8.8 Capital de trabajo

Palao y Gómez (2009) define: “Representa la diferencia entre lo que la empresa tiene disponible para el pago de las deudas corrientes y el monto de las deudas mismas, es decir, es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante” (p.88).

El capital de trabajo influirá en los costos y gastos que mantenga la microempresa cuando tenga problemas de iliquidez, con el fin de dar solución a través de sus activos fijos como medio de pago.

2.9 Estudio financiero

2.9.1 Ingresos

Palao y Gómez (2009) definen ingreso como: “Es el dinero o cualquier otra ganancia o rendimiento de naturaleza económica, obtenido durante cierto periodo de tiempo” (p.20).

Son todas las entradas de dinero procedentes de la venta de productos ofertados, con el fin de obtener utilidades para el crecimiento de la microempresa.

2.9.2 Egresos

Palao y Gómez (2009) definen egreso como: “Son las salidas de dinero de la empresa erogada por todos los gastos del negocio” (p.60).

Los egresos ayudarán a determinar todos los gastos o salidas de dinero generados durante las actividades operacionales en que incida la microempresa.

2.9.3 Materia prima

Bernal (2013) define la materia prima como “los costos de adquisición de todos los materiales que se identifican como parte de los productos terminados y que pueden seguirse hasta los productos terminados en una forma económicamente factible” (p.12).

La materia prima hace referencia a todos los insumos que se utilizaran en el proceso productivo, con los que se pretende obtener un producto de calidad.

2.9.4 Mano de obra

Bernal (2013) define mano de obra como: “son los salarios de todos los trabajadores que se pueden identificar en una forma económicamente factible con la producción de artículos terminados” (p.12).

Se requiere disponer de mano de obra con experiencia ya que debe contribuir al cumplimiento de objetivos a través de su esfuerzo y trabajo integral.

2.9.5 Costos

Bernal (2013) define costo como:

Es la inversión de dinero que una empresa hace, con el fin de producir un bien, comercializar un producto o prestar un servicio. Estos no involucran los gastos de operación, representados por los gastos administrativos y los de ventas, entre otros gastos.

Los costos influyen proporcionalmente ya que deben ser recuperados en su totalidad para obtener utilidades por el uso que implican los mismos.

2.9.6 Gastos

Bernal (2013) define gasto como:

La salida de dinero que realiza una empresa o persona natural, con el objetivo de administrar adecuadamente un proceso productivo o un negocio, así como también ejecutar las labores de venta, promoción y distribución de los productos manufacturados, los servicios prestados y las mercancías adquiridas para revender.

Todos los gastos en que incurrirá la microempresa generan pérdidas ya que no son recuperables, por lo cual se debe reducir la mayor parte de gastos que impidan el cumplimiento de objetivos.

2.9.7 Depreciación

Bernal (2013) define gasto como:

La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable.

Con la depreciación se podrá prever del desgaste que sufrirán las maquinarias por las operaciones que se produzcan durante su vida útil, determinando la renovación de las mismas.

2.9.8 Costos indirectos de fabricación

Lexus (2009) definen a los costos indirectos de fabricación “la empresa tiene numerosos gastos que inciden en el costo de manera indirecta, por eso lo llamamos indirectos, su carácter es intrínseco, no pueden ser calculados o distribuidos en forma directa a cada orden de producción” (p.384).

Estos costos influyen indirectamente hacia el proceso productivo, ya que no se pueden costear con facilidad a un producto que se podría generar en la microempresa.

2.9.9 Gastos administrativos

Flores (2006) dice que los gastos administrativos son:

Todos los relacionados con el área administrativa como sueldos y prestaciones, depreciaciones sobre activos fijos, amortización de diferidos, seguros; impuestos de catastro y otros como papelería y útiles de oficina, comunicaciones, transportes, viáticos, investigación y desarrollo, etc. (p. 79)

Los gastos administrativos como egresos incurren directamente en actividades administrativas generales de la microempresa como en la planificación, organización, dirección, control y evaluación.

2.9.10 Gastos de ventas

Flores (2006) dice que los gastos de ventas son:

Son los relacionados con el área de ventas, como sueldos y prestaciones, comisiones de ventas, gastos de publicidad, asistencia técnica a clientes, gastos de distribución, fletes, empaques, bodegaje, operación de los puntos de venta, etc.(p.79)

Estos egresos determinan los gastos que serán producidos por la ejecución o función en base a lo referido con ventas dentro de la microempresa.

2.9.11 Gastos financieros

Chiliquinga (2007) define los gastos financieros como: “son pagos (intereses y comisiones) que se realizan en instituciones bancarias y financieras” (p. 9).

Los gastos financieros determinarán los desembolsos que tendrá la microempresa, los cuales generaran intereses y comisiones por pagar a las instituciones financieras por los créditos realizados.

2.9.12 Balance general

Palao, Gómez (2008) define:

Muestra la situación financiera a través de los bienes (patrimonio), derechos (activos) y obligaciones (pasivos) de una entidad a una determinada fecha. Por lo tanto es un estado

que muestra la situación financiera y una denominación más adecuada es, por tanto, estado de la situación financiera. (p.34)

El balance general muestra lo que la empresa tiene y la manera en que se financia, consta de dos lados en el izquierdo están los activos, mientras que en el derecho se encuentran los pasivos y el capital contable con los que se puede determinar la situación en que se encontrara la microempresa.

2.9.13 Estado de resultados

Palao y Gómez (2008) define que:

El estado de resultados o estado de pérdidas o ganancias es un documento que da a conocer los resultados de todas las operaciones realizadas a lo largo de un periodo determinado, demostrando si la empresa ha sido rentable o no, es el segundo en importancia de todos los estados financieros, pues muestra con detalle si se obtuvo utilidad o perdida en un periodo. (p.50)

La metodología se basa en la siguiente igualdad:

Ingresos- gastos= utilidad o pérdida neta del ejercicio

Mediante el estado de resultados se medirá el desempeño durante un periodo específico, en donde serán registrados los ingresos y gastos provenientes de las operaciones, con los cuales se verifique si habrá o no rentabilidad en la microempresa.

2.9.14 Flujo de caja

Palao, Gómez (2008) define que:

Está incluido en los estados financieros básicos que preparan las empresas en toda economía. El flujo de caja provee información importante para el empresario y surge como

respuesta a la necesidad de decidir la salida de recursos en un momento determinado. El flujo de caja o presupuesto de efectivo es el estado financiero básico, que muestra la relación de ingresos y gastos que efectivamente van a ser desembolsados por una empresa, en un periodo determinado. Se utiliza principalmente para determinar la capacidad de pago de un deudor, proyectar las necesidades de recursos financieros en determinados momentos, y para establecer la tasa interna de retorno de una empresa en marcha o proyecto, durante su periodo de vida útil. (p. 62)

El flujo de caja informará las entradas y salidas de efectivo, en un periodo dado, permite dejar en claro cómo se moverán los recursos financieros, es decir los ingresos y egresos, que habría en determinado periodo.

2.9.15 Valor actual neto

Chain (2011) define:

El valor actual neto VAN mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión. Para ello calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación, y le resta la inversión total expresada en el momento 0. (p.300)

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

El valor actual neto (VAN) permitirá calcular el valor presente de un número específico de flujos de caja futuros, originados a través de una inversión que mantendrá la microempresa para establecer si el proyecto generara rentabilidad.

2.9.16 Tasa interna de retorno

Chain (2011) define “la tasa interna de retorno (TIR) mide la rentabilidad como porcentaje, la máxima tasa exigible será aquella que haga que el VAN sea 0” (p. 306).

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

La tasa interna de retorno medirá la tasa que iguala el valor presente neto (VAN) a cero, para verificar si existirá porcentualmente una buena rentabilidad.

2.9.17 Beneficio- costo

Chain (2011) define “la relación beneficio costo compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión” (p. 307).

$$CB = \frac{\sum FNE_{ACTUALIZADOS}}{INVERSIÓN}$$

El beneficio costo es un conjunto de procedimientos analíticos que permite evaluar y ofrecer alternativas diferentes para tomar la mejor decisión de un problema, la inversión de un proyecto es aceptable si el valor de la relación beneficio costo es mayor o igual que 1; significando que la inversión inicial se recuperó satisfactoriamente y el proyecto fue viable.

2.9.18 Tasa de rendimiento media

Chain (2011) define: “la capacidad de una empresa para obtener utilidades o rentabilidad, es la efectividad real de la misma, la cual depende de la eficiencia y eficacia de sus operaciones así como de los medios o recursos que dispone” (p. 308)

$$TRM = \frac{((1+Ck)(1+If)-1)}{n}$$

Hace referencia a una tasa para obtener las utilidades reales mediante la eficiencia y la eficacia que genera en la empresa.

2.9.19 Punto de equilibrio

Palao y Gómez (2008) define que “el punto de equilibrio de una empresa, es el nivel de ventas que debe hacerse para no tener pérdidas ni ganancias; es decir, cubrir con los ingresos los costos fijos y variables sin que haya pérdidas ni ganancias” (p.100).

$$PEQ = \frac{CF}{(PV - CVU)}$$

$$PE\$ = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PVU}}$$

El punto de equilibrio, medirá el nivel de actividad en que la microempresa ni gana, ni pierde dinero, por debajo del nivel obtendría pérdidas, en cambio si el nivel de ventas fuera superior obtendría beneficios.

2.10 Estructura administrativa

2.10.1 Sociedad anónima

Ediciones Delma S.A. de C.V, (2000) define a la sociedad anónima como “es un tipo de sociedad mercantil en la cual la responsabilidad está limitada al capital aportado, y por lo tanto, en el caso de que se contraigan deudas, no responde con el patrimonio personal de los socios”.

Para la formación de una sociedad anónima es necesario la existencia de socios, en donde se requiere que haya dos socios mínimos, dinero en efectivo, valores de acciones y un capital social que le conforme como Sociedad Anónima.

2.10.2 Misión

Segade (2007) define a la misión como “es el objetivo madre de la organización y sustenta todo lo que suceda a partir de ese momento, con la misión definimos aquello de lo que hemos estado hablando hasta el momento” (p.34).

La misión identifica a la microempresa ya que es la razón de ser de una organización, distingue a unas de otras, toma en cuenta varios aspectos como quienes somos, que buscamos, para quienes trabajamos y el motivo porque se trabaja.

2.10.3 Visión

Segade (2007) define visión como “a través de la visión se establece la situación futura que decíamos para la organización, es decir todo aquello que aspiramos a lograr en un futuro más bien lejano, aunque no necesariamente definamos claramente como haremos para lograr” (p.37).

Se refiere a lo que la microempresa planeará a largo plazo sobre como espera o desea que sea el futuro. La misión debe ser realista y depende de la situación presente, además de las posibilidades que tenga fijada en su misión planteada.

2.10.4 Valores

Segade (2007) define valores como “son pautas de conducta que rigen dentro de una organización y cuya utilidad es guiar el comportamiento de sus miembros” (p.37).

Los valores demostrarán las normas y políticas que se deben cumplir, pero si se las incumplen deberán acatarse a las sanciones internas que se mantienen estipuladas en la microempresa.

2.10.5 Estructura organizativa

Robbins (1997) define a la estructura organizativa como “la estructura de una organización definida por la manera en que las tareas están formalmente divididas, agrupadas y coordinadas”.

La estructura organizacional indicará la manera de cómo va a estar distribuida la microempresa ya sea por unidades o por departamentos, además que mantendrán un nivel de acuerdo al rango y departamento de su función a cargo.

2.10.6 Manual de funciones

Hamilton (1980) define a los manuales de funciones como “la administración eficaz basada con frecuencia en la aptitud del administrador de identificar las tareas por realizar, delegar trabajo en otros y controlar su marcha y realización”.

El manual de funciones se encargará de establecer la descripción de los puestos, es decir es un medio básico para la organización del trabajo en la microempresa, de acuerdo al diseño y adecuación de la estructura ya sea por nivel o por actividad de procesos.

2.11 Aspectos legales

Constitución de la República del Ecuador, art. 13:

Establece que las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y nutritivos; preferentemente producidos a nivel local y en correspondencia con sus diversas identidades y tradiciones culturales.

Código de la producción, art. 2:

Actividad Productiva.- Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Código de la producción, art. 53:

Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

Código de la producción, art. 67:

Otras formas de financiamiento.- El organismo con la competencia de fomento y regulación de las micro finanzas populares establecerá los mecanismos para potenciar el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en todo el territorio nacional, sobre todo en las regiones de menor cobertura financiera y para mejorar la eficiencia y acceso a tecnologías especializadas de los operadores privados del sistema. El gobierno nacional implementará un programa de capital de riesgo que permita el acceso de las MIPYMES a estas modalidades, necesarias para la innovación y transformación productiva, así como un programa integral de emprendimiento para todo el ciclo de pre-inversión e inversión.

CAPÍTULO 3

3 ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Presentación

El estudio de mercado fue realizado en la ciudad de Ibarra, tanto a las familias que adquieren pulpa de fruta como a los diferentes sectores comerciales, mediante la aplicación de encuestas, observación directa y una investigación de campo, con el fin de analizar el comportamiento del mercado y las características que requiere el producto, esta investigación se realizó mediante la estimación de un número de posibles consumidores que adquieren productos referentes, es decir, se basó en la segmentación del mercado para identificar el perfil del consumidor en cuanto a sus hábitos de consumo.

También se analizó la oferta que existen en los diferentes supermercados, cuáles son los sabores de mayor acogida, las estrategias de comercialización, la descripción del producto, los beneficios y características, la competencia, entre otros. Además de obtener los precios y las marcas competentes dentro del mercado.

3.2 Objetivo General

Determinar la demanda, oferta, precios y comercialización de pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora en la ciudad de Ibarra.

3.3 Objetivo específicos

- Determinar la demanda de la pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora en la ciudad de Ibarra.
- Identificar la oferta de pulpa de fruta.

- Determinar los precios de pulpa de fruta que se mantienen en el mercado.
- Identificar las estrategias de comercialización y distribución del producto.

3.4 Variables

- Demanda
- Oferta
- Precio
- Estrategias de comercialización

3.5 Indicadores

3.5.1 Demanda

- Frecuencia de adquisición
- Tipo de presentación
- Cantidad para adquirir el producto
- Sabor de preferencia de pulpa de fruta
- Aspectos para adquirir el producto
- Disponibilidad de compra

3.5.2 Oferta

- Cantidad de ofertantes de pulpa de fruta
- Peso de la pulpa de fruta
- Promedio de ventas

3.5.3 Precio

- Precio de compra
- Precio de venta
- Formas para establecer precios

3.5.4 Estrategias de comercialización

- **Producto**

Frecuencia de compra

Calidad

Diseño

Envase

Consumo

Etiquetado

Marca

- **Precio**

Formas de pago

Descuentos

Periodos de pago

- **Plaza**

Transporte

Ubicación

Cobertura

3.6 Matriz de relación de estudio de mercado

Tabla N°12
Matriz de relación del estudio de mercado

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TECNICAS IMPLEMENTADAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Determinar la demanda de la pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora en la ciudad de Ibarra.	Demanda	Frecuencia de adquisición	Encuesta	Primaria
		Tipo de presentación		
		Cantidad para adquirir el producto		
		Sabor de preferencia de pulpa de fruta		
		Aspectos para adquirir el producto		
		Disponibilidad de compra		
Identificar la oferta de pulpa de fruta.	Oferta	Cantidad de ofertantes de pulpa de fruta	Observación directa Entrevista no estructurada.	Primaria (Supermercados)
		Peso de la pulpa de fruta		
		Promedio de ventas		
Determinar los precios de pulpa de fruta que se mantienen en el mercado.	Precio	Formas de pago	Encuesta Observación directa	Primaria (Supermercados)
		Descuentos		
		Periodos de pago		
Identificar las estrategias de comercialización y distribución del producto	Estrategias de comercialización	Producto	Observación directa	Primaria (Supermercados)
		Precio		
		Plaza		

Fuente: Estudio de Mercado 2015
Elaborado por: Los Autores

3.7 Segmento de mercado

El segmento de mercado para la comercialización de la pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora, se realizó tomando en cuenta aspectos geográficos, demográficos, sociales y económicos, con el fin de determinar el mercado al que se pretende llegar con el producto.

