



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GRAVIOLA (GUANÁBANA) EN LA PARROQUIA LITA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”.

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

AUTOR: TOAPANTA, Mayra
DIRECTOR: Econ. AYALA, Estuardo

IBARRA, NOVIEMBRE, 2014

RESUMEN EJECUTIVO

El propósito fundamental del presente estudio es la creación de una microempresa de producción y comercialización de graviola (guanábana) en el sector de Lita, para ello se ha llevado a cabo el análisis de los diferentes factores que intervienen en la investigación. Se examinó la situación actual de la zona a través de la indagación de datos históricos, geográficos, sociodemográficos y económicos determinando condiciones favorables para el cultivo, se procedió a realizar el estudio de mercado en donde se analizan las circunstancias en las que se encuentra el mercado, así como también el comportamiento de la oferta, demanda y precio, de este estudio se destaca que la demanda de la fruta en los mercados de la ciudad de Ibarra es considerable ya que el producto posee grandes beneficios medicinales y es atractivo al paladar, en cuanto a la oferta es mínima, de ahí que resulta una demanda a satisfacer, lo que hace atractiva la propuesta. Para definir el lugar estratégico donde se desarrollará el proyecto se realizó un estudio técnico en donde se estableció que el sitio óptimo es la zona de Lita ya que sus características agroecológicas benefician a este producto, también se estableció el proceso de producción y comercialización en base a una serie de actividades secuenciales que garantizan una óptima manufactura. Para la administración del negocio se diseñó un organigrama en donde se identifican los niveles y cargos, además se definen las funciones de cada puesto. Con el análisis financiero se estableció la inversión, ingresos y egresos, información que se tomó como base para estructurar los estados proforma y evaluar dicha información mediante los respectivos indicadores obteniendo resultados de factibilidad. El análisis de los impactos dió resultados positivos, es decir, el proyecto presenta mayores beneficios que perjuicios al entorno, finalmente se dan a conocer las conclusiones y recomendaciones del proyecto.

EXECUTIVE SUMMARY

The primary purpose of this study is to create a micro-production and marketing of graviola (soursop) in the zone of Lita, for it has been carried out the analysis of different factors that involved in the investigation. The current situation has examined the area through the study of historical, geographical, demographic and economic aspects determining favorable conditions for growing, we proceeded to conduct market research where the market circumstances is analyzed, as well as the behavior of supply, demand and price, this study highlights the demand for the fruit in the markets of the city of Ibarra is significant because the product has great medicinal benefits and is appealing to the palate, the offer is minimal, as a result there is unmet demand, this makes a compelling proposition. To define the strategic place where the project will be developed a technical study was established that the optimal site is near Lita for their agroecological characteristics benefiting of this product, also the process of production and marketing was established based on a series of sequential activities to ensure optimum manufacturing. An organization chart was designed for the business administration where levels and charges are identified, also the functions of each position are defined. With the financial analysis, it was established a investment income and expenses, with the information structured the pro forma statements to evaluate this information through the respective indicators getting results, feasibility was established. The impacts analysis gave positive results, namely, the project gives greater benefit than harm to the environment, finally disclosed the findings and recommendations of the project.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Mayra Jimena Toapanta Pilco, portadora de la cédula de ciudadanía N° 100258788-7 declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GRAVIOLA (GUANÁBANA) EN LA PARROQUIA LITA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”** es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



MAYRA JIMENA TOAPANTA PILCO
C.I. 100258788-7

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada Mayra Jimena Toapanta Pilco, para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GRAVIOLA (GUANÁBANA) EN LA PARROQUIA LITA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, considero que el presente trabajo reúne 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 quince días del mes de noviembre del 2014.



ECON. ESTUARDO AYALA
DIRECTOR



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, Mayra Jimena Toapanta Pilco, con cédula de identidad N° 100258788-7, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor del Trabajo de Grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GRAVIOLA (GUANÁBANA) EN LA PARROQUIA LITA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente, en mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

f).....

Nombre: Mayra Jimena Toapanta Pilco

C.I.: 100258788-7

Ibarra, a los quince días del mes de noviembre del 2014.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1002587887		
APELLIDOS Y NOMBRES:	TOAPANTA PILCO MAYRA JIMENA		
DIRECCIÓN:	URB. PILANQUÍ, MZ. N° 28, CASA N° 6		
EMAIL:	mayrajtp@yahoo.com		
TELÉFONO FIJO:	2952-441	TELÉFONO MÓVIL:	0981744944

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GRAVIOLA (GUANÁBANA) EN LA PARROQUIA LITA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”
AUTOR (ES):	MAYRA JIMENA TOAPANTA PILCO
FECHA: AAMMDD	2014-11-15
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.
ASESOR /DIRECTOR:	ECON. ESTUARDO AYALA

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Mayra Jimena Toapanta Pilco, con cédula de ciudadanía Nro. 1002587887, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los quince días del mes de noviembre del 2014.

EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:

(Firma).....
Nombre: Mayra Toapanta
C.C.: 1002587887

(Firma).....
Nombre: Ing. Bethy Chávez
Cargo: JEFA DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario...

DEDICATORIA

Con infinito amor y agradecimiento a mi Dios y a la Santísima Virgen María que siempre me han acompañado iluminando mi camino, protegiéndome y concediéndome la fortaleza necesaria para no decaer en la lucha por alcanzar mis anhelos.

A mis queridos padres que son el pilar fundamental en mi vida, por su preocupación, sus consejos y que con su esfuerzo han permitido mi educación, pudiendo culminar cada etapa de mi vida académica gracias a su apoyo incondicional y esmero.

Mayra Toapanta

AGRADECIMIENTO

De todo corazón a Dios, a nuestra Madre María y a mis padres por acompañarme en cada paso que doy, por ser mi fortaleza y mi guía, por concederme la salud y la vida para cumplir mis metas, por iluminar mi camino y ser mi apoyo constante.

Mi gratitud al Economista Estuardo Ayala, Director de mi Trabajo de Grado por conceder su tiempo a la revisión del mismo y que gracias a su orientación he podido finalizarlo.

A mi Universidad por abrirme las puertas y acogerme durante tantos años, a todos los docentes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas que compartieron sus conocimientos y experiencias, que con sus enseñanzas han contribuido a nuestra formación profesional y ética y a los compañeros de aula por su ayuda y aquellos momentos de alegría.

Mayra Toapanta

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada.....	i
Resumen Ejecutivo.....	ii
Abstract	iii
Declaración de Autoría	iv
Certificación del Asesor	v
Cesión de Derechos de Autor	vi
Autorización de Uso y Publicación.....	vii
Dedicatoria	ix
Agradecimiento.....	x
Índice de Contenido.....	xi
Índice de Cuadros.....	xvii
Índice de Gráficos	xx
Índice de Ilustraciones	xxi
Presentación.....	xxii
Antecedentes.....	xxiii
Justificación	xxiv
Objetivo General.....	xxv
Objetivos Específicos	xxv

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	27
Antecedentes del Diagnóstico	27
Objetivos del Diagnóstico	28
General.....	28
Específicos	29
Matriz de Relación Diagnóstica.....	31
Mecánica Operativa del Diagnóstico	32
Instrumentos de Recolección de Información	32
Información secundaria	32
Análisis de las Variables Diagnósticas.....	32

Determinación de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos	49
Identificación de la Oportunidad de Inversión	50

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO	53
La Empresa	53
Definición.....	53
Clasificación de las Empresas	53
Según su naturaleza	54
Según el sector o la procedencia del capital	54
Según la integración del capital	54
Según su tamaño.....	54
Microempresa.....	55
Definición.....	55
Características de la microempresa.....	55
Normatividad y Marco Legal	57
La Fruticultura.....	58
Actividades que comprende la Fruticultura	58
La graviola o guanábana	59
Generalidades	59
Descripción botánica de la guanábana	60
Condiciones ambientales del cultivo	60
Caracterización de cultivares de guanábana	61
Composición nutricional de la guanábana	69
Beneficios del frutal	71
Cultivo de Guanábana en Ecuador	73
Estudio de Mercado.....	73
Demanda.....	74
Oferta	74
Comercialización	74
Mix de Marketing	75
Producto	75