El mercado está subdividido de la siguiente manera:

Tabla N° 13

Segmentación del mercado

Criterios de segmentación	Segmento del mercado
	Geográfico
Región	Sierra
Provincia	Imbabura
Ciudad	Ibarra
Sector	Urbano
	Demográfico
Sexo	Cualquier Sexo
	Económico
Nivel económico	Clase media baja, media, media alta, alta

Fuente: Plan de ordenamiento territorial

Elaborado por: los autores

3.8 Mecánica Operativa del Estudio de Mercado

Dentro del estudio de mercado se aplicó la siguiente metodología de investigación:

3.8.1 Identificación de la población

Para el estudio de mercado se utilizó la población del sector urbano de la ciudad de Ibarra, es decir, tanto la población que consume pulpa de fruta congelada como la que optaría por adquirirla, para lo cual se dividió a la población total que se ubica en este sector para cuatro, tomando como referencia desde un estrato económico de nivel medio bajo hacia el nivel de estrato económico alto por el lugar de compra que demuestran. De la población urbana que se identificó según datos del INEC, se encuentra que en el sector urbano de la ciudad existe una población de 131.856 habitantes, del cual por estrato económico y social investigado en las parroquias de San Francisco, Caranqui y El Sagrario fue de 71.610 habitantes y que para determinar el nivel de familias se le dividió entre cuatro, por lo tanto el número de familias a investigar son 17.903 familias.

Tabla N°14
Población

Población	N° de habitantes
Sector Urbano de la ciudad de Ibarra	131.856
Población Parroquias San Francisco, Caranqui y Sagrario	71610
Familias	17903

Fuente: INEC
Elaborado: Los Autores

Para realizar la proyección de la población del Sector Urbano de la ciudad de Ibarra se consideró los datos obtenidos del último censo con un número de 131.856 habitantes, de los cuales se tomó como referencia a los sectores por estratos económicos y sociales con un número de 71.610 habitantes divididos entre 4 para determinar el número de familias con lo que se obtuvo una cantidad de 17.903 familias, además se utilizó la tasa de crecimiento poblacional de 1,82% durante el 2015.

Tabla N°15
Proyección de la población

AÑOS	Hab. Por Familia
2015	17903
2016	18228
2017	18228
2018	18228
2019	18228
2020	18228

Fuente: INEC
Elaborado por: Los Autores

La segunda parte de la investigación se realizó al personal de atención al cliente o encargados de gerencia de los supermercados que comercializan estos productos, como son el caso de: SUPERMAXI, GRAN AKI, SANTA MARIA, y el TIA; cuya frecuencia de compra y de venta brindó datos de la cantidad demandada de pulpa de fruta, misma que se realizó mediante una observación directa, una encuesta realizada a los clientes que consumen este producto y una entrevista no estructurada al personal encargado de atención al cliente, quienes ayudaron con datos significativos de la frecuencia comercial que mantienen en su establecimiento.

3.8.2 Muestra

De acuerdo a la población urbana de familias de la ciudad de Ibarra se realizó el siguiente muestro:

a) Fórmula del cálculo de la muestra

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

b) De donde:

Z= 1,96 para un nivel de confianza del 95%

P= 0,50 de probabilidad positiva

Q= 0,50 de probabilidad negativa

N= 17.903 para el tamaño de la población

e= 0,05 error de estimación

n= tamaño de la muestra

c) Cálculo de la muestra

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

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,50) * (0,50) * 17.903}{(0,05)^2 * (17.903 - 1) + (1,96)^2 * (0,50) * (0,50)}$$

$$n = 376$$

La muestra es de 376 familias a las que se aplicará la encuesta.

3.8.3 Resultados de la investigación de campo

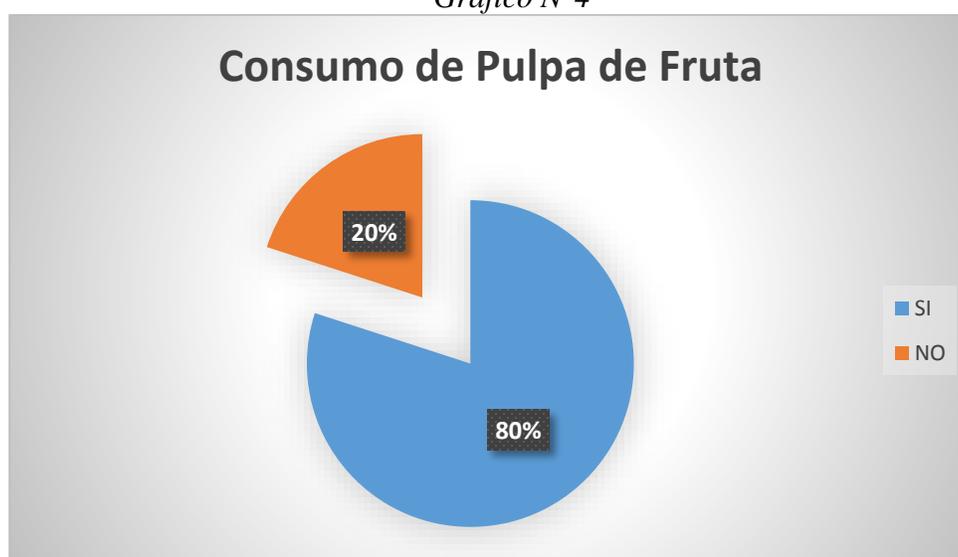
Las encuestas se realizaron a las familias del sector urbano identificado en la ciudad de Ibarra, con el fin de cuantificar el consumo de pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora, dando los siguientes resultados:

1. ¿Consume pulpa de fruta? Si su respuesta es negativa pase a la pregunta 5.

Tabla N°16
Consumo de pulpa de fruta

Alternativa	Frecuencia	%
Si	300	80
No	76	20
Total	376	100

Gráfico N°4



Fuente: Estudio de mercado 2015
Elaborado por: los autores

Análisis:

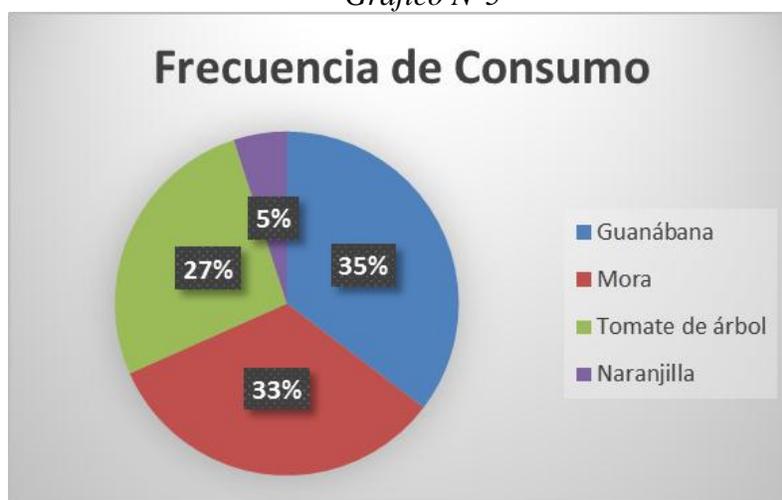
De acuerdo al presente estudio de mercado se pudo observar que la mayoría de las familias del sector urbano de la ciudad de Ibarra consumen pulpa de fruta.

2. ¿Qué sabores de pulpa de fruta consume con mayor frecuencia?

Tabla N°17
Frecuencia de consumo

Alternativa	Frecuencia	%
Guanábana	106	35
Mora	99	33
Tomate de árbol	80	27
Naranjilla	15	5
Total	300	100

Gráfico N°5



Fuente: Estudio de mercado 2015
Elaborado por: Los Autores

Análisis:

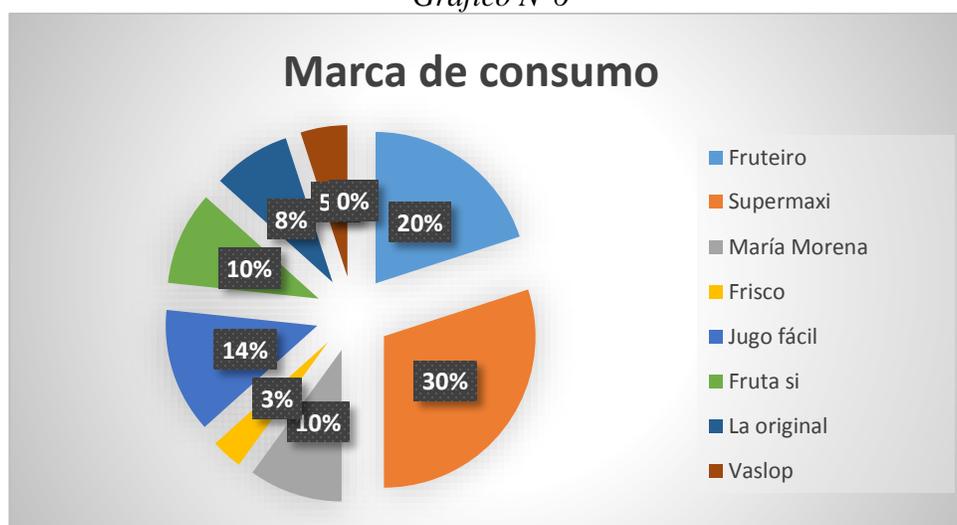
Se analizó que la mayoría de las familias consumen pulpa de fruta con sabor a guanábana, ya que esta es la más vendida en los diferentes locales de comercialización, mientras que los siguientes porcentajes de consumo tiene una gran acogida por lo que se ha visto la factibilidad de producirlos y comercializarlos de forma conjunta tanto a la mora como al tomate de árbol.

3. ¿Qué marca de pulpa consume?

Tabla N°18
Marca de consumo

Alternativa	Frecuencia	%
Fruteiro	60	20
Supermaxi	90	30
María Morena	30	10
Frico	10	3
Jugo fácil	40	13
Fruta fácil	30	10
La original	25	8
Vaslop	15	5
Otro	0	0
Total	300	100

Gráfico N°6



Fuente: Estudio de mercado 201 5
Elaborado por: Los Autores

Análisis:

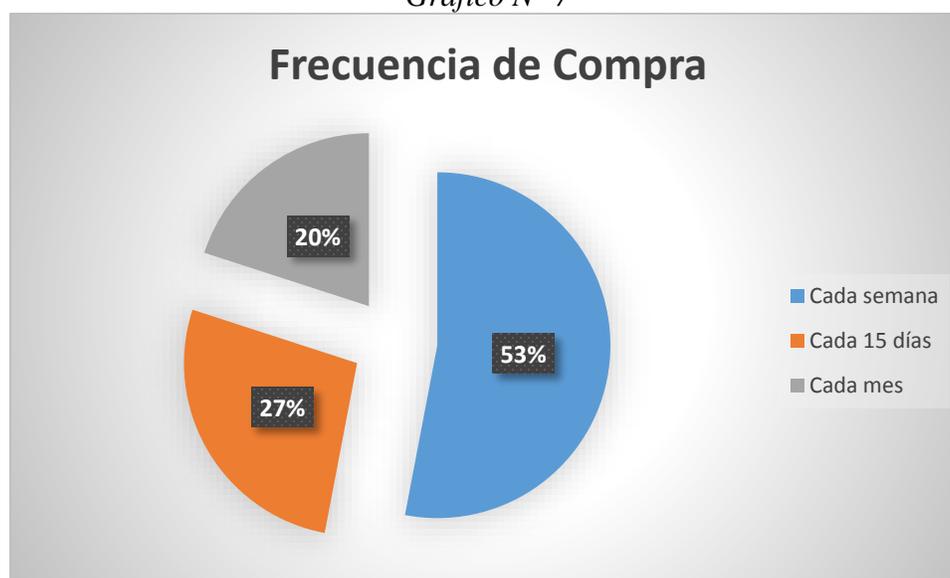
De acuerdo al presente estudio de mercado se observó que la mayoría de familias investigadas prefieren consumir pulpas de marcas como Supermaxi, Fruteiro y jugo fácil, ya que son las más conocidas en el mercado y cuentan con alta calidad por su imagen corporativa que disponen.

4. ¿Con que frecuencia compra pulpa de fruta?

Tabla N° 19
Frecuencia de compra

Alternativa	Frecuencia	%
Cada semana	160	53
Cada 15 días	81	27
Cada mes	59	20
Total	300	100

Gráfico N° 7



Fuente: Estudio de mercado 2015
Elaborado por: Los Autores

Análisis:

De acuerdo al estudio de mercado realizado se pudo determinar que la mayor parte de la población consume pulpa de fruta una vez a la semana, otros optan por comprar este producto cada 15 días.

5. ¿Estaría dispuesta/o a comprar pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora? Si su respuesta es negativa gracias x su colaboración.

Tabla N°20
Aceptación del producto

Alternativa	Frecuencia	%
Si	250	66
No	126	34
Total	376	100

Gráfico N°8



Fuente: Estudio de mercado 2015
Elaborado por: Los Autores

Análisis:

De acuerdo al estudio de mercado realizado se pudo observar que si habrá aceptación del producto dentro del mercado, ya que los posibles consumidores optarían por adquirir una pulpa de fruta de tomate de árbol con mora, mientras un menor porcentaje no está dispuesto a adquirirla.

6. ¿Cuál es el precio que estaría dispuesta/o a pagar por la adquisición de pulpa de fruta congelada 500g. ?

Tabla N°21
Precio de adquisición

Alternativa	Frecuencia	%
2,00	147	59
2,10	94	38
2,20	9	4
Total	250	100

Gráfico N° 9



Fuente: Estudio de mercado 2015
Elaborado por: Los Autores

Análisis:

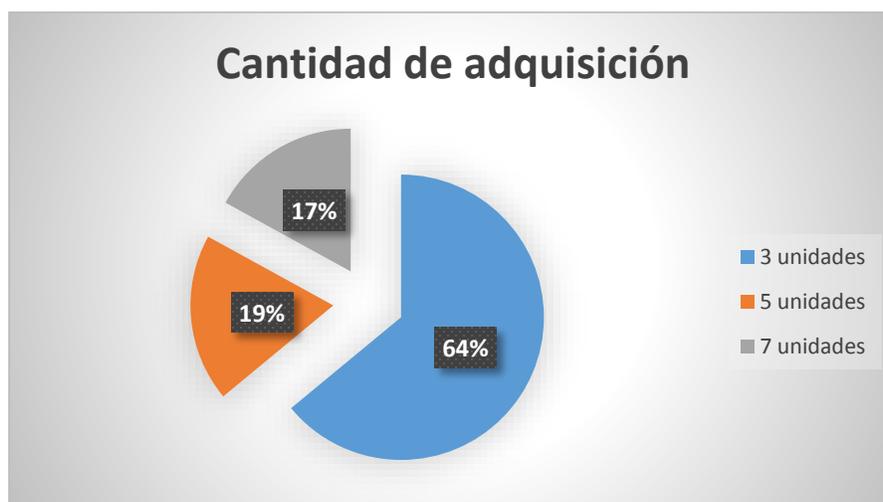
De acuerdo al presente estudio de mercado se pudo identificar que la mayor parte de la población optaría por un producto con los mismos beneficios que tenga un menor precio, pero para el consumo que hay en la ciudad de Ibarra en este momento pagan más dinero ya que los productos presentan mayor calidad y son de marca, lo cual amerita el precio.

7. ¿Qué cantidad podría adquirir mensualmente de pulpa de fruta de tomate de árbol con mora?

Tabla N° 22
Cantidad de adquisición

Alternativa	Frecuencia	%
3 unidades	160	64
5 unidades	48	19
7 unidades	42	17
Total	250	100

Grafico N°10



Fuente: Estudio de mercado 2015
Elaborado por: Los Autores

Análisis:

De acuerdo al presente estudio de mercado se pudo cuantificar que la mayor parte de la población adquiere productos de uno a tres mensualmente, seguido de cinco productos que desearían adquirir, de tomate de árbol con mora.

8. ¿Qué aspectos toma en cuenta al adquirir el producto?

Tabla N°23
Aspectos tomar en cuenta al adquirir un producto

Alternativa	Frecuencia	%
Calidad	120	48
Presentación	16	6
Sabor	71	29
Precio	43	17
Total	250	100

Gráfico N° 11



Fuente: Estudio de mercado 2015
Elaborado por: Los Autores

Análisis:

De acuerdo al presente estudio de mercado se observó que la mayoría de las familias optan por un producto de calidad, con un sabor exquisito, a un precio módico y accesible al precio de cada uno, la presentación no tiene mucho que ver más es la calidad del producto porque va incluido en las necesidades que requieren del producto.

9. ¿Dónde le gustaría adquirir el producto?

Tabla N°24
Lugar de compra

Alternativa	Frecuencia	%
Tienda	85	34
Mercado	10	4
Supermercado	155	62
Total	250	100

Gráfico N° 12



Fuente: Estudio de mercado 2015
Elaborado por: Los Autores

Análisis:

De acuerdo al presente estudio de mercado se encontró que la mayor parte de la población adquiere el producto en supermercados o tiendas, ya que estos cuentan con una refrigeración adecuada que requiere el producto.

10. ¿A través de qué medios le gustaría enterarse acerca del producto?

*Tabla N°25
Medios Publicitarios*

Alternativa	Frecuencia	%
Prensa	115	46
Radio	68	27
Internet	43	17
Tv	24	10
Total	250	100

Gráfico N°13



Fuente: Estudio de mercado 2015
Elaborado por: Los Autores

Análisis:

De acuerdo al presente estudio de mercado se determinó que la mayor parte de la población le gusta informarse por medio de la prensa y radio ya que se ofrece de mejor manera el producto y se anuncia a cualquier momento del día y es más fácil de que se enteren de la producción del mismo.

3.9 Análisis de la demanda

Para establecer la demanda actual de pulpa de tomate de árbol con mora, se tomó como referencia la encuesta realizada a la población de la ciudad de Ibarra dividida por familias mediante la disponibilidad de comprar el producto y su frecuencia de compra.

3.9.1 Demanda

Del total del número de familias de la ciudad de Ibarra 11.816 están dispuestas a adquirir el producto (17903 * 66%) dato pregunta 5 de los cuales la frecuencia de compra se obtuvo de la pregunta 7 al igual que la cantidad de compra mensual dando los siguientes resultados:

Tabla N° 26

Demanda

Número de familias dispuestas a consumir pulpa de fruta	Frecuencia de compra mensual	Demanda por familias	Cantidad de compra, unidades de 500g. mensual	Demanda anual
11.816	64	7562	3	272.232
	19	2245	5	134.700
	17	2009	7	168.756
Total	100			575.688

Fuente: Estudio de mercado 2015
Elaborado por: Los Autores

3.9.2 Proyección de la demanda

Con el fin de proyectar la demanda de pulpa de fruta se utilizó el índice de crecimiento poblacional 1, 82%, según datos del INEC, utilizando la siguiente fórmula:

a) **Fórmula para proyectar la demanda**

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

b) **De dónde:**

D_n= Demanda Futura

D_o= Demanda determinada en las encuestas

i= 1,82% de la Tasa de Crecimiento Poblacional

n= 5 Años Proyectados

Tabla N° 27

Demanda anual proyectada

Año	Fórmula	Demanda proyectada
2015	575.688 (1+0.0182) ¹	586.166
2016	575.688 (1+0.0182) ²	596.834
2017	575.688 (1+0.0182) ³	607.696
2018	575.688 (1+0.0182) ⁴	618.756
2019	575.688 (1+0.0182) ⁵	630.018

Gráfico N° 14



Fuente: Estudio de mercado 2015
Elaborado por: Los Autores

3.10 Análisis de la oferta

3.10.1 Oferta

Se estableció la oferta en base a la entrevista no estructurada realizada al diferente personal encargado de atención al cliente de los supermercados que se encuentran en la ciudad de Ibarra como son AKI, GRAN AKI, Supermaxi, Santa María y Tía, dando los siguientes resultados:

Tabla N°28
Oferta actual

Supermercados	Cantidad de ventas mensual 500 g Tomate de árbol unidades	Cantidad de ventas mensual unidades 500 g Mora	Cantidad anual de ventas tomate de árbol y mora.
AKI	3.600	1.296	58.752
Jugo fácil			
Fruta si			
La original			
GRAN AKI	7.200	2.592	117.504
Jugo fácil			
Fruta si			
La original			
Supermaxi	7.200	2.592	117.504
Jugo fácil			
María Morena			

Santa María	3.600	1.296	58.752
Fruteiro			
Vaslop			
Frisco			
María Morena			
Tía	300	510	9.720
María Morena			
Total			362.232

Fuente: Entrevista no estructurada a personal de los Supermercados
Elaborado por: Los Autores

3.10.2 Proyección de la oferta

Con el fin de proyectar la oferta de pulpa de fruta se utilizó el índice de crecimiento económico 1, 90%, según datos del INEC, ya que si crece la población crece las necesidades utilizando la siguiente fórmula:

a) Fórmula

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

b) De dónde:

O_n = Oferta Futura

O_o = 362.232 Oferta determinada en la investigación

i = 1,90% de la Tasa de Crecimiento económico

n = 5 Años Proyectados

Tabla N° 29
Oferta anual proyectada

Año	Fórmula	Oferta proyectada
2015	$362.232 (1+0.0190)^1$	369.114
2016	$362.232 (1+0.0190)^2$	376.128
2017	$362.232 (1+0.0190)^3$	383.274
2018	$362.232 (1+0.0190)^4$	390.556
2019	$362.232 (1+0.0190)^5$	397.977

Gráfico N° 15



Fuente: Entrevista no estructurada a personal de los Supermercados
Elaborado por: Los Autores

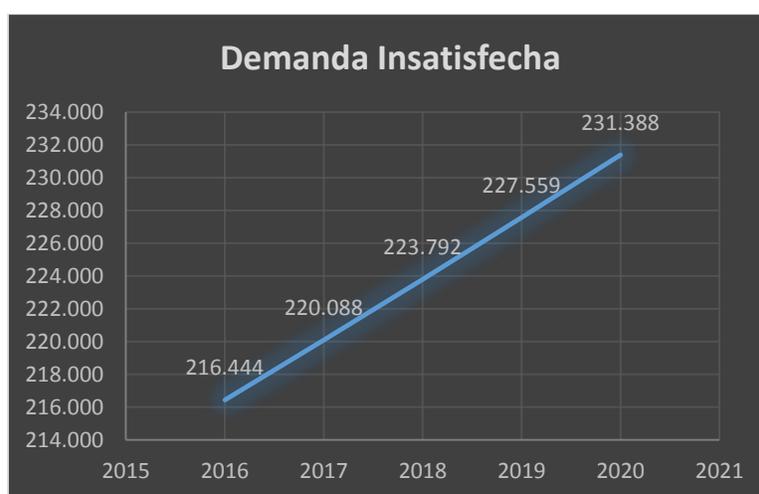
3.11 Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha se obtuvo de la diferencia entre la demanda y la oferta dando los siguientes resultados:

Tabla N° 30
Demanda insatisfecha

Año	Demanda	Oferta proyectada	Demanda Insatisfecha
2015	586.166	369.114	216.444
2016	596.834	376.128	220.088
2017	607.696	383.274	223.792
2018	618.756	390.556	227.559
2019	630.018	397.977	231.388

Gráfico N° 16



Fuente: Tabla de relación entre Demanda y oferta
Elaborado por: Los Autores

3.12 Análisis de precios

En el mercado la pulpa de fruta se encuentran en diferentes presentaciones y marcas, tanto de tomate de árbol como de mora, son comercializadas en gran escala en cantidades de 500 gramos, cuyo precio varía desde 1.50 hasta 2.75 dólares dependiendo del ofertante, esta variabilidad

depende de varios factores como la marca y el mercado donde se encuentran para su comercialización.

Tabla N° 31
Análisis de precios de la competencia

Supermercados	Precios de la pulpa de fruta	
	Mora	Tomate de Árbol
GRAN AKI		
Jugo fácil	2.61	2.34
Fruta si	1.96	1.48
La original	1.71	1.38
AKI		
Jugo fácil	2.61	2.34
Fruta si	1.96	1.48
La original	1.71	1.38
SUPERMAXI		
Jugo fácil	1.84	1.86
María Morena	1.78	1.61
Fruta si	1.96	1.44
Supermaxi	1.87	1.37
Santa María		
Fruteiro	2.19	1.45
Vaslop	2.02	1.65
Frisco	2.20	1.87
Tía		
María Morena	1.98	1.84

Fuente: Estudio de Mercado-Observación directa
Elabora por: Los Autores

3.12.1 Determinación del precio

El precio que aplicará la microempresa a la pulpa de fruta de tomate de árbol con mora se determinó de acuerdo a los costos totales más un porcentaje de utilidad que genera un margen de ganancia. Además del precio de producto de competencia para poder introducir la pulpa de fruta congelada en el mercado, el cual requiere ser costado de forma conjunta a través de la siguiente fórmula.

$$p = \frac{\text{Costo Total Unitario}}{1 - \% \text{ Utilidad}}$$

Para lo cual se determinó un precio de 2,03 dólares cada unidad de 500g.

3.12.2 Proyección del Precio

Para la proyección del precio de la pulpa de fruta de tomate de árbol con mora en presentaciones de 500 gramos, se utilizó el porcentaje de inflación anual registrada en el año 2014 la cual es de 3,67%.

Tabla N°32

Precio proyectado

DESCRIPCION	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
Precio por cada funda de pulpa de fruta de 500g.	2,03	2,10	2,18	2,26	2,35

Elaborada por: Los Autores
Fuente: Banco Central del Ecuador (Tasa de Inflación)

3.13 Identificación del producto

En el estudio de mercado que se está ejecutando, el producto base que se va a elaborar y comercializar dentro del mercado es una pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora.

El mismo que a diferencia de los demás cuenta con un valor agregado ya que es un producto innovador, rico en nutrientes y con una alta calidad vitamínica.

La pulpa de fruta congelada de tomate con mora es un producto elaborado a base de dos frutas ricas en nutrientes y vitaminas, es un producto nuevo e innovador ya que será una pulpa mix, la cual puede ser degustada por las personas en todas sus comidas, jugos y diferentes formas de uso.

*Gráfico N°17
Identificación del producto*



Elaborado por: Los Autores

3.13.1 Características Generales

- La pulpa de tomate de árbol con mora posee sabor, olor y color morado oscuro.
- Estará libre de residuos de semilla.
- Se conserva y almacena en congelación (-18°C)
- Cumple con requisitos en cuanto a parámetros físico químicos de Ph y acidez.

- Sera 100% natural, con una mínima utilización de preservantes, cómodo, práctico, duradero, alimenticio, vitamínico, saludable y refrescante.

3.13.2 Composición nutricional

De cada 500 gramos de pulpa de fruta se obtiene la siguiente composición:

Tabla N° 33

Composición fisicoquímica de la pulpa de tomate de árbol con mora

COMPUESTO	CANTIDAD
Cantidad del producto	500g
Valor energético	60-80 calorías
Humedad	85%
Proteínas	0.8g
Grasas	0.6g
Carbohidratos	2.4g
Fibra	0.2g
Calcio	5.0mg
Fosforo	18.0mg
Hierro	0.3mg
Vitaminas	A, C, B y E
Ácido Ascórbico	20mg

Elaborado por: Los autores

3.13.3 Beneficios nutricionales y usos

El consumo tanto del tomate de árbol como de la mora aumentan las defensas frente a enfermedades infecciosas gracias al contenido en Vitamina C. También favorecen al buen

funcionamiento de la vista y revitaliza los pies debido a su riqueza vitamínica A, por su nivel medio contenido en calorías y su elevada porción en fibra vegetal. Esta puede formar parte de cualquier dieta. Además por el contenido de tomate de árbol mediante el consumo contribuye a fortalecer el cerebro y cefaleas severas ya que tiene una sustancia de amino butírico el cual baja la tensión arterial. (Vásquez, 2010) Es usado en la preparación de Helados, batidos, jugos y una variedad de dulces y postres.

3.13.4 Productos sustitutos

Entre los productos sustitutos encontrados en la investigación de campo realizada se obtuvo que existe una gran variedad de pulpas de frutas con sabores distintos como: fresa, naranjilla, mango, guanábana, entre otros; los cuales tienen diferentes características y beneficios para su consumo.

3.14 Análisis de la competencia

La competencia determina el éxito o fracaso que podrá tener la microempresa, pero en relación a la investigación realizada se pudo identificar que en la ciudad de Ibarra no existen empresas dedicadas a la producción de pulpa de fruta industrializada, por lo general este proceso es hecho manualmente o con maquinaria pequeña y en cantidades mínimas.

Por otra parte la competencia que puede tener la microempresa es mediante las importaciones que realizan los supermercados de otras ciudades como Quito y Latacunga. Sin embargo, se analizó que existen oportunidades para generar este proyecto por varias causas como precios altos de importación, tiempos largos de entrega o por incumplimiento, pero con la existencia de una microempresa local dedicada a la producción, se puede requerir a cualquier hora y a un precio menor por la facilidad de acceso y bajos costes.