Precio	75
Plaza	75
Promoción	76
Estudio Técnico	76
Localización del Proyecto	77
Macrolocalización	77
Microlocalización	78
Tamaño del Proyecto.....	79
Ingeniería del Proyecto.....	79
Proceso de Producción.....	80
Tecnología.....	80
Inversiones del Proyecto.....	80
Inversión Fija	81
Inversión Diferida.....	81
Capital de Trabajo	81
Estudio Financiero	82
Ingresos.....	82
Egresos	83
Costos de Producción.....	83
Gastos Administrativos	84
Gastos de Ventas	84
Gastos Financieros.....	85
Depreciaciones.....	85
Estados Financieros	86
Estado de Resultados.....	86
Estado de Situación Financiera	86
Estado de Flujos de Efectivo	87
Criterios de Evaluación de Proyectos	87
Valor Actual Neto (VAN)	87
Tasa Interna de Retorno (TIR).....	87
Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)	88
Razón Beneficio-Costo (RBC)	88

Punto de Equilibrio.....	88
Organización de la Microempresa	89
Organigrama Funcional	89
Organigrama Lineal	89
Misión.....	90
Visión.....	90
Impactos	90

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO.....	93
Objetivos del estudio de mercado.....	93
General.....	93
Específicos	93
Matriz de Relación Estudio de Mercado.....	95
Población de estudio	96
Muestra	97
Evaluación y Análisis de Información.....	98
Identificación del Producto.....	116
Composición Nutricional	117
Usos	117
Mercado meta.....	118
Análisis de la demanda.....	118
Proyección de la demanda	120
Análisis de la oferta	123
Proyección de la oferta	123
Demanda insatisfecha	125
Análisis del Precio	127
Estrategias de mercado.....	129
Conclusiones del estudio.....	129

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO.....	131
----------------------	-----

Localización Óptima del Proyecto	131
Macrolocalización	132
Microlocalización	132
Tamaño del Proyecto.....	134
Capacidad del Proyecto.....	136
Distribución Física de la Microempresa	138
Proceso de Producción.....	140
Flujograma de Producción	140
Descripción del Proceso de Producción.....	141
Descripción del Proceso de Comercialización	144
Inversiones	145
Propiedad de Inversión.....	145
Propiedad, Planta y Equipo	146
Capital de Trabajo	149
Inversión Total	150
Estructura del Financiamiento	150
Requerimiento de Talento Humano	150

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO.....	153
Ingresos.....	153
Proyección de Ingresos	153
Egresos	154
Costos de Producción.....	154
Gastos Administrativos	162
Remuneraciones Administración	163
Suministros de Oficina	164
Servicios Básicos.....	165
Mantenimiento Computación	166
Gastos de Ventas	167
Remuneraciones ventas	167
Publicidad.....	168

Empaque	169
Mantenimiento Vehículo	169
Gastos Financieros	171
Depreciación.....	172
Estados Financieros	174
Estado de Situación Inicial.....	175
Estado de Resultados.....	176
Flujo de Caja	177
Evaluación de la Inversión	178
Costo de Oportunidad.....	178
Valor Actual Neto (VAN)	179
Tasa Interna de Retorno (TIR).....	180
Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)	182
Razón Beneficio-Costo (RBC)	182
Punto de Equilibrio.....	184
Resumen de la Evaluación Financiera.....	185

CAPÍTULO VI

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA MICROEMPRESA	187
Razón Social	187
Misión.....	187
Visión.....	187
Objetivos de la Microempresa	187
Políticas de la Microempresa.....	188
Principios de la Microempresa.....	189
Valores	190
Estructura Orgánica.....	191
Organigrama Estructural.....	191
Identificación de Puestos y Funciones	192
Base legal.....	196
Permisos de Funcionamiento	197

CAPÍTULO VII

ANÁLISIS DE IMPACTOS	199
Impacto socio-económico	200
Impacto empresarial	201
Impacto educativo-cultural	202
Impacto ambiental	203
Impacto General	204
Conclusiones	205
Recomendaciones	206
Bibliografía.....	207
Anexos	209

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Matriz de Relación Diagnóstica	31
Cuadro 2 Dignidades del Gobierno Parroquial de Lita 2009-2014	37
Cuadro 3 Población por Género y grupos de Edad de Lita	38
Cuadro 4 Principales Fuentes de Ingreso en Lita	39
Cuadro 5 Analfabetismo por Género en Lita	40
Cuadro 6 Población: Necesidades Básicas Insatisfechas	41
Cuadro 7 Establecimientos de Salud en Lita.....	41
Cuadro 8 Tipo de Vivienda en la parroquia de Lita	42
Cuadro 9 Análisis AOOD	49
Cuadro 10 Contenido en Nutrientes.....	69
Cuadro 11 Contenido en Hidratos de Carbono	70
Cuadro 12 Contenido en Minerales	70
Cuadro 13 Contenido en Vitaminas	70
Cuadro 14 Contenido en Ácidos Grasos.....	71
Cuadro 15 Matriz de Relación del Estudio de Mercado	95
Cuadro 16 Tabulación: Comercialización de Guanábana	99
Cuadro 17 Tabulación: Calidad de la Guanábana	100
Cuadro 18 Tabulación: Precio por Kilo.....	101
Cuadro 19 Tabulación: Factor importante para Adquisición.....	102

Cuadro 20	Tabulación: Cantidad de Compra	103
Cuadro 21	Tabulación: Tipo de Proveedor	104
Cuadro 22	Tabulación: Existencia de Proveedores.....	105
Cuadro 23	Tabulación: Incremento de Proveedores	106
Cuadro 24	Tabulación: Medios de Comunicación	107
Cuadro 25	Tabulación: Número de Productores de Guanábana.....	108
Cuadro 26	Tabulación: Tiempo en la Actividad.....	109
Cuadro 27	Tabulación: Rentabilidad de la Actividad	110
Cuadro 28	Tabulación: Presentación de la Guanábana	111
Cuadro 29	Tabulación: Peso de Comercialización.....	112
Cuadro 30	Tabulación: Precio de Comercialización.....	113
Cuadro 31	Tabulación: Cantidad de Venta	114
Cuadro 32	Tabulación: Mercado de Comercialización	115
Cuadro 33	Composición por cada 100 gramos de porción comestible..	116
Cuadro 34	Número de Comerciantes de Guanábana	119
Cuadro 35	Demanda Anual de Guanábana	119
Cuadro 36	Cálculo de Índice de Crecimiento	120
Cuadro 37	Proyección de la Demanda	122
Cuadro 38	Oferta Anual de Guanábana.....	123
Cuadro 39	Proyección de la Oferta	125
Cuadro 40	Demanda Insatisfecha.....	126
Cuadro 41	Demanda a captar por el Proyecto	127
Cuadro 42	Precio Actual de Mercado	127
Cuadro 43	Precio de Venta.....	128
Cuadro 44	Proyección de Precios.....	128
Cuadro 45	Escala de Puntuación.....	133
Cuadro 46	Matriz de Valoración de Factores de Localización.....	133
Cuadro 47	Existencia de Mercado	135
Cuadro 48	Análisis de la Productividad de Guanábana	136
Cuadro 49	Programa de Producción de Guanábana	137
Cuadro 50	Producción en Gavetas de 10 Kg.....	137
Cuadro 51	Producción de Fréjol	138

Cuadro 52	Áreas determinadas de la Unidad Productiva.....	138
Cuadro 53	Diagramas de Flujo de la Producción de Guanábana.....	140
Cuadro 54	Propiedad de Inversión	146
Cuadro 55	Infraestructura	146
Cuadro 56	Maquinaria y Equipo.....	146
Cuadro 57	Vehículo	147
Cuadro 58	Herramientas de Producción	147
Cuadro 59	Muebles y Enseres.....	147
Cuadro 60	Equipo de Cómputo.....	148
Cuadro 61	Equipo de Oficina	148
Cuadro 62	Resumen Propiedad, Planta y Equipo	148
Cuadro 63	Capital de Trabajo.....	149
Cuadro 64	Inversión Total.....	150
Cuadro 65	Financiamiento del Proyecto	150
Cuadro 66	Requerimiento de Talento Humano.....	151
Cuadro 67	Proyección de Ingresos.....	153
Cuadro 68	Ingresos del Cultivo Asociado	154
Cuadro 69	Materia Prima Directa-Cultivo de Guanábana	155
Cuadro 70	Mano de Obra Directa-Cultivo de Guanábana.....	156
Cuadro 71	Costos Indirectos de Fabricación-Cultivo de Guanábana	157
Cuadro 72	Materia Prima Directa-Cultivo de Fréjol.....	158
Cuadro 73	Mano de Obra Directa-Cultivo de Fréjol	158
Cuadro 74	Costos Indirectos de Fabricación-Cultivo de Fréjol.....	159
Cuadro 75	Resumen Costos de Producción Totales.....	160
Cuadro 76	Serie Histórica Remuneración Básica	161
Cuadro 77	Remuneración Básica Mensual Producción	161
Cuadro 78	Proyección de Remuneraciones Anuales Producción	162
Cuadro 79	Remuneración Básica Mensual Administración.....	163
Cuadro 80	Proyección de Remuneraciones Anuales Administración	163
Cuadro 81	Proyección Suministros y Materiales de Oficina	164
Cuadro 82	Servicios Básicos	165
Cuadro 83	Mantenimiento Equipo de Cómputo	166

Cuadro 84	Resumen Gastos Administrativos.....	166
Cuadro 85	Remuneración Básica Mensual Ventas	167
Cuadro 86	Proyección de Remuneraciones Anuales Ventas	167
Cuadro 87	Publicidad	168
Cuadro 88	Empaques.....	169
Cuadro 89	Combustible y Mantenimiento Vehículo.....	170
Cuadro 90	Resumen Gastos de Ventas.....	170
Cuadro 91	Tabla de Amortización.....	171
Cuadro 92	Interés y Pago de Capital	172
Cuadro 93	Cálculo de Depreciación	173
Cuadro 94	Depreciación de Propiedad, Planta y Equipo.....	173
Cuadro 95	Resumen de Egresos.....	174
Cuadro 96	Estado de Situación Inicial	175
Cuadro 97	Estado de Resultados	176
Cuadro 98	Estado de Flujo de Efectivo.....	177
Cuadro 99	Cálculo Tasa de Redescuento	178
Cuadro 100	Valor Actual Neto	179
Cuadro 101	VAN con Tasa Inferior	180
Cuadro 102	VAN con Tasa Superior.....	180
Cuadro 103	Periodo de Recuperación.....	182
Cuadro 104	Relación Costo/Beneficio	183
Cuadro 105	Punto de Equilibrio	184
Cuadro 106	Resumen de la Evaluación Financiera	185
Cuadro 107	Matriz de Valoración de Impactos	199
Cuadro 108	Impacto socio-económico.....	200
Cuadro 109	Impacto empresarial.....	201
Cuadro 110	Impacto educativo-cultural.....	202
Cuadro 111	Impacto ambiental.....	203
Cuadro 112	Impacto General.....	204

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Principales Actividades Productivas	44
-----------	---	----

Gráfico 2	Actividad Pecuaria y Pesca	45
Gráfico 3	Población por Rama de Actividad de Lita	48
Gráfico 4	Tabulación: Comercialización de Guanábana	99
Gráfico 5	Tabulación: Calidad de la Guanábana.....	100
Gráfico 6	Tabulación: Precio por Kilo.....	101
Gráfico 7	Tabulación: Factor importante para Adquisición	102
Gráfico 8	Tabulación: Cantidad de Compra	103
Gráfico 9	Tabulación: Tipo de Proveedor.....	104
Gráfico 10	Tabulación: Existencia de Proveedores.....	105
Gráfico 11	Tabulación: Incremento de Proveedores	106
Gráfico 12	Tabulación: Medios de Comunicación	107
Gráfico 13	Tabulación: Número de Productores de Guanábana	108
Gráfico 14	Tabulación: Tiempo en la Actividad	109
Gráfico 15	Tabulación: Rentabilidad de la Actividad	110
Gráfico 16	Tabulación: Presentación de la Guanábana	111
Gráfico 17	Tabulación: Peso de Comercialización	112
Gráfico 18	Tabulación: Precio de Comercialización	113
Gráfico 19	Tabulación: Cantidad de Venta	114
Gráfico 20	Tabulación: Mercado de Comercialización	115

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1	Ubicación Parroquia de Lita.....	33
Ilustración 2	Cultivo de Guanábana	59
Ilustración 3	Estados de desarrollo de la flor y fruto.....	65
Ilustración 4	Árbol de Guanábana.....	116
Ilustración 5	Guanábana.....	117
Ilustración 6	Canal de Distribución Indirecto	128
Ilustración 7	Mapa de la provincia de Imbabura.....	132
Ilustración 8	Mapa del cantón Ibarra.....	134
Ilustración 9	Diseño de la Planta.....	139

PRESENTACIÓN

El presente trabajo de investigación: “Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de graviola (guanábana) en la parroquia Lita, cantón Ibarra, provincia de Imbabura” contiene siete capítulos que dan a conocer información importante sobre el tema y permiten determinar la factibilidad del trabajo, se resumen a continuación:

En el primer capítulo se realiza un diagnóstico de la zona de influencia del proyecto con el fin de conocer aspectos como: características geográficas, historia, factores socio-demográficos y económicos, datos que permitieron establecer los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del proyecto a implantarse.

En el capítulo dos se reunió información bibliográfica clara y actualizada para constituir las bases teóricas que respaldan la investigación.

En el tercer capítulo se efectuó la investigación de campo en donde se determinó: el mercado meta, el producto, la demanda y su proyección, la oferta y su proyección, la demanda insatisfecha, precios y formas de comercialización. Aquí se utilizó como fuentes primarias las encuestas, mismas que se aplicaron a comerciantes y a productores.

En el cuarto capítulo se definió el tamaño del proyecto, con el asesoramiento adecuado se determinó la capacidad de producción, los requerimientos en cuanto a maquinaria, equipos, procesos productivos, fuentes de financiación y talento humano.

En el capítulo cinco se registran todos los ingresos y egresos y su proyección a diez años, se detallan los costos de producción, gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros, balances que resumen la situación y proyección de los rubros del proyecto con su

respectivo análisis para establecer si el proyecto es o no viable.

En el sexto capítulo se define la Estructura Organizacional: razón social, misión, visión, objetivos y principios organizacionales, base legal de constitución de la microempresa, descripción de cargos y funciones.

En el séptimo capítulo se analizan los impactos que generará el proyecto, se ha considerado los siguientes: impacto socio-económico, empresarial, educativo-cultural y ambiental, a fin de establecer el impacto general que ocasionará el trabajo de investigación.

El estudio finaliza con la redacción de las conclusiones y recomendaciones en base al desarrollo de toda la investigación.

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

Inicialmente los pequeños productores del Ecuador, en especial de la provincia de Imbabura han sido productores de alimentos básicos, que buscaban suplir sus propias necesidades de alimentación diaria, es aquí donde se pretende darle al desarrollo rural un enfoque empresarial, buscar cómo comercializarlos a gran escala en los mercados locales.