3.15 Estrategias de comercialización

La microempresa optará por una acogida amplia en el mercado, estableciendo estrategias técnicas, las cuales están relacionadas con el plan estratégico que tendrá la microempresa para determinar la posición que ocupará el producto en la mente del consumidor mediante las 4P del marketing que son producto, precio, plaza y promoción, con las cuales se buscará el posicionamiento tanto de la marca del producto como de la propia microempresa.

Para ellos se describen a continuación cada estrategia:

3.15.1 Producto

a) Características:

- El producto tendrá una presentación de 500g. empacados en fundas.
- El producto indicará la composición nutricional y los beneficios de la pulpa de tomate de árbol con mora.
- El producto indicará como se prepara la pulpa de fruta mediante recetas elaboradas a base del mismo de acuerdo a las opiniones de los consumidores.

3.15.2 Precio

El precio que manejará la microempresa será el precio de distribuidor a través de intermediarios con un menor porcentaje en el mercado de manera que vaya adquiriendo clientes y reconocimiento, todo eso en relación a los precios que maneja la competencia para ser más competitivos, accesibles y ajustables a cualquier demanda del mercado. Además los precios del producto serán menores al de la competencia.

3.15.3 Plaza

La comercialización y distribución de la pulpa de fruta congelada será realizada de acuerdo a la separación geográfica que existe entre el comprador y el vendedor, ya que como fabricantes se espera gastar menos recursos y brindar un producto con un costo menor enfocado al beneficio del consumidor, se utilizará como intermediarios indirectos a las principales tiendas de las parroquias de San Francisco, El Sagrario y Caranqui de acuerdo al estudio de mercado, quienes serán encargados de la venta de pulpa de fruta a las familias quienes demanden el producto.

Para lo cual el canal de comercialización a realizar será indirecto como se lo representa en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 18
Canal de comercialización indirecto



Fuente: Estudio de Mercado 2015
Elaborado por: Los Autores

3.15.4 Promoción y publicidad

La microempresa optará por utilizar medios publicitarios como Internet (redes sociales), radio, prensa y la degustación del producto, en donde se dé a conocer las características que proporciona para dar a conocer de mejor manera al mismo y a la microempresa. Mediante el internet a través de las redes sociales, radio a través de cuñas publicitarias, de la prensa mediante el uso de anuncios publicitarios o también de la degustación por medio de presentaciones y muestras del producto con el motivo de dar promoción a la empresa y al producto.

CAPÍTULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Objetivo general

Realizar el estudio técnico para determinar la macro y micro localización, tamaño del proyecto y las inversiones requeridas.

4.2 Localización del proyecto

4.2.1 Macro localización

Los factores para determinar la macro localización son los siguientes:

Tabla N°34

Factores de la Macro localización

Factores	1	2	3	4	5
Disponibilidad de materia prima					X
Disponibilidad de mano de obra				X	
Disponibilidad de capital			X		
Disponibilidad de tecnología				X	
Disponibilidad de demanda					X
Disponibilidad de terreno					X

Elaborado por: Los Autores.

Escala

5= Máxima (Muy Alta)

4= Alta

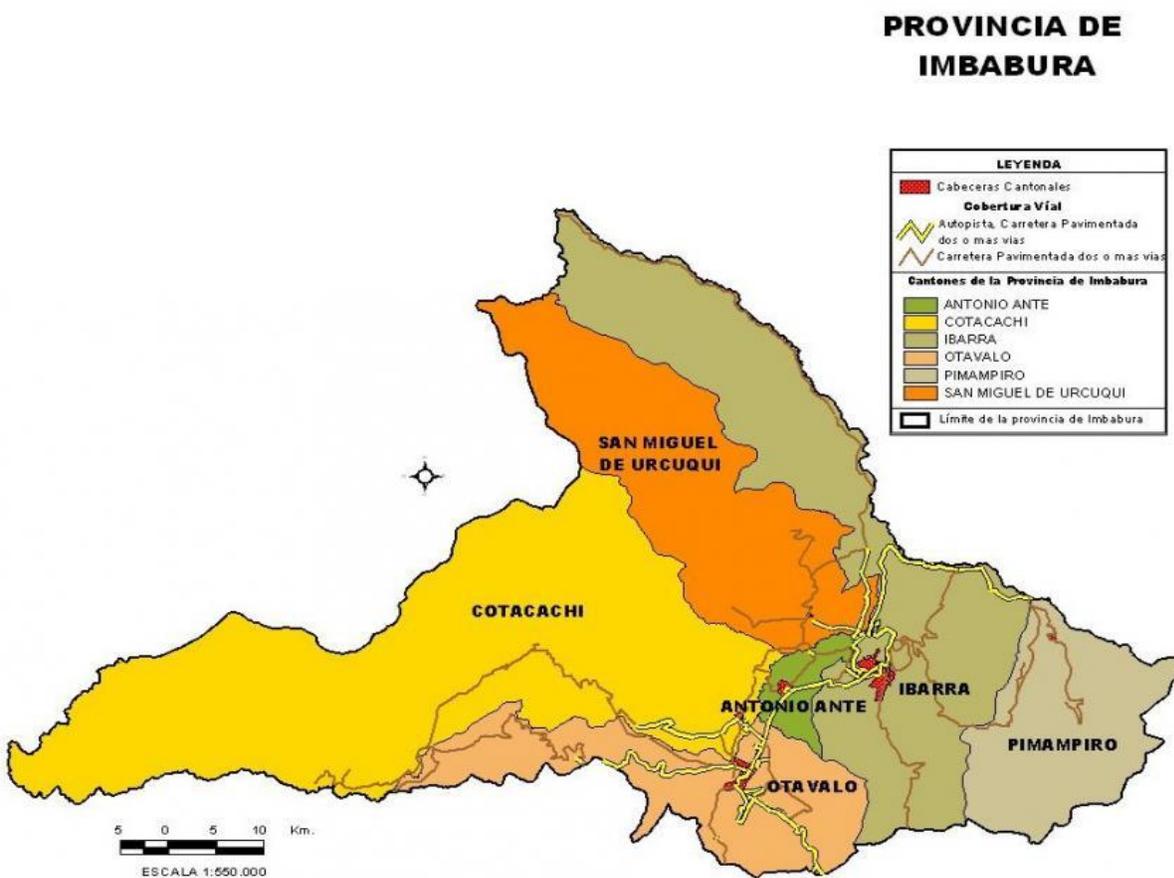
3= Media

2= Bajo

1= Regular

De acuerdo al análisis de los factores determinantes de macro localización, la microempresa de producción y comercialización de pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora estará ubicado en la provincia de Imbabura, cantón Ibarra; ya que existen elementos relevantes como disponibilidad de materia prima, terreno y demanda que son importantes para el proyecto.

Gráfico N°19
Provincia de Imbabura



Fuente: <https://imbabura.wordpress.com/2010/05/28/hola-mundo/>

4.2.3 Micro localización

Los factores para determinar la micro localización son los siguientes:

Tabla N°35
Factores de la micro localización

Factores	1	2	3	4	5
Materia prima					X
Mano de obra				X	
Transporte				X	
Servicios básicos			X		
Terrenos			X		
Impuestos				X	

Elaborado por: Los Autores.

Escala

5= Máxima (Muy Alta)

4= Alta

3= Media

2= Bajo

1= Regular

El proyecto de producción y comercialización de pulpa de fruta congelada se ubicará en el Parque Industrial, cantón Ibarra, en la parroquia El Sagrario, entre las calles Fray Vacas Galindo y Av. Rodrigo Miño, el terreno cuenta con una superficie de 300m², sitio que de acuerdo a Ordenanzas del Ilustre Municipio de Ibarra es considerado apto para empresas industriales, además se analizó los factores de la micro localización como la materia prima, mismos que tienen mayor relevancia, ya que existen importantes cultivos de tomate de árbol y mora, que se encuentran toda la temporada del año, por ende al contar con estas frutas en la provincia de Imbabura los costos de

transporte son menores, en terreno cuenta con servicios básicos que son necesarios para la puesta en marcha de la unidad productiva, también su entrada tiene una zona apta para la carga y descarga de productos, y el lugar mantiene una cercanía hacia la actividad comercial.

*Gráfico N°20
Micro localización*



Fuente: Internet satélite

4.3 Tamaño del proyecto

Para definir el tamaño del proyecto se consideró analizar ciertos factores como:

- Inversiones
- Disponibilidad de materia prima
- Acceso a la tecnología

4.3.1 Inversiones

El financiamiento del proyecto se realizará con recursos propios y financiados por el Banco Nacional de Fomento a plazos y tasas razonables.

El Banco Nacional de Fomento otorga crédito de hasta 70.000 dólares con una tasa activa del 12%.

En maquinaria de hasta 15.000 dólares hasta 5 años de plazo, en edificio hasta 20000 dólares.

4.3.2 Disponibilidad de materia prima

La materia prima para elaborar la pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora se encuentra en varios sectores como: Cuellaje, Quitumba-Pucalpa, Imantag, San Ignacio-San Juan, Chaltura-Andrade Marín-Pucará.

Tabla N°36
Cultivos tomate de árbol.

Parroquia	Superficie del cultivo (Ha)	Total de producción(rendimiento promedio)
Cuellaje	421 (Ha)	2880 sacos/ha/año (sacos de 100 libras)
Imantag	104 (Ha)	Cosechas durante todo el año
San Ignacio-San Juan	50 (Ha)	3600 sacos/ha/año (saco de 80 libras).
Chaltura-Andrade Marín-Pucará	83 (Ha)	3240 sacos/ha/año (saco de 80 libras).

Fuente: MAGAP
Elaborado por: Los autores

Tabla N°37
Cultivo de la Mora de Castilla

Cultivo	Producción de mora de castilla (Ha)	Total de producción en tn/año
Monocultivo	4.036 Ha	10.283
Asociado	1.201 Ha	3.637

Fuente: Producción mora de castilla MAGAP
Elaborado por: Los autores

4.3.3 Acceso a la tecnología

En el análisis de la maquinaria para la elaboración de pulpa de fruta, se tomó como punto de referencia el almacén “Metálicas Vaca”, mismo que provee de la tecnología necesaria, este se encuentra ubicado en la ciudad de Ibarra, a continuación se menciona la maquinaria a utilizar:

4.3.3.1 Despulpadora

Despulpadora de frutas con una producción de 60 libras/hora en acero inoxidable con un costo de 3.600,00 dólares.

*Gráfico N°21
Despulpadora*



Fuente: Internet

4.3.3.2 Marmita

Se utiliza para el proceso de escaldado y pasteurización, la marmita tiene una capacidad de 60 libras a un costo de 600,00 dólares.

Gráfico N°22
Marmita



Fuente: Internet

4.3.3.3 Brixómetro

Brixómetro para medir la cantidad aproximada de azúcar en las frutas, este tiene un costo de 450,00 dólares.

Gráfico N°23
Brixómetro



Fuente: Internet

4.3.3.4 Acidómetro

Acidómetro mide la acidez de la fruta, tiene un costo de 150,00 dólares.

Gráfico N°24

Acidómetro



Fuente: Internet

4.3.3.5 Congelador

Congelador para almacenar la pulpa de fruta a un costo de 2.142,00 dólares, cada congelador con dos puertas en acero inoxidable una puerta congela y la otra congela.

Gráfico N°25

Congelador



Fuente: Internet

4.3.3.6 Balanza electrónica

Balanza electrónica para pesar la pulpa de fruta a un costo de 116,00 dólares, capacidad de 30 kg, marca peso y precio.

*Gráfico N°26
Balanza electrónica*



Fuente: Internet

4.3.3.7 Máquina empaque al vacío

Maquinaria para empacar el producto a un costo de 2.348 dólares, dos líneas de sellado de 40 cm, pedestal y ruedas, capacidad de 8 kilos a 110 voltios.

*Gráfico N°27
Máquina de empaque al vacío*



Fuente: Internet

4.4 Capacidad del planta

Para la capacidad de planta se consideró varios aspectos como se mencionan a continuación:

Tabla N°38
Capacidad de planta

Descripción	Maquinaria
Capacidad de Maquinaria(60 libras) 75%	45 (libras)
Tiempo por Hora	1
Horas de trabajo	8
Producción diaria (libras)	360
Productos diarios 500 gramos	292
Productos anuales (500 gramos)	70080

Elaborado por: Los Autores

4.5 Distribución de las instalaciones de planta

Una vez que se determinó el tamaño del proyecto, se debe identificar el espacio físico y la infraestructura que se va a necesitar para operar el proyecto, es decir que se espera obtener una área de construcción para la planta industrial, un área de bodega para el almacenamiento de materiales, una área para las zonas de embarque y desembarque de las materias primas y de los productos finales que se van a comercializar respectivamente. Además de una zona de ubicación de oficinas en lo correspondiente al área administrativa, contable y de ventas.

Gráfico N°28
Distribución de planta



Elaborado por: Los Autores

4.6 Proceso productivo

El proceso productivo que se va a implementar para la elaboración de la pulpa de fruta congelada será de la siguiente manera, mediante un flujo para que el proceso de fabricación sea óptimo.

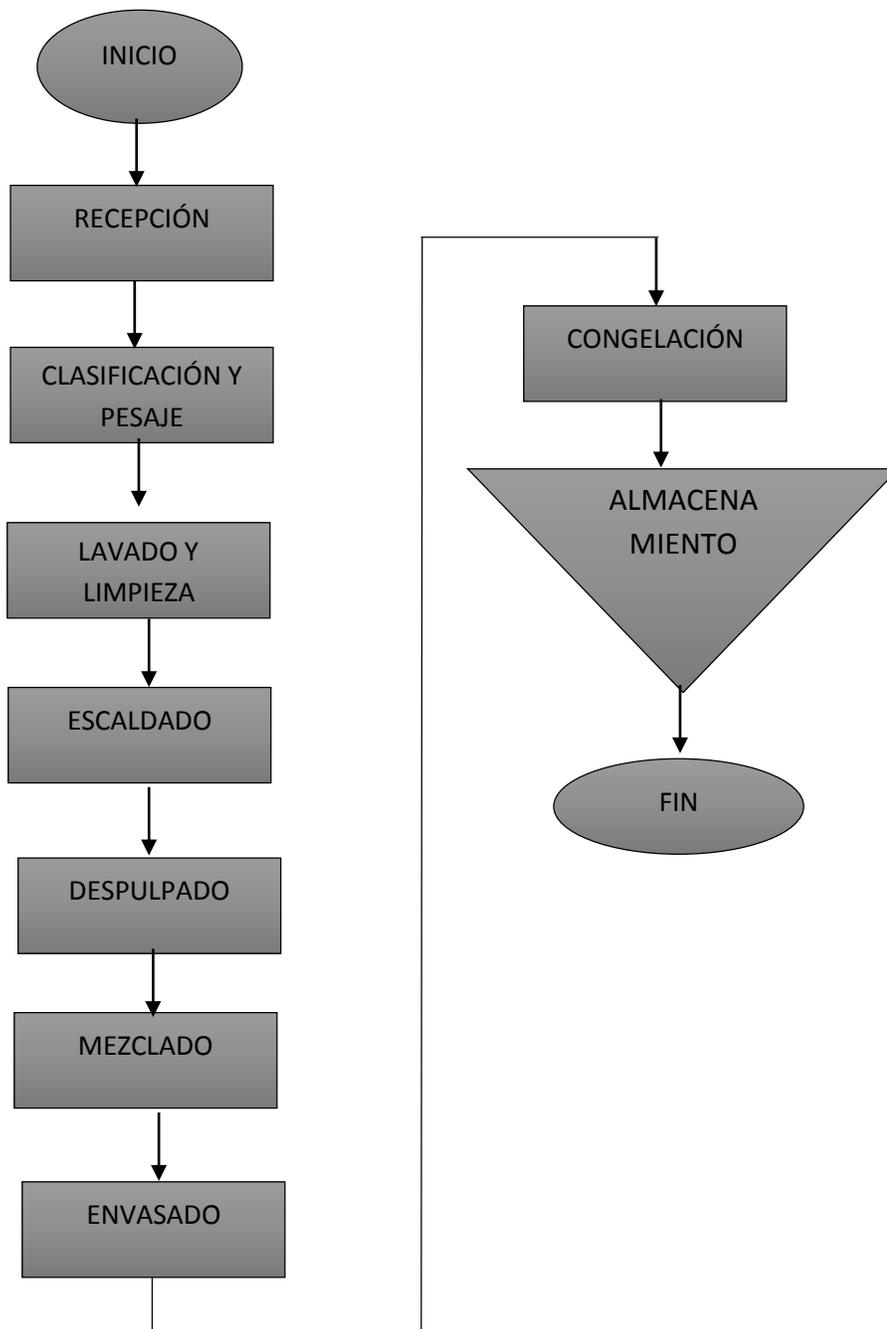
El estudio prevé a fabricar el tipo de producto mix consta de los diferentes procesos que se mencionan a continuación:

- Recepción de la materia prima (Frutas mora y tomate de árbol).
- Clasificación y pesaje

- Lavado y limpieza
- Escaldado
- Despulpado
- Mezclado
- Envasado
- Congelación
- Almacenamiento

4.6.1 Flujograma de producción de pulpa de fruta

Gráfico N°29
Flujograma de procesos productivo



4.6.2 Procedimiento

- **Recepción de la materia prima**

La recepción de la materia prima es la primera etapa para la elaboración de pulpa de fruta congelada, en el cual se observa el color, olor y textura tanto del tomate de árbol como de mora, verificando la calidad del producto.