La provincia de Imbabura tiene extensos territorios con diferentes condiciones agro-climáticas que permitirían la producción de los más diversos y exóticos productos agrícolas. En el cantón Ibarra, en la parroquia rural de Lita se dispone de un ecosistema con buenas perspectivas para la implantación de cultivos por ejemplo de guanábana, su producción proviene en grandes cantidades de Esmeraldas por ello

nace la idea de crear la microempresa para disponer del fruto en mayores cantidades y en menor tiempo. Inclusive la actual administración del Gobierno Provincial de Imbabura emprendió un agresivo plan de mejoramiento vial en la parroquia Lita, el objetivo es impulsar el desarrollo social y económico de esta zona, en donde la actividad agrícola es la principal ocupación de los pobladores.

La Prefectura asegura que en esta parroquia se hacen esfuerzos para mantener fuentes de trabajo en diferentes comunidades, el arreglo de los caminos constituye la acción principal, pues se considera que es la base para avanzar hacia otros objetivos institucionales que se concentran en el mejoramiento de la calidad de vida de la gente.

En lo referente a la producción de frutos, la guanábana y otros del sector como: naranjilla, papaya, entre otros deben promover la generación de microempresas para fomentar sistemas idóneos productivos y así dinamizar el desarrollo de la parroquia generando empleo familiar, una forma es impulsando el cultivo de esta fruta (guanábana) que tiene niveles altos de preferencia en el mercado debido a sus cualidades, el mayor interés de esta planta se debe a sus propiedades medicinales, una de ellas y la primordial es su fuerte efecto anticancerígeno, esta planta es un remedio de cáncer probado para los cánceres de todos los tipos, su principal activo: acetogeninas, previene y ataca directamente a las células cancerígenas, respaldado con estudios científicos.

Justificación

La realización de este nuevo proyecto de producción y comercialización de guanábana resulta importante y necesario en vista de que gracias a él se logrará contribuir al desarrollo de nuevos cultivos con excelentes propiedades, se pretenderá llegar a otros mercados efectivos como el del

cantón Ibarra donde el producto es mejor pagado, además está encaminado a la creación de nuevas fuentes de trabajo para los habitantes del sector, lo que permitirá mejorar la economía del mismo.

Se procura con esta investigación mejorar las técnicas que permitan guiar a los empresarios, agricultores y estudiantes sobre las ventajas que representa la producción agrícola. Dicho proyecto beneficiará económicamente al grupo humano encargado de la administración, cultivo y comercialización de la fruta, quienes obtendrán ingresos económicos que mejoren su condición de vida y de manera indirecta favorecerá a los moradores del sector quienes tomarán como una nueva iniciativa el emprendimiento en la producción de nuevos productos y a los consumidores finales quienes obtendrán los beneficios nutricionales y medicinales de la fruta.

Objetivos

General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de guanábana en la parroquia Lita, cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

Específicos

- Efectuar un diagnóstico situacional mediante la recopilación de datos históricos, geográficos, sociodemográficos y económicos de la parroquia Lita a fin de determinar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.

- Estructurar las bases teóricas-científicas que respaldarán la presente investigación reuniendo información bibliográfica y documental actualizada.
- Realizar un estudio de mercado que permita identificar la oferta, demanda, precios y formas de comercialización del producto.
- Efectuar un estudio técnico para determinar la macro y micro localización, las inversiones que requerirá el proyecto, y otros parámetros que permitan definir el tamaño del mismo.
- Realizar el estudio económico-financiero para establecer la factibilidad del proyecto.
- Efectuar la propuesta estratégica administrativa que permita el funcionamiento de la microempresa.
- Analizar los principales impactos que generará el presente proyecto en los ámbitos: socio-económico, empresarial, educativo y ambiental.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes del Diagnóstico

La provincia de Imbabura está ubicada en la región interandina, al norte del territorio ecuatoriano, es un destino turístico permanente, esta provincia conserva una diversidad importante de paisajes y culturas, una veintena de lagos en cuyos entornos se asientan ciudades y comunidades indígenas que aún conservan sus ritos y tradiciones.

La provincia de Imbabura cuenta con 6 cantones: Ibarra, Otavalo, Cotacachi, Antonio Ante, Pimampiro y San Miguel de Urcuquí, entre las parroquias rurales del cantón Ibarra se destaca Lita con 3.349 pobladores, fue nombrada como tal el 17 de Julio de 1950 en la Presidencia de Galo Plaza Lasso, esta parroquia por su ubicación geográfica se encuentra en los límites de las provincias de Imbabura, Esmeraldas y Carchi. La capacidad productiva de Lita se basa en la agricultura y ganadería, especialmente en el cultivo de naranjilla, cabuya, papaya y frutas exóticas, este sector presenta factores agronómicos que favorecen la producción de ciertos productos como es el caso de la guanábana, cuenta con un clima excepcional que está acorde a las necesidades del cultivo para obtener una producción de calidad, por tal razón se le considera sector estratégico para la creación de la microempresa.

Entre las características importantes de este fruto se cita su poder curativo, estudios revelan cómo en 1976 el Dr. Jerry Mc Laughlin de la Purdue University situada en Indiana-Estados Unidos descubre las acetogeninas, dichos componentes, poderosos anticancerígenos, continuaron estas investigaciones en el Instituto Nacional del Cáncer

comprobando su efectividad, la Facultad de Ciencias Médicas de la Universidad Católica de Corea del Sur realizó estudios comparativos con la adriamicina (quimioterapia) en tratamientos del cáncer, estos estudios apuntan a que este componente es extremadamente poderoso, resulta 10.000 veces más potente que la droga quimioterapéutica en el retraso del crecimiento de las células cancerígenas. Muchos de los componentes químicos de la fruta aportan curativamente, por ejemplo las hojas contribuyen a la regeneración celular, previniendo el deterioro de pacientes con enfermedades degenerativas, el extracto de graviola mejora el sistema digestivo ayudando a la asimilación de los nutrientes, se encontró un efecto antimutante (protector celular) y algunos otros aportes a la salud.

En los últimos años, la guanábana es la planta que más importancia comercial tiene, los estudios que se han realizado en el campo experimental son de rendimiento, de cantidad y de calidad del fruto, para poder identificar un buen espécimen que reúna muchas características, que produzca en cantidad y calidad adecuadas, que sea resistente a condiciones adversas del medio.

En base a estos antecedentes se plantea estructurar una microempresa de producción y comercialización de guanábana con la finalidad de promover el cultivo de nuevos productos agrícolas con propiedades inclusive curativas en la zona.

1.2. Objetivos Diagnósticos

1.2.1. Objetivo General

Efectuar un diagnóstico situacional de la parroquia de Lita, a través de datos históricos, geográficos, sociodemográficos, y económicos.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Identificar la historia y el espacio geográfico de la parroquia Lita.
- Conocer la situación socioeconómica de la parroquia.
- Determinar las principales actividades productivas que se desarrollan en el lugar de predominio del proyecto.

1.3. Variables Diagnósticas

Para el diseño y el desarrollo de este diagnóstico se han determinado las siguientes variables:

- Historia y espacio geográfico
- Situación socioeconómica
- Actividades productivas

1.4. Indicadores que definen las Variables

Para medir con claridad cada una de las variables, se ha citado una serie de indicadores:

1.4.1. Historia y espacio geográfico

- Datos históricos
- Ubicación geográfica
- Límites
- Extensión territorial y climatología
- División política administrativa

1.4.2. Situación socioeconómica

- Población

- Educación
- Ingreso económico promedio
- Nivel de pobreza
- Salud
- Vivienda
- Vías de acceso
- Servicios básicos

1.4.3. Actividades productivas

- Principales actividades
- Distribución por tipo de actividad
- Productos agrícolas predominantes
- Destino de la producción

1.5. Matriz de Relación Diagnóstica

**CUADRO N° 1
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	TÉCNICA	INFORMANTE
Identificar la historia y el espacio geográfico de la parroquia de Lita.	Historia y Espacio Geográfico	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Datos históricos ▪ Ubicación geográfica ▪ Límites ▪ Extensión territorial y clima ▪ División política administrativa 	Secundaria	Documental	<ul style="list-style-type: none"> - Plan de Ordenamiento Territorial de Lita - Plan de Desarrollo Parroquial - INEC
Conocer la situación socioeconómica de la parroquia.	Situación Socioeconómica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Población ▪ Educación ▪ Ingreso económico ▪ Nivel de pobreza ▪ Salud ▪ Vivienda ▪ Vías de acceso ▪ Servicios básicos 	Secundaria	Documental	<ul style="list-style-type: none"> - Plan de Ordenamiento Territorial de Lita - Plan de Desarrollo Parroquial - INEC
Establecer las principales actividades productivas del lugar de influencia del proyecto.	Actividades Productivas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Principales actividades ▪ Distribución por tipo de actividad ▪ Productos agrícolas predominantes ▪ Destino de la producción 	Secundaria	Documental	<ul style="list-style-type: none"> - Plan de Ordenamiento Territorial de Lita - Plan de Desarrollo Parroquial - INEC

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

1.6. Mecánica Operativa del Diagnóstico

Se consideró necesario para realizar el estudio de la situación actual de la parroquia Lita aplicar la técnica documental, con el fin de recolectar información sustentada sobre el lugar.

1.6.1. Fuentes de Información

La información de carácter secundaria se la obtuvo del Plan de Ordenamiento Territorial de Lita, Plan de Desarrollo Parroquial, INEC y otras páginas necesarias.

1.7. Análisis de las Variables Diagnósticas

1.7.1. Historia y Aspectos Geográficos

a) Historia

Lita comienza su desarrollo a partir de la realización de los estudios y la construcción de la línea del ferrocarril Ibarra - San Lorenzo del Pailón, ejecutado por las compañías ESCOTONI Y CIABE, el Estado donó un lote de terreno para la construcción de viviendas y allí establecer el centro poblado. Por ese entonces en Lita se instalaron trabajadores provenientes de la parroquia Salinas, los cuales delegaron una comisión para la gestión de la construcción de la Escuela Gonzalo Zaldumbide y la creación de la parroquia.

De acuerdo con el Archivo Nacional, en el registro Oficial de la Función Legislativa de 1950 en el tomo N° 567, página 4720 y 4721, se describe que el caserío de Lita es elevado a categoría de Parroquia Rural el 17 de Julio de 1950, esta ceremonia fue llevada adelante en la sala de sesiones del Ilustre Ayuntamiento de Ibarra, el 13 de Junio de 1950 liderado por el alcalde del cantón el Dr. Alfonso Almeida.

La parroquia de Lita por su ubicación geográfica y por formar parte del límite provincial entre Imbabura, Esmeraldas y Carchi, cuenta con un intercambio permanente de conglomerados humanos, quienes tienen diferentes formas de expresión cultural, pero que al mismo tiempo, tienen puntos comunes de convergencia.

Las Fiestas de la Parroquia en la actualidad se efectúan desde el mes de agosto, en las cuales se celebra la parroquialización, el 15 de agosto en honor a la Virgen de Tránsito.

b) Ubicación Geográfica

La parroquia de Lita se encuentra situada al noroccidente de la provincia de Imbabura a una distancia de 119 km. de la ciudad de Ibarra, a 280 km. de Quito y 92 km. de San Lorenzo.

c) Límites

Lita se encuentra limitada: Al **Norte** por la provincia del Carchi, Al **Sur** por la parroquia La Merced de Buenos Aires, Al **Oriente (Este)** por la parroquia La Carolina y, Al **Occidente (Oeste)** por la provincia de Esmeraldas.



Fuente: Plan de Ordenamiento Territorial de Lita 2012

d) Extensión territorial

Su extensión territorial es de 209,46 Km² distribuidos entre quince comunidades.

e) Climatología

Según datos de la Estación Meteorológica de Lita, está ubicada a 740 m.s.n.m., esta es una zona subtropical húmeda y es rica en recursos hídricos, como son el río Lita y sus micro cuencas que son el río Parambas, Rocafuerte, y Collapi, además la vegetación es de tipo selvática, y en su fauna resaltan varias especies de mariposas y ranas.

Se aprecia una época más lluviosa entre los meses de octubre hasta mayo, donde el mes con más precipitaciones es abril, y una época menos lluviosa entre los meses de junio hasta septiembre, el mes más seco es julio con 129,8 mm. presenta una humedad relativa media anual, de la provincia es del 96% siendo mayor en los meses de febrero y noviembre, mientras que en los meses julio y agosto son menores.

La parroquia de Lita posee una diversidad climática, se puede observar que posee 6 tipos de climas:

1. El primero denominado clima **ecuatorial meso térmico húmedo** en el cual se encuentran las poblaciones de El Carmen y Santa Cecilia, se caracteriza por tener lluvias con una temperatura media de 10 y 20°C.
2. El clima **sub tropical meso térmico húmedo** en donde las precipitaciones son superiores a 200 mm, la temperatura varía de 15 a 24°C, la humedad es bastante alta alrededor del 90%, es el área más extensa y en el cual están ubicados los poblados de:

Getzemaní, Santa Rita, La Chorrera, Rio Verde Medio, Rio Verde Alto y La Esperanza de Rio Verde.

3. Clima **sub tropical meso térmico muy húmedo**, en el cual se asienta el poblado de San Francisco y posee similares características a la clasificación anterior.
4. Clima **tropical monzón mega térmico muy húmedo**, se caracteriza por ser muy cálido y como su nombre lo indica muy húmedo, con una temperatura media mensual de 26°C. aquí se encuentran asentadas las poblaciones de Santa Rosa, Palo Amarillo, Cachaco, Rio Verde Bajo y La Colonia.
5. El clima **tropical sabana mega térmico húmedo**, posee temperaturas por encima de los 24°C hasta los 27°C pero con precipitaciones bajas, con época de lluvia y sequía en donde se encuentra asentada la población de Parambas.
6. Por último el clima **tropical uniforme mega térmico lluvioso**, posee una temperatura media anual de 28°C. y está ubicado en el límite de Carchi y Esmeraldas, aquí se encuentra asentada la parroquia de Lita.

f) Temperatura

La parroquia Lita presenta una temperatura promedio de 20°C, con una máxima de 24°C y una mínima de 18°C.

La cabecera parroquial de Lita se encuentra en el rango de 20 a 22°C, mientras que los poblados de Getzemaní, San Rosa, La Chorrera, Rio Verde Medio, Rio Verde Alto, poseen una temperatura de 18 a 20°C.

g) Deforestación

Al ver los graves efectos en la población a causa de los cambios

climáticos y el recalentamiento global, el tema del medio ambiente ha tomado un gran interés a nivel mundial, las fuertes lluvias, inundaciones, sequías, temperaturas extremas y la tala ilegal o aprovechamiento de bosques como fuente de leña llaman a la reflexión sobre todo a las personas que con ese tipo de actividad perjudican al ambiente y a las personas en general ya que las reservas forestales son las que contribuyen en gran parte a mantener el clima un poco estable y a la prolongación de la vida.

h) División Política Administrativa

Lita administrativamente pertenece al cantón Ibarra, provincia de Imbabura, Regional Norte 1, a nivel político organizativo está conformada por 15 comunidades que son las siguientes: El Carmen de Santa Cecilia, Santa Cecilia, Parambas, Palo Amarillo, Cachaco, Getsemaní, Santa Rosa, Santa Rita, La Esperanza de Río Verde, La Colonia, Río Verde Bajo, Río Verde Medio, Río Verde Alto, San Francisco y La Chorrera.