- **Clasificación y pesaje**

Se realiza la clasificación y el pesaje de la materia prima a utilizarse, este peso sirve para verificar que ingrese todas las frutas necesarias para el proceso de producción y obtener el rendimiento.

- **Limpieza y lavado**

Se procede a retirar las hojas y ramas que se encuentran en las frutas, luego se coloca en cubetas la materia prima para seguir con el proceso de lavado por 3 repeticiones en agua potable.

- **Escaldado**

Se agrega la fruta en la marmita para que se realice la cocción con una cantidad de agua necesaria.

- **Despulpado y mezclado**

En este proceso se separa la pulpa de los residuos y desperdicios como cáscaras y semillas, que al pasar por un tamiz se obtiene consistencia más homogénea de las frutas.

- **Medición**

Haciendo uso del Brixómetro se calcula la cantidad aproximada de azúcar y mediante el Acidómetro se mide la acidez de la pulpa de fruta.

- **Pesaje**

Se procede a pesar la cantidad de pulpa obtenida en el proceso de despulpado, esto ayudará a realizar el envasado de 500 gramos.

- **Envasado**

Se coloca en fundas de plástico a la pulpa obtenida y luego se procede a sellarla con la máquina de empacado al vacío.

- **Almacenamiento**

Cuando el producto está terminado se procede a un almacenamiento a temperaturas -18°C en el congelador.

4.7 Inversiones

4.7.1 Inversión fija

- **Terrenos**

Tabla N°39
Terrenos

	M2	Valor unitario m2	Valor total
Terreno	300	80,00	24.000,00
Total	300	80,00	24.000,00

Fuente: Avalúos Ilustre municipio de Ibarra
Elaborado por: los autores

- **Edificios**

Tabla N°40

Edificios

	M2	Valor unitario m2	Valor total
Oficinas	70	300,00	21.000,00
Producción	200	280,00	56.000,00
Total			77.000,00

Fuente: Arquitecto
Elaborado por: Los autores

- **Maquinaria y equipo**

Tabla N°41

Maquinaria y equipo

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Despulpadora	1	3600,00	3600,00
Marmita	1	600,00	600,00
Brixómetro	1	450,00	450,00
Acidómetro	1	150,00	150,00
Balanza electrónica	1	116,00	116,00
Congelador	2	2142,00	4284,00
Maquinaria de empaque al vacío	1	2348,00	2348,00
Cubetas y tinas	4	5,00	20,00
Total		9411,00	11568,00

Fuente: Metálicas Vaca
Elaborado por: los autores

- **Muebles y enseres**

Tabla N°42
Muebles y enseres

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Escritorios	3	135,00	405,00
Juego de sillones	1	280,00	280,00
Sillas giratorias	3	64,00	192,00
Papeleras	4	14,00	56,00
Archivadores	4	168,00	672,00
Sillas para usuarios	5	29,00	145,00
Total			1750,00

Fuente: Almacén Astra y palacio del mueble
Elaborado por: los autores

- **Equipos y sistemas informáticos**

Tabla N°43
Equipo de cómputo

	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computadores	3	510,00	1530,00
Total	3	510,00	1530,00

Fuente: Word Computer
Elaborado por: los autores

- **Vehículo**

Tabla N°44

Vehículo

	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Vehículo	1	17.000,00	17.000,00
Total	1	17.000,00	17.000,00

Fuente: Patio de venta de vehículos
Elaborado por: los autores

- **Total inversión fija**

Tabla N°45

Total inversión fija

Inversión	Valor
Activos fijos	132.848,00
Total	132.848,00

Elaborado por: los autores

4.7.2 Inversión diferida

Los gastos de constitución son prestación de servicios legales, notariales, y profesionales en los cuales incurre la microempresa, además de patentes y diferentes permisos de funcionamiento.

Tabla N°46

Inversión diferida

Descripción	Valor total
Gastos de constitución	1200,00
Total	1.200,00

Elaborado por: los autores

4.7.3 Costos de producción

- **Materia prima**

Tabla N°47

Materia prima e insumos

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor mensual	Valor total
Tomate de árbol	213lb	0,25	1065,00	12780,00
Mora	147lb	0,47	1371,51	16458,12
Total			2436,51	29238,12
Pecticina	1	30,00	30,00	360,00
Ácido Ascórbico	1	10,00	10,00	120,00
Ácido Cítrico	1	10,00	10,00	120,00
Fundas 3.504	20	140,16	233,60	2803,20
Total			283,60	3403,20

Elaborado por: los autores

- **Mano de obra directa**

Tabla N°48

Mano de obra directa e indirecta

Cargo	Sueldo	12,15% A. Patronal	Fondo R.	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Vacaciones	T. Mensual	T. Anual
Jefe de Prod.	500,00	60,75	41,65	41,67	29,50	20,83	694,40	8332,80
Operario 1	366,00	44,47	30,49	30,50	29,50	15,25	516,21	6194,48
Operario 2	366,00	44,47	30,49	30,50	29,50	15,25	516,21	6194,48
Operario 3	366,00	44,47	30,49	30,50	29,50	15,25	516,21	6194,48
Total	1598,00	194,16	133,11	133,17	118,00	66,58	2243,02	26916,24

Elaborado por: los autores

- **CIF**

Tabla N°49

CIF

CIF	Cantidad	Valor unitario	Valor mensual	Valor total
Luz	25	0,07	35,00	420,00
Agua M3	5	0,62	62,00	744,00
Teléfono			15,00	180,00
MOI			694,40	8332,80
MPI			283,60	3403,20
Depreciación			329,73	3956,80
Total			1090,00	13080,00

Elaborado por: Los autores

4.7.4 Gastos administrativos

- **Sueldo personal administrativo**

El sueldo de contador es de 250 dólares, se estableció de acuerdo a las necesidades de la microempresa de producción y comercialización de pulpa fruta de tomate de árbol con mora, por lo que se optó medio tiempo de la jornada laboral para este cargo.

Tabla N°50
Gastos administrativos

N°	Cargo	Sueldo	Aporte Patronal	F. de Reserva	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Vacaciones	T. Mensual	T. Anual
1	Gerente	650,00	78,98	54,15	54,17	29,50	27,08	893,87	10726,44
2	Contador	250,00	30,38	20,83	20,83	29,50	10,42	361,95	4343,40
Total									15069,84

Elaborado por: los autores

- **Suministros y materiales**

Tabla N°51
Suministros y materiales

Gastos suministros	Cantidad	Valor unitario	Valor mensual	Valor total
Papeles	3	5,12	15,36	184,32
Grapadoras	1	1,50	1,50	6,00
Cuadernos	1	1,35	1,35	5,40
Cajas de esferos	2	2,30	4,60	18,40
Grapas	1	0,92	0,92	11,04
Perforadora	1	2,10	2,10	8,40
Carpetas	2	2,50	5,00	20,00
Sellos	1	15,00	15,00	60,00
Tinta de impresora	2	12,00	24,00	96,00
Total			69,83	409,56

Elaborado por: los autores

- **Servicios básicos**

Tabla N°52
Servicios básicos

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor mensual	Valor total
Luz Kw	12	0,07	16,80	201,60
Agua M3	2	0,62	24,80	297,60
Teléfono			25,00	300,00
Total			66,60	799,20

Elaborado por: los autores

4.7.5 Gastos de ventas

- **Sueldo personal de ventas**

Tabla N°53
Sueldos

Cargo	Sueldo	12,15% Aporte Patronal	Fondo de reserva	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Vacaciones	Total Mensual	Total Anual
Vendedor (1)	354,00	43,01	29,49	29,50	29,50	14,75	500,25	6002,99
Total								6002,99

Elaborado por: los autores

- **Publicidad y mantenimiento vehículo**

Tabla N°54

Publicidad y mantenimiento

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Total
Publicidad	6	20	120,00	1440,00
Combustible vehículo		7,4	148,00	1776,00
Mantenimiento vehículo			200,00	2400,00
Total				5616,00

Elaborado por: los autores

4.7.6 Gastos financieros

Tabla N°55

Gastos financieros

Valor a financiar	93.833,60
Tasa de interés	12,00%
Plazo	5
Anualidad	2087,28

Elaborado por: los autores

Tabla N°56

Capitalización del préstamo

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor interés	10.475,88	8.627,85	6.545,45	4.198,95	1.554,86
Valor capital	\$ 14.571,44	\$ 16.419,47	\$ 18.501,87	\$ 20.848,37	\$ 23.492,46

Elaborado por: Los Autores

- **Capital de trabajo**

El capital de trabajo para el proyecto será de 7 días hasta que el proyecto genere sus propios ingresos.

Fórmula para el cálculo del capital de trabajo:

$$CT = \frac{CTo}{365} * \text{Ciclo efectivo}$$

De donde:

CT= Capital de trabajo

CTo= Costo total

Tabla N°57
Capital de trabajo

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual	Valor 7 Días
Materia Prima Directa	2720,11	32641,32	626,00
Mano de Obra Directa	2243,02	26916,24	516,20
CIF	1090,00	13080,00	250,85
Gasto Administrativo			
Sueldos Personal Administrativo	1255,82	15069,84	289,01
Gastos Suministros y Materiales	69,83	409,56	7,85
Servicios Básicos	66,60	799,20	15,33
Otros	15,00	180,00	3,45

Gasto Ventas			
Sueldo Ventas	516,21	6194,48	118,80
Combustible y Mantenimiento	348,00	4176,00	80,09
Publicidad	120,00	1440,00	27,62
Gastos Financieros	2087,28	25047,32	480,36
Total	10531,86	126382,37	2423,77
Imprevistos 5%	526,59	6319,12	121,19
Total Inversión	11058,46	132701,48	2544,96

Elaborado por: Los Autores

4.7.7 Resumen de la inversión de proyecto

Tabla N°58
Resumen inversión

Inversión	Valor
Activos fijos	132.848,00
Inversión diferida	1.200,00
Capital de trabajo	2.544,96
Total	136.592,96

Elaborado por: Los autores

4.8 Financiamiento del proyecto

Tabla N°59

Financiamiento del proyecto

Descripción	Valor \$	Propio	Financiado
Inversión fija	132.848,00	39.854,40	92.993,60
Inversión diferida	1.200,00	360,00	840,00
Inversión variable	2.544,96	2.544,96	0,00
Total Inversión	136.592,96	42.759,36	93.833,60
	100%	30%	70%

Elaborado por: Los Autores

CAPÍTULO V

5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

5.1 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL

La microempresa dedicada a la producción y comercialización de pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora en la ciudad de Ibarra se denominará: “PULPITO MIX”.

5.2 LOGOTIPO DE LA MICROEMPRESA

*Gráfico N°30
Logotipo*



Elaborado por: Los Autores

5.3 Objetivo general

Realizar una propuesta administrativa con la finalidad de que los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos se administren en forma eficiente, efectiva y económica en cumplimiento de los objetivos institucionales o empresariales.

5.4 Conformación de la empresa

Esta microempresa será legalmente constituida como una Sociedad de responsabilidad limitada, ya que es definida como empresa comercial-industrial con una capacidad de intervención para contratar, estará conformada por dos socios, quienes serán los encargados de tomar las decisiones y responder por las obligaciones que mantenga la misma.

Entre los principales requisitos para la constitución legal de la microempresa tenemos:

- La sociedad de responsabilidad limitada no puede tener menos de dos socios ni más de veinticinco.
- Deberá de tener una razón social objetiva aprobada por la Secretaria General de la Superintendencia de Compañías.
- El capital social de la sociedad estará representado por cuotas de igual valor, debe ser pagado totalmente al integrarse la compañía.
- Estará inscrita en el Registro Mercantil de acuerdo al fundamento de compañías previo mandato de la Superintendencia de Compañías (Art. 145-146 Ley de Compañías).
- Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Patente Municipal
- Permiso sanitario de funcionamiento
- Permiso del cuerpo de bomberos

Además de acuerdo a su capital determinado en la escritura de constitución de la misma podrá aceptar suscriptores con consentimiento de la mayoría y emitir acciones de capital de acuerdo a las aportaciones de dinero o de bienes muebles o inmuebles los cuales serán valuados debidamente con sus informes fundamentados en el registro de la microempresa.

5.5 Base Legal de la Microempresa

5.5.1 Misión

“PULPITO MIX” es una microempresa dedicada a la producción y comercialización de pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora, con el propósito de satisfacer las necesidades, gustos y expectativas del cliente, dotando de productos de calidad, sustentándose en la ética empresarial y la confianza de los colaboradores.

5.5.2 Visión

En los próximos 5 años será una microempresa líder en la distribución de pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora a nivel local, regional y nacional, ofreciendo a los potenciales compradores un producto con altos estándares de calidad, basados en el cumplimiento oportuno de objetivos mediante la mejora continua.

5.5.3 Valores empresariales

Los valores empresariales sobre los cuales se fundamentará la microempresa para una mejor organización y fortalecimiento de su misión se presentan a continuación:

- **Solidez:** Es decir que la microempresa estará apoyada por un grupo óptimo de trabajadores comprometidos en el cumplimiento de los objetivos y metas que se plantearon.
- **Lealtad:** Es decir que todo el personal con que dispone la microempresa será considerado como parte fundamental en la misma, actuando con responsabilidad al momento de demostrar su labor en la organización.