El órgano encargado de gestionar los asuntos públicos de la parroquia y servir de vía en la comunicación entre el poder público Municipal y los ciudadanos es la Junta Parroquial de Lita, institución de derecho público, con carácter de Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD), regido por la Ley Orgánica de Juntas Parroquiales Rurales del Ecuador. El ejercicio de cada GAD se realizará a través de tres funciones integradas: de legislación, normatividad y fiscalización, de ejecución y administración y de participación ciudadana y control social.

La junta parroquial rural es el órgano de gobierno de la parroquia, estará conformado por los vocales elegidos por votación popular, de entre los cuales el más votado lo presidirá, con voto dirimente, de conformidad con lo previsto en la ley de la materia electoral, el segundo vocal más votado será el vicepresidente de la Junta Parroquial.

CUADRO N° 2
DIGNIDADES DEL GOBIERNO PARROQUIAL DE LITA 2009-2014

NOMBRE	DIGNIDAD
Sr. Hugo Aguirre	Presidente Gobierno Parroquial
Sra. Guadalupe Flores	Vicepresidente Gobierno Parroquial
Sra. Lucy Nastacuás	Vocal
Sr. Hermes Cuasaluzan	Vocal
Sr. Darío Muñoz	Vocal

Fuente: www.parroquialita.gob.ec

Elaborado por: La Autora

El GAD conformará los Consejos de Planificación quienes serán sus colaboradores, están integrados por:

1. El presidente de la Junta Parroquial,
2. Un representante de los demás vocales de la Junta Parroquial,
3. Un técnico designado por el presidente de la Junta Parroquial,
4. Tres representantes delegados por las instancias de participación, de conformidad con lo establecido en la ley y sus actos normativos respectivos.

1.7.2. Aspectos Socio-Económicos

a) Población (Por Género y Grupos de Edad)

Lita está conformada por un total de 3.349 pobladores de los cuales 1.788 habitantes, es decir el 53% corresponde a población masculina y 1.561 el 47% es población femenina. Del total de los pobladores se agrupan por edades y género de la siguiente forma:

**CUADRO N° 3
POBLACIÓN POR GÉNERO Y GRUPOS DE EDAD DE LITA**

GRUPOS DE EDAD	HOMBRE	MUJER	TOTAL	PORCENTAJE
Menor de 1 año	45	42	87	2.60%
De 1 a 4 años	231	173	404	12.06%
De 5 a 9 años	250	241	491	14.66%
De 10 a 14 años	225	219	444	13.26%
De 15 a 19 años	171	161	332	9.91%
De 20 a 24 años	141	134	275	8.21%
De 25 a 29 años	121	115	236	7.05%
De 30 a 34 años	105	84	189	5.64%
De 35 a 39 años	94	77	171	5.11%
De 40 a 44 años	81	71	152	4.54%
De 45 a 49 años	73	59	132	3.94%
De 50 a 54 años	67	46	113	3.37%
De 55 a 59 años	52	38	90	2.69%
De 60 a 64 años	40	33	73	2.18%
De 65 a 69 años	33	22	55	1.64%
De 70 a 74 años	26	21	47	1.40%
De 75 a 79 años	17	9	26	0.78%
De 80 a 84 años	13	4	17	0.51%
De 85 a 89 años	2	7	9	0.27%
De 90 a 94 años	-	4	4	0.12%
De 95 a 99 años	1	1	2	0.06%
TOTAL	1788	1561	3349	100

Fuente: INEC (Censo de Población y Vivienda 2010)

Elaborado por: La Autora

La participación femenina que representa el 47% ha tenido un repunte en los últimos años dentro de Lita, es así que se tiene presencia de mujeres dentro de los diferentes ámbitos administrativos de la parroquia.

Dentro de los hogares las mujeres son parte importante al momento de la toma de decisiones así como también en la participación dentro de las actividades productivas.

b) Ingreso Promedio

El ingreso promedio de las familias de estas comunidades oscila entre 150 y 300 dólares mensuales. En el siguiente cuadro se ilustra las principales fuentes de ingreso:

CUADRO N° 4
PRINCIPALES FUENTES DE INGRESO PARROQUIA DE LITA

ACTIVIDAD ECONÓMICA	DESTINO	IMPORTANCIA
Agricultura	Consumo interno e Ibarra	Alta
Ganadería	Consumo interno Ibarra - Quito	Alta
Albañilería	Dentro de la parroquia e Ibarra	Alta
Peones	Dentro de la parroquia	Alta

Fuente: Plan de Desarrollo Parroquial

Elaborado por: La Autora

c) Educación

Es importante conocer el sistema educativo formal que mueve a la parroquia de Lita puesto que el nivel de progreso de la sociedad se mide en el desarrollo escolar y académico, de una muestra poblacional de 2858 casos que son quienes están en edades de estudiar, el 52% de la población asiste o asistió a primaria siendo el nivel de instrucción más alto en la parroquia, el 29% está integrado por el nivel secundario, educación básica y bachillerato, el 2% tiene nivel de instrucción superior y un 12% no tiene ningún nivel de instrucción según datos proporcionados por el INEC (Censo 2010).

La parroquia cuenta con establecimientos para la educación preprimaria, primaria y formación media, dentro de las instituciones de nivel preprimario se cuenta con seis planteles educativos, el nivel primario cuenta con doce establecimientos educativos, los mismos que están ubicados a nivel de toda la parroquia de Lita, la mayor parte de éstos son pluridocentes. Se cuenta también con dos instituciones educativas de

nivel medio, ubicadas en la comunidad de Lita y Parambas (Plantel Isidro Ayora y C.E.M. de Parambas) el primero imparte conocimientos generales de agronomía que es el área de mayor actividad en la parroquia.

d) Analfabetismo

Hoy en día el país ha puesto en marcha diferentes programas para erradicar el analfabetismo, así tenemos que de acuerdo a la muestra poblacional levantada el índice de analfabetismo en la zona no es representativo.

**CUADRO N° 5
ANALFABETISMO POR GÉNERO EN LITA**

SABE LEER Y ESCRIBIR	EIDADES ESCOLARES					
	DE 3 A 5 AÑOS		DE 6 A 12 AÑOS		DE 13 A 18 AÑOS	
	HOMBRE	MUJER	HOMBRE	MUJER	HOMBRE	MUJER
Si	5	5	285	285	217	202
No	45	32	55	47	11	14

Fuente: INEC (Censo de Población y Vivienda 2010)

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 5.1
ANALFABETISMO POR GÉNERO EN LITA**

SABE LEER Y ESCRIBIR	EIDADES ESCOLARES				TOTAL HOMBRE	TOTAL MUJER	TOTAL ENCUESTADOS
	DE 19 A 25 AÑOS		26 AÑOS Y MÁS				
	HOMBRE	MUJER	HOMBRE	MUJER			
Si	170	176	570	402	1247	1070	2317
No	21	22	133	161	265	276	541
					1512	1346	2858

Fuente: INEC (Censo de Población y Vivienda 2010)

Elaborado por: La Autora

La tabla presenta que el analfabetismo según los datos tomados del INEC (Censo de Población y Vivienda 2010) es de 541 personas (19%) de una muestra poblacional de 2.858 individuos, de los cuales el 49%

corresponde al analfabetismo en hombres y el 51% al analfabetismo en mujeres.

e) Pobreza

Se muestra así:

**CUADRO N° 6
POBLACIÓN: NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS**

PARROQUIA	POBLACIÓN SEGÚN NIVEL DE POBREZA						
	POBLACIÓN NO POBRES	POBLACIÓN POBRES	SE IGNORA	TOTAL	% POBLACIÓN NO POBRES	% POBLACIÓN POBRES	% SE IGNORA
Lita	332	3006	11	3349	9.90%	89.80%	0.30%

Fuente: INEC (Censo de Población y Vivienda 2010)

Elaborado por: La Autora

f) Salud

La mayoría considera la medicina natural como la mejor opción para calmar sus dolencias, pues ésta es considerada más barata y de libre accesibilidad, la practican los curanderos quienes se encuentran en los sectores más alejados de la parroquia.

La parroquia Lita cuenta con dos Subcentros de Salud los mismos que están ubicados en la cabecera parroquial en donde según la Dirección Provincial de Salud, los casos más frecuentes que son atendidos son de: diarreas agudas, dermatomicosis, paludismo, parasitosis, entre otras.

**CUADRO N° 7
ESTABLECIMIENTOS DE SALUD EN LITA**

ESTABLECIMIENTOS Y PERSONAL DE SALUD – PARROQUIA DE LITA			
N°	ESTABLECIMIENTO	UBICACIÓN COMUNIDAD	MÉDICOS
1	Subcentro de Salud	Lita	4
1	Subcentro de Seguro Social Campesino	Lita	2
TOTAL			6

Fuente: INEC (Censo de Población y Vivienda 2010)

Elaborado por: La Autora

g) Vivienda

De acuerdo a datos proporcionados por el INEC Censo 2010 el tipo de vivienda de los pobladores de Lita se describe en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 8
TIPO DE VIVIENDA EN LA PARROQUIA DE LITA**

ESTADÍSTICAS SOBRE VIVIENDA		
TIPO DE LA VIVIENDA	CASOS	PORCENTAJE
Casa/Villa	640	62.99%
Departamento en casa o edificio	9	0.89%
Cuarto(s) en casa de inquilinato	7	0.69%
Mediagua	45	4.43%
Rancho	266	26.18%
Covacha	16	1.57%
Choza	27	2.66%
Otra vivienda particular	4	0.39%
Hospital, clínica, etc.	1	0.10%
Convenio o institución religiosa	1	0.10%
TOTAL	1016	100

Fuente: INEC (Censo de Población y Vivienda 2010)

Elaborado por: La Autora

h) Vías de Acceso

En esta parroquia, la autoridad provincial inauguró un puente y un muro de contención de hormigón armado en la vía Lita – Río Verde, con esta labor, decenas de familias pueden transitar sin peligro, atravesando un río que en tiempo de lluvia registra gran crecimiento de su caudal. La construcción de esta infraestructura es histórica para algunos, antes de la intervención el tránsito en vehículo era imposible, recorriendo largos trechos, por caminos de herradura y sorteando el peligro del río, los pobladores arribaban a las ciudades cercanas a lomo de caballo, trayendo sus productos para la venta.

Con esto se puso fin a las dificultades en el tránsito y se dió un nuevo giro hacia el progreso, ahora gracias al mejoramiento vial, la construcción del

puente y el muro, la carretera que conecta también con la comunidad Palmira permite el paso de vehículos pesados y el traslado de los productos a los mercados locales. La Prefectura se sintió satisfecha por la ejecución de las obras en la parroquia Lita y sus comunidades, insistió que esta labor forma parte de una estrategia con la cual se trata de incorporar al desarrollo a los poblados rurales y crear mejores condiciones de vida para las familias.

i) Servicios Básicos

Lita cuenta con una planta de tratamiento de agua potable que distribuye a toda la parroquia, la tala indiscriminada para el aprovechamiento de la madera y su posterior uso en pastizales, agrícolas, está generando un incremento de la frontera agrícola y la disminución de los recursos hídricos, cuenta también con un sistema interconectado de luz eléctrica, en dicha parroquia existe un sistema de alcantarillado hacia el Río mira y finalmente cuenta con un sistema de recolección de basura cuyo destino lamentablemente contamina las aguas del Río Lita.

j) Servicios Financieros

Respecto a las fuentes formales de crédito, tanto públicas (Banco Nacional de Fomento) como privadas (sistema bancario y cooperativas de ahorro y crédito), sin presentarse sucursales en la localidad, para su acceso se dirigen a la ciudad más cercana, Ibarra. El acceso al crédito se ha vuelto limitado por las diferentes garantías y altas tasas de interés que exigen las instituciones crediticias, los productores se ven obligados a pedir adelantos a los intermediarios que compran los productos en la zona, perjudicándoles por no poder negociar a un precio justo.

1.7.3. Actividades Productivas

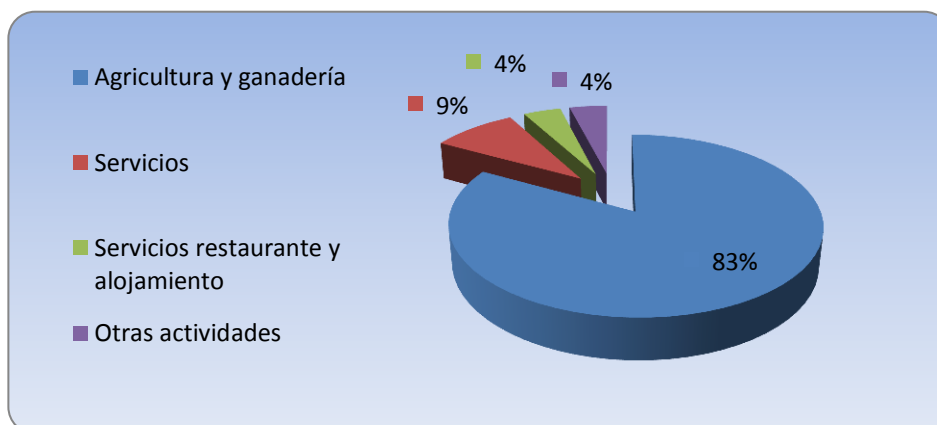
En Lita se establecen como actividades principales aquellas que están

destinadas a mejorar la economía familiar, siendo éstas: la producción agrícola, pecuaria, piscícola y en menor escala la avicultura, ocupando cada una un lugar importante dentro de la estructura económica parroquial.

Según el Plan de Desarrollo Parroquial realizado en el año 2009, las actividades económicas de Lita están basadas en la agricultura y ganadería alcanzando un 83%, las actividades de servicio en general registran un 9%, las que brindan el servicio en particular de restaurante y alojamiento ocupan el 4% y el porcentaje restante que es del 4% agrupa otras actividades.

Se determina de esta forma que las actividades de mayor importancia se encuentran relacionadas con el uso de los recursos naturales existentes en la zona.

**GRÁFICO N° 1
PRINCIPALES ACTIVIDADES PRODUCTIVAS
EN LITA**



Fuente: Plan de Desarrollo Parroquial
Elaborado por: La Autora

a) Agricultura

La economía de los hogares se sustenta especialmente en actividades del sector agrícola y en la comercialización de ciertos productos, los

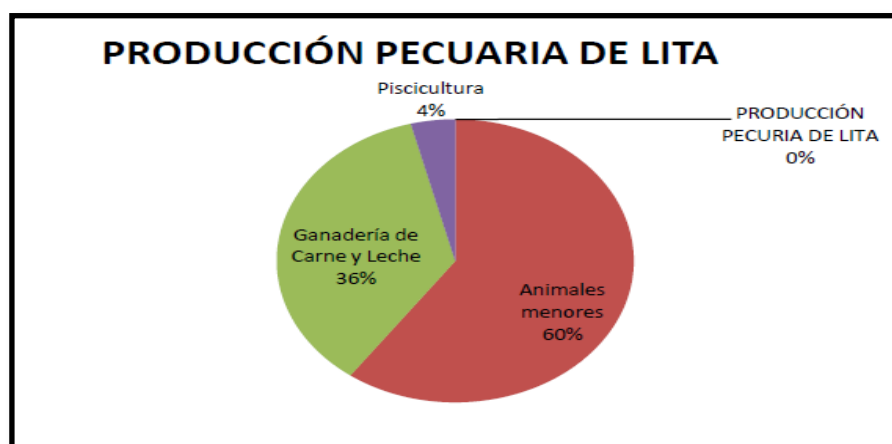
conglomerados humanos que integran el territorio de la parroquia de Lita tienen un estrecho vínculo entre sus hábitos alimenticios y su forma de producir en las parcelas ya que de éstas obtienen los productos para su dieta alimenticia.