- **Honestidad:** Se requerirá manejar una clara honestidad hacia los clientes externos e internos, brindando productos de excelente calidad basándose en normas de higiene y seguridad.
- **Responsabilidad Social Empresarial:** Cumpliendo con la normativa propuesta por la microempresa, las obligaciones tanto con el cliente como con el Estado, hacia la competencia, el medio ambiente y la sociedad en general, actuando responsablemente y con conciencia de los efectos que puedan generar.

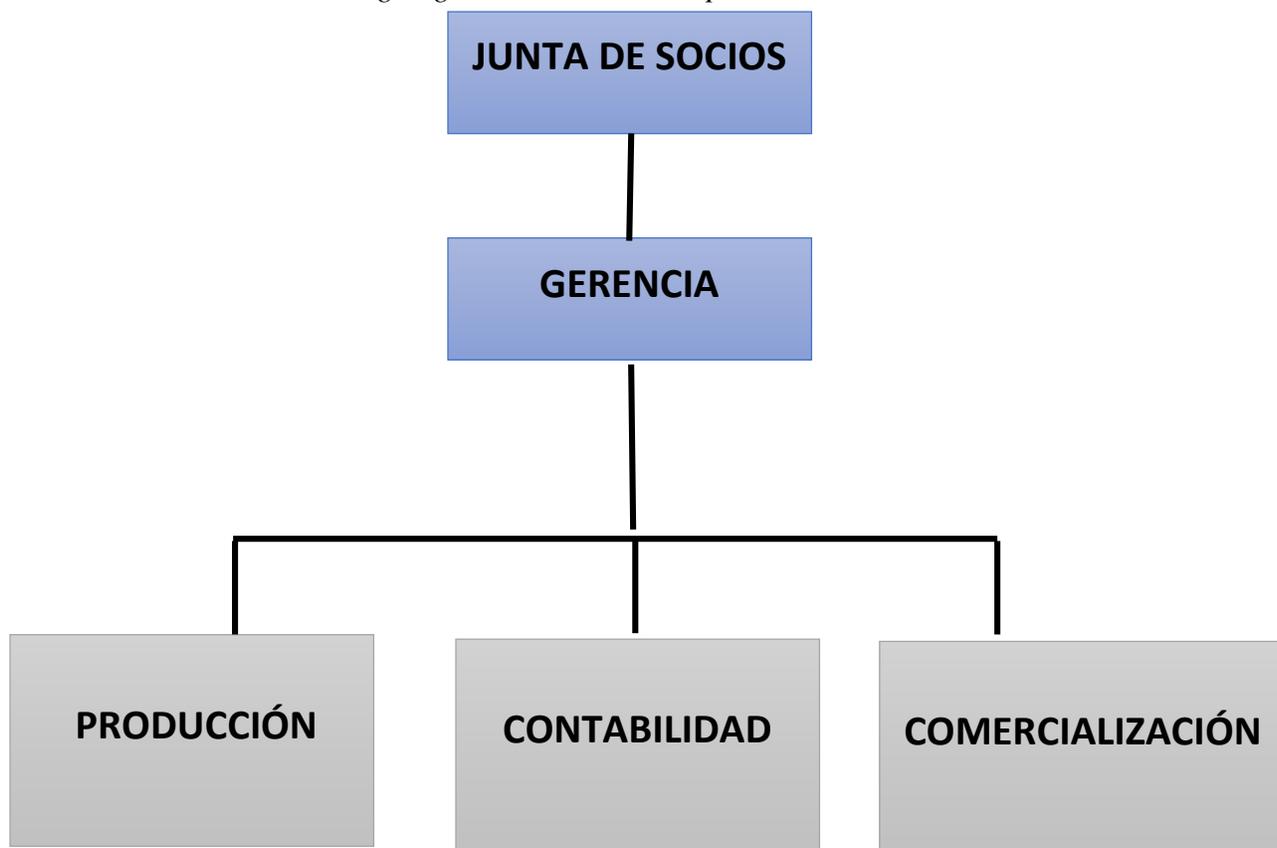
5.6 Estructura organizacional

5.6.1 Estructura Orgánica

En la estructura organizacional se detallará la jerarquización, división de las funciones y actividades asignadas a los miembros de la microempresa de producción y comercialización de pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora “PULPITO MIX”, estableciendo líneas de autoridad en cada uno de los niveles y responsabilidad a cada empleado que conforma la misma, con el fin de mantener un adecuado funcionamiento de la microempresa en relación a sus actividades laborales y cumplimiento de sus objetivos.

5.6.2 Organigrama Estructural de la microempresa “PULPITO MIX”

Gráfico N°31
Organigrama de la microempresa “PULPITO MIX”



Elaborado por: Los autores

Tabla N° 60
Organigrama de la microempresa

Cuadro de Referencias				
Fecha de elaboración:	Elaborado por:	Fecha de aprobación:	Aprobado por:	Simbología
01 de noviembre del 2015	Los Autores			 Autoridad  Operativo

Elaborado por: Los autores

5.7 Manual de funciones

La microempresa contará con tres unidades de funcionamiento tal como se expresó en el gráfico, este documento contiene responsabilidades y tareas específicas de cada uno de puestos de la estructura organizacional, delimitando y determinando sus funciones para la correcta integración, conocimiento, comunicación e interacción de los miembros que se encuentran en la organización, a continuación se detalla la descripción de puestos:

5.7.1 Descripción de puestos.

GERENCIA

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo:	Gerente
Jefe inmediato:	Junta de socios
Nº de persona en el cargo:	Uno(1)
Nº de personas a cargo:	Seis (6)
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Planificar, organizar, dirigir y controlar todas funciones que se ejecutan en la microempresa.	
PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Dotes de mando. • Facilidad para comunicarse. 	

- Trabajo en equipo.
- Capacidad de liderazgo.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- Dirigir y representar legalmente a la microempresa.
- Organizar, planear, supervisar, coordinar y controlar los procesos administrativos de la empresa.
- Ejecutar las funciones administrativas y técnicas, desarrollo de programas de capacitación y mejora para los empleados, enfocado en el cumplimiento de las normas y políticas de la microempresa con el fin de alcanzar los objetivos y metas.
- Autorizar y ordenar los pagos respectivos para cada empleado.
- Presentar informes mensuales a la junta de socios referentes a inversiones, presupuestos financieros y gestión en general.

REQUISITOS PARA EL CARGO

- Título de tercer nivel en Ingeniería Comercial, Administración de empresas o afines.
- Tener por lo menos 2 años de experiencia en cargos similares.
- Conocimiento del área.
- Excelente presencia y buenas relaciones interpersonales.

CONTABILIDAD

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo:	Contador
Jefe Inmediato:	Gerencia
Nº de persona en el cargo:	Uno(1)
Nº de persona a cargo:	Cero (0)
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Se encargará de las funciones financieras, tributarias y contables de la microempresa necesarias para su correcto funcionamiento.	
PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Ser una persona ética e integra profesionalmente. • Trabajo bajo presión. • Confidencialidad en el manejo de la información. • Obtención de estados financieros. 	
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar registros de ingresos y egresos diariamente. • Realizar facturas de compras, pagos previa autorización de la gerencia. • Elaborar, pagar y registrar los roles de pago a los empleados y su correcta verificación. • Desarrollar e inspeccionar la adquisición de materia prima, suministros con la gerencia. 	

- Elaborar declaraciones de impuestos mensuales y reposiciones.
- Elaborar estados financieros de la empresa.
- Fijar costos, precios y manejo de los balances e informes para la Gerencia.

REQUISITOS PARA EL CARGO

- Título profesional de Contador público autorizado CPA
- Tener por lo menos 2 años de experiencia en manejo contable.
- Conocimiento de paquetes contables y computación.
- Facilidad para relacionarse, dinámico, proactivo, trabajo bajo presión.

PRODUCCIÓN

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

Nombre del cargo:	Jefe de producción
Jefe Inmediato:	Gerente
Nº de persona en el cargo:	Uno (1)
Nº de personas a cargo:	Tres (3)

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Se encargará de dirigir de las operaciones de producción de la microempresa, además controlará los procesos productivos, la calidad del producto, mediante el trabajo equipo de todos los miembros de la organización.

PERFIL DEL PUESTO

- Poseer una actitud y aptitud para el trabajo en equipo.
- Iniciativa de trabajo, creatividad e innovación para aportar a la microempresa.
- Tener conocimientos en el desarrollo de productos alimenticios, conocer acerca de las sustancias químicas y en el manejo de maquinaria en relación a la pulpa de fruta.
- Ser una persona con estabilidad emocional y ético y profesional, además de tener buena interrelación con sus compañeros de trabajo.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- Supervisar, dirigir y controlar actividades productivas de manera eficiente y eficaz.
- Verificar la calidad de la materia prima y el producto final.
- Establecer controles en los procesos de elaboración del producto.
- Verificar que la maquinaria funcione correctamente, si hay alguna falla informar inmediatamente.
- Ejecutar planes de mejora y procesos.
- Emitir informes, análisis de los resultados y reportes que respalden las decisiones tomadas.

REQUISITOS PARA EL CARGO

- Nivel superior en agroindustria o carreras afines.
- Conocimiento en manejo de procesos productivos de pulpa de fruta congelada y manipulación de alimentos.

- Experiencia laboral mínima un año.
- Facilidad para relacionarse, dinámico, proactivo y paciente.

OPERATIVO 1

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo:	Operario productivo 1
Jefe Inmediato:	Jefe de producción
Nº de persona en el cargo:	Uno (1)
Nº de persona a cargo:	Cero (0)
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Se encargará de la recepción, clasificación, pesaje, lavado y limpieza de la materia prima, verificando que cumpla con la calidad requerida y manejo de la maquinaria.	
PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Interrelación con sus compañeros de trabajo. • Poseer una actitud y aptitud para el trabajo en equipo. • Capacidad para realizar diferentes actividades. 	
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Recepción y clasificación de la materia prima. • Se encargará del lavado y pesado de la materia prima. 	

- Limpieza de las frutas que serán utilizadas en el proceso productivo.
- Coordinar y regular el nivel de materia prima requerida tanto del tomate de árbol como de la mora para obtener la mezcla adecuada de la misma, además del uso correcto de la maquinaria.
- Reportar diariamente el nivel de producción y las posibles pérdidas de fruta que puedan darse.

REQUISITOS PARA EL CARGO

- Cursando estudios universitarios en la carrera de Ing. Agroindustrial o carreras afines.
- Conocimiento en manejo de procesos productivos de fruta y manipulación de alimentos.
- Experiencia laboral no indispensable.

OPERATIVO 2

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo:	Operario productivo 2
Jefe Inmediato:	Jefe de producción
Nº de persona en el cargo:	Uno (1)
Nº de persona a cargo:	Cero (0)
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	

Controlará los procesos productivos relacionado a la despulpadora, mezclas de las frutas, nivel de medición, empaçado de la pulpa mediante el correcto del sellado y arduo trabajo en el desarrollo de los productos que se van a ofrecer a los clientes.

PERFIL DEL PUESTO

- Poseer una actitud y aptitud para el trabajo en equipo.
- Iniciativa de trabajo, creatividad e innovación para aportar a la microempresa.
- Capacidad para realizar diferentes actividades.
- Trabajo en equipo.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- Reportar diariamente el nivel de producción y las posibles fallas que puedan darse durante el proceso de despulpar la fruta y ver el nivel de residuos que puedan generarse.
- Revisión constante de la materia prima en la despulpadora y del proceso a realizar con la correcta medición de azúcares y ácidos inmersos en el proceso.
- Desarrollo del proceso óptimo y de calidad para la obtención de un producto con altos niveles de estándar.
- Se encargará del sellado y empaçado del producto.

REQUISITOS PARA EL CARGO

- Cursando estudios universitarios en la carrera de Ing. Agroindustrial o carreras afines.
- Conocimiento en manejo de procesos productivos de fruta y manipulación de alimentos.
- Experiencia laboral no indispensable

OPERATIVO 3

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo:	Operario Productivo 3
Jefe Inmediato:	Jefe de producción
Nº de persona en el cargo:	Uno (1)
Nº de persona a cargo:	Cero (0)
DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
<p>Se encargará, de la recepción del producto final para poner en bodega, ya que está considerado en el nivel operativo, el cual controlará los procesos de almacenamiento y congelación de la pulpa de fruta empacada al vacío hasta la distribución de la misma, así como del inventario de almacén.</p>	
PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Poseer una actitud y aptitud para el trabajo en equipo. • Iniciativa de trabajo, creatividad e innovación para aportar a la microempresa. • Ser una persona con estabilidad emocional y ética, además de tener buena interrelación con sus compañeros de trabajo. • Ser responsable y cumplir adecuadamente su actividad laboral. 	
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Llevar un adecuado orden para su distribución. 	

- Coordinar y regular el nivel de productos requeridos.
- Almacenaje y distribución del producto para la posterior venta.
- Revisión continúa de cada producto en su área de bodega.
- Verificar que los productos se congelen adecuadamente, de acuerdo a la temperatura requerida, manteniendo la calidad de la pulpa.
- Archivar las órdenes de pedidos al día.
- Realización de guías de salidas de los productos.
- Inventario de almacenamiento.
- Reportar diariamente el nivel de productos que están en stock y los productos que se requieren para la distribución del mismo.

REQUISITOS PARA EL CARGO

- Un año de experiencia en el manejo y control de bodega.
- Cursando estudios universitarios en la carrera de Ing. Agroindustrial o carreras afines

COMERCIALIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

Nombre del cargo:	Vendedor
Jefe Inmediato	Gerente
Nº de persona en el cargo	Uno(1)
Nº de persona a cargo:	Cero (0)

DESCRIPCIÓN DEL CARGO

Se encargará de la comercialización del producto, es decir las ventas y contactos directos con los posibles clientes que van adquirir el producto, de la distribución de la pulpa hacia los diferentes locales comerciales que demanden el mismo.

PERFIL DEL PUESTO

- Poseer buenas relaciones interpersonales.
- Ser emprendedor, dinámico y poseer poder de convencimiento.
- Responsable y honesto.
- Tener facilidad de palabra.
- Conocer el área de trabajo y las actividades que va a desarrollar.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- Identificar las necesidades de los clientes.
- Buscar convenios para facilitar la salida del producto.
- Comunicar las ventas diarias y sugerencias que mantienen los clientes.
- Cumplir con los objetivos de venta de la empresa.
- Desarrollar estrategias de promoción y publicidad para la acogida de los mismos.

REQUISITOS PARA EL CARGO

- Bachiller
- Tener un año de experiencia en ventas
- Buena presencia y aptitud para relacionarse con facilidad.
- Licencia tipo B.

CAPÍTULO VI

6 Estudio financiero

6.1 Objetivo general

Realizar el estudio financiero para determinar la factibilidad del proyecto.

6.2 Presupuesto de ingresos

Tabla N°60
Presupuesto de ingresos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pulpa de fruta (u)	70.080	73.584	77.263	81.126	85.183
Precio unitario (\$)	2,03	2,10	2,18	2,26	2,34
Total	141.922,36	154.487,46	168.165,00	183.053,49	199.260,13

Fuente: Estudio de mercado y técnico
Elaborado por los autores

6.3 Presupuesto de costos y gastos

- **Materia prima directa e insumos**

Tabla N°61
Materia prima directa e insumos

Descripción	1	2	3	4	5
Tomate de árbol	13249,03	13735,27	14239,35	14761,93	15303,70
Mora	17062,13	17688,31	18337,47	19010,46	19708,14
Total	30311,16	31423,58	32576,82	33772,39	35011,84

Pecticina	373,21	386,91	401,11	415,83	431,09
Ácido Ascórbico	124,40	128,97	133,70	138,61	143,70
Ácido Cítrico	124,40	128,97	133,70	138,61	143,70
Fundas 3504	2906,08	3163,37	3443,44	3748,30	4080,16
Total	3528,10	3808,22	4111,95	4441,35	4798,64

Elaborado por: Los Autores

- **Mano de obra directa e indirecta**

Tabla N°62

Mano de obra directa

Sueldos Personal	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Jefe de Producción	9.267,66	10.307,41	11.463,80	12.749,94	14.180,36
Operario 1	6.889,44	7.662,38	8.522,02	9.478,12	10.541,47
Operario 2	6.889,44	7.662,38	8.522,02	9.478,12	10.541,47
Operario 3	6.889,44	7.662,38	8.522,02	9.478,12	10.541,47
Total	29.936,00	33.294,54	37.029,87	41.184,28	45.804,77

Elaborado por: Los Autores

- **Costos indirectos de fabricación**

Tabla N°63

CIF

CIF	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Luz	435,41	451,39	467,96	485,13	502,94
Agua M3	771,30	799,61	828,96	859,38	890,92
Teléfono	186,61	193,45	200,55	207,91	215,55
MOI	9267,66	10307,41	11463,80	12749,94	14180,36
MPI	3528,10	3808,22	4111,95	4441,35	4798,64
Depreciación	3956,80	3956,80	3956,80	3956,80	3956,80
Total	14189,08	15560,08	17073,22	18743,71	20588,40

Elaborado por: Los Autores

- **Gastos administrativos**

Tabla N°64

Gastos administrativos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneraciones	16760,54	18640,91	20732,25	23058,21	25645,13
Servicios básicos	828,53	858,94	890,46	923,14	957,02
Suministros y materiales	424,59	440,17	456,33	473,07	490,44
Otros	186,61	193,45	200,55	207,91	215,55
Total	18200,26	20133,48	22279,59	24662,34	27308,13

Elaborado por: Los Autores

- **Gastos de ventas**

Tabla N°65
Gastos de ventas

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	1492,85	1547,64	1604,43	1663,32	1724,36
Combustible Vehículo	1841,18	1908,75	1978,80	2051,42	2126,71
Mantenimiento Vehículo	2488,08	2579,39	2674,06	2772,19	2873,93
Remuneración	6889,44	7662,38	8522,02	9478,12	10541,47
Total	12711,55	13698,15	14779,32	15965,05	17266,48

Elaborado por: Los Autores

- **Gastos financieros**

Tabla N°66
Gastos Financieros

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor interés	10.475,88	8.627,85	6.545,45	4.198,95	1.554,86
Total	10.475,88	8.627,85	6.545,45	4.198,95	1.554,86

Elaborado por: Los Autores

- **Depreciación**

Tabla N°67

Depreciación

Descripción	Valor \$	Vida	%	1	2	3	4	5
		útil						
Muebles y enceres	1.750,00	10	10%	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
Maquinaria	11.568,00	10	10%	1.156,80	1.156,80	1.156,80	1.156,80	1.156,80
Edificio	77.000,00	20	5%	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00	3.850,00
Vehículo	17.000,00	5	20%	3.400,00	3.400,00	3.400,00	3.400,00	3.400,00
Equipo de computo	1.530,00	3	33,33 %	510,00	510,00	510,00		
Terreno	24.000,00		10%	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Total	108.848,00			9.091,80	9.091,80	9.091,80	8.581,80	8.581,80

Elaborado por: Los Autores

- **Gastos de constitución**

Tabla N°68

Gastos constitución y estudio

Descripción	1	2	3	4	5
Gastos de Constitución	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Total	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00

Elaborado por: Los Autores

- **Total presupuesto de egresos**

Tabla N°69

Total presupuesto egresos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MPD	30.311,16	31.423,58	32.576,82	33.772,39	35.011,84
MOD	20.668,33	22.987,13	25.566,07	28.434,35	31.624,41
CIF	14.189,08	15.560,08	17.073,22	18.743,71	20.588,40
GA	18.200,26	20.133,48	22.279,59	24.662,34	27.308,13
GV	12.711,55	13.698,15	14.779,32	15.965,05	17.266,48
GF	10.475,88	8.627,85	6.545,45	4.198,95	1.554,86
Depreciación	5.135,00	5.135,00	5.135,00	4.625,00	4.625,00
Gastos de constitución	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Total	111.931,27	117.565,28	123.955,48	130.401,80	137.979,12

Elaborado por: Los Autores

6.4 Estado de situación inicial

Tabla N°70
Estado situación inicial

ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Corrientes	2.544,96	Pasivos Corrientes	
Inv. Variable	2.544,96	Pasivos a c/p	
Activos Fijos	132.848,00	Pasivos a L/p	93.833,60
Inv. Fija	132.848,00	Prestamos	93.833,60
Activos diferidos	1.200,00		
Inv. Diferida	1.200,00	PATRIMONIO	
		Capital Social	42.759,36
Toral Activos	136.592,96	Total Pasivo+	136.592,96
		Patrimonio	

Elaborado por: Los Autores

6.5 Estado de resultados

Tabla N°71
Estado de resultados

Descripción	1	2	3	4	5
Ingresos	141.922,36	154.487,46	168.165,00	183.053,49	199.260,13
(-) Costos de Producción	65.168,58	69.970,79	75.216,12	80.950,45	87.224,66
MPD	30.311,16	31.423,58	32.576,82	33.772,39	35.011,84
MOD	20.668,33	22.987,13	25.566,07	28.434,35	31.624,41
CIF	14.189,08	15.560,08	17.073,22	18.743,71	20.588,40
(=) Utilidad Bruta Ventas	76.753,78	84.516,67	92.948,88	102.103,04	112.035,48
(-) Gasto operacional	46.762,69	47.834,48	48.979,36	49.691,35	50.994,47
Gasto Administrativo	18.200,26	20.133,48	22.279,59	24.662,34	27.308,13
Gasto Ventas	12.711,55	13.698,15	14.779,32	15.965,05	17.266,48
Depreciación	5.135,00	5.135,00	5.135,00	4.625,00	4.625,00
Amortización	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
(-) Gasto Financiero	10475,88	8627,85	6545,45	4198,95	1554,86
(=) Utilidad operacional	29.991,09	36.682,18	43.969,52	52.411,69	61.041,01
(-) 15% participación	4498,66	5502,33	6595,43	7861,75	9156,15
(=) Utilidad neta antes de impuestos	25.492,43	31.179,85	37.374,10	44.549,94	51.884,86
(-) % de Imp a la Renta	5608,33	6859,57	8222,30	9800,99	11414,67
(=) Utilidad liquida	19.884,09	24.320,29	29.151,79	34.748,95	40.470,19

Elaborado por: Los Autores

6.6 Estado de flujo de efectivo

Tabla N°72
Flujo de efectivo

	0	1	2	3	4	5
INVERSIONES	136.592,96					
Utilidad operacional	29.991,09	36.682,18	43.969,52	52.411,69	61.041,01	
(+) Depreciación	9.091,80	9.091,80	9.091,80	8.581,80	8.581,80	
(+) Amortización	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	
(+) Venta propiedad planta y equipo						102.809,00
(-) Participación trabajadores	4.498,66	5.502,33	6.595,43	7.861,75	9.156,15	
Reinversiones				1.530,00		
(-)Impuestos	5608,33	6859,57	8222,30	9800,99	11414,67	
(=) ENTRADAS DE EFECTIVO	-	29.215,89	33.652,09	38.483,59	42.040,75	152.100,99
	136.592,96					

Elaborado por: Los Autores

6.7 Evaluación financiera

- **Costo de oportunidad**

Tabla N°79
Costo de oportunidad

Descripción	Valor	%	Costo De Capital	Ponderación
Propio	42.759,36	31%	5,54%	1,73%
Financiado	93.833,60	69%	12,00%	8,24%
Total	136.592,96	100%	kp	9,98%

Elaborado por: Los Autores

Datos:

Inflación: 3.67%

Kp: 9,98%

- **Tasa de descuento**

$$\text{TRM} = ((1 + C_k)(1 + I_f) - 1)$$

$$\text{TMR} = ((1 + 9,98\%)(1 + 3,67\%) - 1)$$

$$\text{TRM} = 14,01\%$$

- **VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

Tabla N°74

VAN

Años	Inversión	Flujos Netos	Flujos Netos Actualizados
1	136.592,96	29.215,89	25624,84
2		33.652,09	25887,86
3		38.483,59	25965,81
4		42.040,75	24879,34
5		152.100,99	78948,24
TOTAL			181306,09

Elaborado por: Los Autores

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

$$VAN = \$ 44.713,13$$

Se tiene un VAN de \$ 44.713,13 por lo que el proyecto es factible ya que es mayor a cero.

- **Tasa interna de retorno**

Tabla N°75
TIR

Años	Inversión	Flujos Netos	Flujos Netos Actualizados	Flujo Neto Actualizado 24%
1	136.592,96	29.215,89	25624,84	23.627,55
2		33.652,09	25887,86	22.009,55
3		38.483,59	25965,81	20.355,15
4		42.040,75	24879,34	17.983,27
5		152.100,99	78948,24	52.617,45
Total			181306,09	136.592,96

Elaborado por: Los Autores

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

TIR = 24%

El TIR del proyecto es del 24%, es decir es mayor a la tasa de descuento que es del 14,01% lo que representa que el proyecto es factible.

- **Costo beneficio**

Tabla N°76
Costo beneficio

Años	Inversión	Flujos Netos	Flujos Netos Actualizados
1	136.592,96	29.215,89	25624,84
2		33.652,09	25887,86
3		38.483,59	25965,81
4		42.040,75	24879,34
5		152.100,99	78948,24
Total			181306,09

Elaborado por: Los Autores

$$\text{CB} = \frac{\Sigma \text{FNEACTUALIZADOS}}{\text{INVERSIÓN}}$$

$$\text{CB} = 181306,09 / 136.592,96$$

$$\text{CB} = 1,33$$

Por cada dólar que invierto obtengo 0,33 centavos de utilidad lo cual genera factibilidad.

- **Periodo de recuperación de la inversión**

Tabla N°77

Periodo de recuperación de la inversión

Años	Inversión	Flujos Netos	Flujos Netos Actualizados	Periodo De Recuperación	Años
1	136.592,96	29.215,89	25624,84	25624,84	1 año
2		33.652,09	25887,86	51512,71	2 años
3		38.483,59	25965,81	77478,52	3 años
4		42.040,75	24879,34	102357,85	4 años
5		152.100,99	78948,24	181306,09	7 MESES

Elaborado por: Los Autores

La inversión se recupera en 4 años y 7 meses.

- **Punto de equilibrio**

$$PEQ = \frac{CF}{(PV - CVU)}$$

PEQ = 43870 unidades de 500 gramos.

Se necesita vender de acuerdo al punto de equilibrio 43870 unidades de 500 gramos para poder cubrir con los costos y gastos y no generar pérdidas.

$$PE\$ = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PVU}}$$

PE\$ = 88844,23

De acuerdo al punto de equilibrio se necesita de \$88844,23 para cubrir los costos y gastos y no generar pérdidas.

CAPÍTULO VII

7 IMPACTOS

La evaluación de impactos analizados para la ejecución del proyecto de producción y comercialización de pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora a través de la matriz de impactos, que va de la asignación por una calificación de cada componente sobre el entorno en el que se ve inmiscuido de forma directa o indirecta, mismos que pueden afectar o no a la microempresa.

Esta evaluación se la realizo a través de una escala por niveles de impacto que se pueda generar, la cual se detalla a continuación:

Tabla N°78
Valoración de impactos

ESCALA DE VALORACION DE LOS IMPACTOS	
Alto positivo	3
Medio positivo	2
Bajo positivo	1
No hay Impacto	0
Bajo negativo	-1
Medio negativo	-2
Alto negativo	-3

Elaborado por: Los Autores

La fórmula para la determinación del impacto a aplicarse es:

Nivel de Impacto= Sumatoria de calificación/Número de Indicadores.

Impacto económico

Tabla N°79
Impacto Económico

	Nivel de impacto	3	2	1	0	-1	-2	-3	Total
Indicadores									
Inversión				X					1
Producción		X							3
Ingresos			X						2
Efecto Multiplicador		X							3
Empleo			X						2
Total		11/5= 2.2 Impacto medio positivo							11

Elaborado por: Los Autores

- **Análisis**

El proyecto desde el punto de vista económico genera un impacto medio positivo, ya que cuenta con una inversión alta que produce un impacto positivo en la economía local, ya que se incrementa la producción nacional, es decir el incremento del Producto Interno Bruto (PIB), además de brindar beneficios tanto para la microempresa a través del nivel de ingresos en relación a los factores productivos inmersos en las actividades productivas las cuales generaran un adecuado efecto multiplicador, el cual distribuirá integralmente las utilidades generadas, y para lo referente a quienes laboran en la microempresa mediante oportunidades de trabajo, las cuales brindan estabilidad laboral y económica para sus trabajadores.

Impacto social

Tabla N°80
Impacto social

	Nivel de impacto	3	2	1	0	-1	-2	-3	Total
Indicadores									
Consumo			X						2
Calidad de vida			X						2
Satisfacción de necesidades básicas			X						2
Aporta al desarrollo local			X						2
Total			8/4= 2 Impacto alto positivo						8

Elaborado por: Los Autores

- Análisis

El proyecto desde el punto de vista social tiene un impacto alto positivo, ya que tiene la finalidad que la población adquiera y consuma productos de la región, además de que se mejorará el desarrollo local, se obtendrá una calidad de vida adecuada para las personas que viven en esta zona, brindando un excelente estilo de vida por el alto nivel de nutrición que generarán estos productos que van enfocados a satisfacer los paladares de los consumidores, generando satisfacción de las necesidades tanto de alimentación como de salud, además del aporte constante al desarrollo local y el crecimiento del mismo.

Impacto ambiental

Tabla N°81
Impacto ambiental

	Nivel de impacto	3	2	1	0	-1	-2	-3	Total
Indicadores									
Residuos y desechos							X		-2
Aguas residuales						X			-1
Total									-3/3= -1 Impacto bajo negativo

Elaborado por: Los Autores

- **Análisis**

El proyecto desde el punto de vista ambiental tiene un impacto bajo negativo, por lo que existen riesgos ambientales perjudiciales por el uso de la maquinaria durante la producción y extracción de la pulpa de fruta, la cual es necesaria durante el desarrollo productivo, esto generará problemas ambientales debido a que emana aguas residuales como también algunos residuos que pueden afectar a los trabajadores causándoles enfermedades, además de contaminar el medio ambiente, al pasar por todo esto se va a disminuir el rendimiento laboral, es por esta razón que ellos tienen la obligación de utilizar indumentaria adecuada para que este impacto no provoque daños a los trabajadores, y mediante un control estricto de residuos no perjudicar al medio ambiente.

Impacto empresarial

Tabla N°82
Impacto empresarial

	Nivel de impacto	3	2	1	0	-1	-2	-3	Total
Indicadores									
Iniciativa e innovación			X						2
Competitividad		X							3
Servicio al cliente		X							3
Total		8/3= 2.7 impacto positivo alto							8

Elaborado por: Los Autores

- **Análisis**

El proyecto desde el punto de vista empresarial tiene un impacto positivo alto ya que se obtendrán garantías de calidad en lo que se refiere a la elaboración del producto, que será beneficioso para la organización como también para los clientes, por lo que podrán satisfacer completamente sus necesidades y expectativas, entregando un producto adecuado con estándares altos, al igual que se obtendrá grandes iniciativas del personal capacitado e innovación del bien a ofrecer, el mismo que será creativo, mejorando continuamente los procesos de producción, proporcionando posteriormente nuevas alternativas de venta, conocimientos, nuevas propuesta de trabajo, entre otros, con la finalidad de ser competitivos en el ámbito empresarial y en el mercado, de esta manera se ayudará que las personas tengan un mejor estilo de vida.

CONCLUSIONES

Al culminar con el estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora, en la ciudad de Ibarra, se consideró pertinente mencionar las siguientes conclusiones:

1. En base al diagnóstico situacional realizado se concluye que la ciudad de Ibarra es un adecuado lugar para la puesta en marcha de la microempresa, es decir que cuenta con una área óptima para la inserción de la misma, además de que posee facilidad de acceso en la adquisición de materia prima, ya sea por su cercanía de los posibles proveedores que dotaran de la misma, la cual es de alta calidad porque es cultivada en un área natural que cuenta con todos los factores que se requieren como tierra, agua y otros; es decir que todos estos factores ayudarán a que la microempresa logre los objetivos y metas propuestos.
2. Mediante el Marco Teórico se pudo conceptualizar y definir los términos básicos que sirvieron de guía para el desarrollo del proyecto, basándose en teorías científicas y técnicas que ayudaron a profundizar más en el desarrollo del mismo.
3. Del estudio de mercado realizado se concluye que la pulpa de fruta congelada tiene aceptación, en el cual se puede ofertar el producto ya que existe un mercado potencial a satisfacer, es decir que este proyecto es factible y rentable de acuerdo al nivel de consumo que existe en la ciudad.

4. En el estudio técnico realizado se determinó que existen las condiciones físicas, disposición de recursos materiales, económicos, tecnológicos, talento humano y la experiencia en la producción de este tipo de productos con el fin de lograr un eficiente y productivo funcionamiento del proyecto.

5. Se concluye que de acuerdo al estudio económico y financiero es factible realizar este proyecto, ya que proporciona rentabilidad, la evaluación financiera justifica la inversión y a la vez genera una ventaja para el sector donde se va a implantar la microempresa.

6. Al finalizar el estudio organizativo, se estableció una adecuada estructura organizativa, la misma que ayudará a mejorar el desarrollo de los procesos de la microempresa, con el fin de que exista alguien que este al mando de la organización como es el caso del Gerente, quien velará por la dirección, además se estableció líneas de autoridad en cada uno de los niveles y responsabilidad a cada empleado que conforma la misma, con el fin de mantener un adecuado funcionamiento de la microempresa.

7. Luego del análisis detallado y de los posibles impactos que se puedan generar durante la puesta en marcha de la microempresa se pudo ver la existencia mínima que puede causar el mismo, ya sea por el uso de la maquinaria o por el simple hecho que generan las aguas residuales de la misma.

RECOMENDACIONES

1. Al existir un adecuado y óptimo lugar de funcionamiento de la microempresa se recomienda la ejecución de la misma, ya que se podrá brindar nuevas oportunidades de trabajo y por otra parte los beneficios que ofrecerán los productos serán reconocidos por el cliente o consumidor potencial.
2. Es necesario continuar con una investigación más profunda para una mejora continua de la microempresa, ya que podrían existir nuevos cambios ya sea en sistemas o tecnologías que podrían surgir en un futuro.
3. Es recomendable aprovechar el mercado potencial que se quiere satisfacer ya que existe la aceptación del producto, es decir que se deberá difundir de forma directa e indirecta al comprador potencial logrando con esto que el producto pueda introducirse en el mercado, dando a conocer los beneficios y utilidades que genera al momento del consumo.
4. Se recomienda insertar una microempresa en el lugar sugerido ya que cuenta con la capacidad y el espacio adecuado para su funcionamiento y puesta en marcha, además de contar con un grupo de especialistas encargados en el manejo y manipulación de la maquinaria que se utilizará en la microempresa.
5. Se propone a la microempresa que no se exceda del apalancamiento financiero, ya que las deudas que mantiene la microempresa pueden ser demasiado altas y no se pueda cubrir con el pago de los mismos.

6. Se sugiere que todos los trabajadores conozcan la filosofía empresarial, organigramas de cómo está conformada la microempresa, con sus líneas de autoridad, funciones y responsabilidades, además de los objetivos y metas institucionales, mediante la colocación de rótulos en cada uno de los departamentos y folletos de especificación de descripción de actividades.

7. Se aconseja tomar en cuenta los posibles impactos que genere la microempresa, con el fin de mitigarlos o buscar ciertas estrategias que ayuden a disminuir el daño tanto hacia la sociedad como a sus trabajadores.

Bibliografía y Linkografía

- ✓ Anzola R, Sérvulo. (2010). Administración de pequeñas empresas. McGraw – Hill.
- ✓ Baca Urbina, Gabriel. (2010). Evaluación de proyectos. Editorial McGraw – Hill.
- ✓ Bernal, C. (2013). Costos. Editorial Pearson Educación.
- ✓ Bravo, M. (2009). Contabilidad General. Séptima edición, editorial nuevo día.
- ✓ Chain Sapag. (2011). Proyectos de inversión. Editorial Pearson Educación.
- ✓ Chiavenato, I. (2014). Teoría general de la administración. Séptima edición. Editorial Mexicana, Reg. Núm. 736.
- ✓ Chilingua, M. (2007). Costos. Ibarra-Ecuador Segunda edición. Editorial Pasto Graficolor.
- ✓ Franklin, E & Krieger, M. (2011). Comportamiento Organizacional. Primera edición. Editorial Mexicana, Reg. Núm. 1031.
- ✓ Flores, J (2007). Proyectos de inversión para PYMES. Colombia. Editorial Ecoe.
- ✓ Griffin W. & Ronald J. (2005). Negocios. Séptima edición. Editorial Pearson Educación.
- ✓ Kotler, P. (2009). Principios de marketing, Mexico. Editorial Prentice Hall.
- ✓ Kotler, P. y Armstrong, G. (2010). Fundamentos de marketing. Octava edición.
- ✓ Lexus (2009). Manual de contabilidad de costos. Lima. Editorial Lexus.
- ✓ Miranda, J. (2005). Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera-económica-social-ambiental. Bogotá. Editorial MM Editores.
- ✓ Palao, J. & Gómez, V (2010). Administre sus recursos humanos. Editorial Palao editores SAC.

- ✓ Parkin, M. (2010). Fundamentos de la teoría económica. Madrid. Editorial Pearson Educación.
- ✓ Prieto, Jorge (2013). Investigación de mercados. Bogotá. Eco Ediciones.
- ✓ Sanchez, G. (2012). Pequeñas empresas. Mexico. Editorial McGraw – Hill.
- ✓ Segade, J. (2007). Administración de organizaciones: Planeamiento, organización, dirección y control. Editorial Macchi.
- ✓ Teubner Odette. (2004) Frutas: Productos, práctica, culinaria y recetas. Barcelona. Everest.
- ✓ Vásquez, R. (2010). La biblia de las frutas y plantas medicinales: Medicina natural y preventiva. Bogotá. Editorial Diseli.
- ✓ <http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechosocietario/2013/05/14/sociedad-anonima>
- ✓ <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- ✓ <https://www.bnf.fin.ec/>
- ✓ <http://www.agricultura.gob.ec/>
- ✓ <http://www.iniap.gob.ec/>
- ✓ <http://repositorio.cedia.org.ec/bitstream/123456789/848/1/Perfil%20territorial%20IBARRA.pdf>

Anexos**• Encuesta**

1. ¿Consume pulpa de fruta? Si su respuesta es negativa pase a la pregunta 5.

Si

No

2. ¿Qué sabores de pulpa de fruta consume con mayor frecuencia?

Guanábana

Mora

Tomate de árbol

Naranjilla

Otros

3. ¿Qué marca de pulpa consume?

Fruteiro

Supermaxi

María Morena

Frico

Jugo fácil

Fruta fácil

La original

Vaslop

Otro

4. **¿Con que frecuencia compra pulpa de fruta?**

Cada Semana

Cada 15 días

Cada Mes

5. **¿Estaría dispuesta/o a comprar pulpa de fruta congelada de tomate de árbol con mora? Si su respuesta es negativa gracias x su colaboración.**

Si

No

6. **¿Cuál es el precio que estaría dispuesta/o a pagar por la adquisición de pulpa de fruta congelada 500g. ?**

1.80

2.00

2.20

7. **¿Qué cantidad podría adquirir mensualmente de pulpa de fruta de tomate de árbol con mora?**

3 unidades

5 unidades

7 unidades

8. **¿Qué aspectos toma en cuenta al adquirir el producto?**

Calidad

Presentación

Sabor

Precio

9. ¿Dónde le gustaría adquirir el producto?

Tienda

Mercado

Supermercado

10. ¿A través de qué medios le gustaría enterarse acerca del producto?

Prensa

Radio

Internet

Tv

Tabla de Amortización

Tabla N° 83
Amortización

Pagos	Capital insoluto	Interés	Anualidad	Capital	Capital soluto
1	93.833,60	938,34	2087,28	1148,94	92.684,66
2	92.684,66	926,85	2087,28	1160,43	91.524,23
3	91.524,23	915,24	2087,28	1172,03	90.352,20
4	90.352,20	903,52	2087,28	1183,75	89.168,44
5	89.168,44	891,68	2087,28	1195,59	87.972,85
6	87.972,85	879,73	2087,28	1207,55	86.765,30
7	86.765,30	867,65	2087,28	1219,62	85.545,68
8	85.545,68	855,46	2087,28	1231,82	84.313,86
9	84.313,86	843,14	2087,28	1244,14	83.069,72
10	83.069,72	830,70	2087,28	1256,58	81.813,14
11	81.813,14	818,13	2087,28	1269,15	80.543,99
12	80.543,99	805,44	2087,28	1281,84	79.262,16
13	79.262,16	792,62	2087,28	1294,66	77.967,50
14	77.967,50	779,68	2087,28	1307,60	76.659,90
15	76.659,90	766,60	2087,28	1320,68	75.339,22
16	75.339,22	753,39	2087,28	1333,88	74.005,34
17	74.005,34	740,05	2087,28	1347,22	72.658,12
18	72.658,12	726,58	2087,28	1360,70	71.297,42
19	71.297,42	712,97	2087,28	1374,30	69.923,12
20	69.923,12	699,23	2087,28	1388,05	68.535,07
21	68.535,07	685,35	2087,28	1401,93	67.133,15
22	67.133,15	671,33	2087,28	1415,95	65.717,20
23	65.717,20	657,17	2087,28	1430,10	64.287,10
24	64.287,10	642,87	2087,28	1444,41	62.842,69
25	62.842,69	628,43	2087,28	1458,85	61.383,84
26	61.383,84	613,84	2087,28	1473,44	59.910,40
27	59.910,40	599,10	2087,28	1488,17	58.422,23
28	58.422,23	584,22	2087,28	1503,05	56.919,18
29	56.919,18	569,19	2087,28	1518,08	55.401,09
30	55.401,09	554,01	2087,28	1533,27	53.867,83
31	53.867,83	538,68	2087,28	1548,60	52.319,23
32	52.319,23	523,19	2087,28	1564,08	50.755,14
33	50.755,14	507,55	2087,28	1579,73	49.175,42
34	49.175,42	491,75	2087,28	1595,52	47.579,90
35	47.579,90	475,80	2087,28	1611,48	45.968,42
36	45.968,42	459,68	2087,28	1627,59	44.340,83
37	44.340,83	443,41	2087,28	1643,87	42.696,96
38	42.696,96	426,97	2087,28	1660,31	41.036,65

39	41.036,65	410,37	2087,28	1676,91	39.359,74
40	39.359,74	393,60	2087,28	1693,68	37.666,06
41	37.666,06	376,66	2087,28	1710,62	35.955,44
42	35.955,44	359,55	2087,28	1727,72	34.227,72
43	34.227,72	342,28	2087,28	1745,00	32.482,72
44	32.482,72	324,83	2087,28	1762,45	30.720,27
45	30.720,27	307,20	2087,28	1780,07	28.940,20
46	28.940,20	289,40	2087,28	1797,87	27.142,33
47	27.142,33	271,42	2087,28	1815,85	25.326,47
48	25.326,47	253,26	2087,28	1834,01	23.492,46
49	23.492,46	234,92	2087,28	1852,35	21.640,11
50	21.640,11	216,40	2087,28	1870,88	19.769,23
51	19.769,23	197,69	2087,28	1889,58	17.879,65
52	17.879,65	178,80	2087,28	1908,48	15.971,17
53	15.971,17	159,71	2087,28	1927,56	14.043,60
54	14.043,60	140,44	2087,28	1946,84	12.096,76
55	12.096,76	120,97	2087,28	1966,31	10.130,45
56	10.130,45	101,30	2087,28	1985,97	8.144,48
57	8.144,48	81,44	2087,28	2005,83	6.138,65
58	6.138,65	61,39	2087,28	2025,89	4.112,76
59	4.112,76	41,13	2087,28	2046,15	2.066,61
60	2.066,61	20,67	2087,28	2066,61	0,00

Elaborado por: Los Autores

- Proforma de maquinaria y equipo

METALICAS VACA CORTES...

PROPIETARIA MARIA V. CORTES RUC: 1001890860001

IBARRA ALMACÉN MATRIZ: Velasco N° 9-27 y Sánchez y Cifuentes Telf.608-815

FABRICA: Avenida Eugenio Espejo 12-40 diagonal liga San Miguel Telf.: 5002574



CANT	DETALLE	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	DESPULPADORA DE FRUTA		1250
	En acero inox		
	Capacidad de 20 libras		
1	ENFRIADOR VERTICAL MIXTO		2142,86
	De 2 puertas		
	En acero inox		
	Una puerta congela y la otra congela		
1	BALANZA DIGITAL		116,07
	Capacidad de 30kg		
	Marca peso y precio		
1	SELLADORA AL VACIO		2348,21
	De 2 líneas de sellado de 40cm		
	Pedestal y ruedas		
	Capacidad 8 kilos		
	A 110 volt		
		SUBTOTAL	5857,14
		IVA 12 %	702,86
		TOTAL	6560