Esta parroquia es una zona privilegiada por sus factores agroclimáticos ya que permiten el desarrollo de diversos cultivos, entre los principales productos se tiene: algunas variedades de plátano (seda, dominico, maqueño, orito o chiro), naranjilla, guayaba, caña, papaya, yuca, arazá, borjón, zapote y chirimoya.

b) Actividad Pecuaria Y Pesca

La actividad de mayor acogida entre los habitantes de la parroquia es la crianza de animales menores (aves, chanchos y cuyes en menor proporción), el 60% de la población se dedica a esta actividad, la producción obtenida se comercializa y se destina al consumo familiar. La ganadería de carne y leche abarca el 36% y en menor proporción se encuentra la piscicultura (tilapia), es decir el 4 % de la población se dedicada a esta actividad.

**GRÁFICO N° 2
ACTIVIDAD PECUARIA Y PESCA**



Fuente: Plan de Desarrollo Parroquial

c) Manufactura

Esta actividad en la parroquia no se ha desarrollado, se puede evidenciar una incursión en esta rama a través de la producción de cabuya, el procesamiento para la obtención y venta de la fibra demanda un tipo de transformación de la materia prima pero es netamente artesanal.

d) Turismo

La parroquia goza de hermosos atractivos turísticos empezando por sus paisajes naturales, la presencia de varios oferentes de alimentos, alojamiento, esparcimiento y ocio para propios y extranjeros, lugares en donde pueden desarrollarse actividades turísticas como: observación de aves y algunos mamíferos, caminata por la orilla del río, fotografía del entorno, rafting, pesca deportiva.

El río Lita es uno de los lugares más visitados por los turistas, es un lugar donde puedes realizar varias actividades de recreación, donde pueden refrescarse, la topografía y el curso de agua facilitan la práctica de varios deportes acuáticos y de alto riesgo mismo que fascina a los turistas extranjeros.

La Bocana que es la unión de los dos ríos: el Mira y el Lita que ofrece un lindo espectáculo para una sesión fotográfica o la pesca y punto de partida para visitar el bosque húmedo de las provincias del Carchi, Esmeraldas o Imbabura.

e) Comercio

Los mercados son la principal fuente de la dinamización de la economía de los pueblos, la parroquia cuenta con un mercado remodelado en donde productores y comerciantes hacen de la agricultura, pesca, manufactura parte del comercio y del desarrollo del pueblo de Lita. La promoción y difusión de ferias populares permiten fortalecer los procesos de

comercialización de los productos en todas las comunidades del sector.

f) Sistemas de Comercialización

El sistema de comercialización predominante en la parroquia de Lita es el que se realiza por medio de intermediarios que compran los productos en la vía Lita-San Lorenzo ya que el inaccess a ciertas comunidades ha condicionado la compra de la producción en la vía principal.

- **Al por mayor en la unidad productiva**

Los comerciantes locales acceden a la unidad productiva para negociar la compra de productos, pues el acceso a las comunidades industriales en gran mayoría quienes expenden productos agrícolas es limitada, los caminos son de lastre y vías de tercer orden que muchas veces por la inestabilidad del suelo se ven interrumpidos por derrumbes que impiden el paso. Por otro lado la venta al por mayor no se realiza, dado que la capacidad de los productores no es suficiente para abastecer con grandes cantidades del producto y su producción no es tecnificada.

- **Al por mayor en el mercado local**

La comercialización en el mercado local se realiza principalmente en la cabecera parroquial, dado que en las comunidades dispersas se practica en un 30% aproximadamente la agricultura de subsistencia, esto quiere decir, que la población de estas comunidades consume lo que cultiva, y el remanente es comercializado para otros gastos que cubren las necesidades básicas de la familia y de igual manera como en el punto anterior, la producción no es en grandes cantidades, lo que no permite comercializar al por mayor.

- **Al por menor en el mercado local**

La comercialización al por menor en el mercado local se da principalmente entre las comunidades dispersas y la cabecera parroquial,

donde sus habitantes se dedican a otros trabajos que no es la agricultura, y sí necesitan de los productos que les ofrecen las otras comunidades.

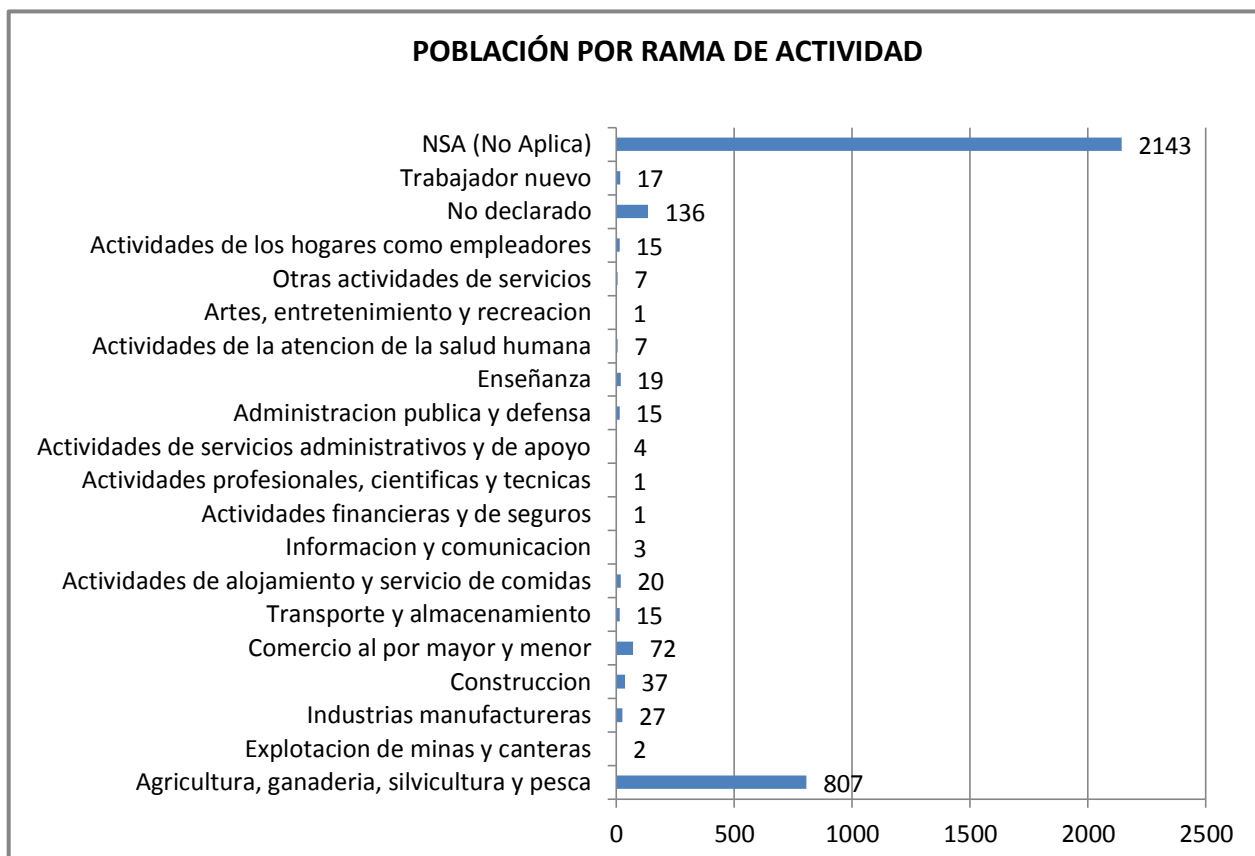
- **Al por menor en el sitio de producción**

Este tipo de comercialización es muy esporádica, y se puede dar entre pobladores de la misma comunidad que deseen intercambiar entre sí la producción de cada uno para subsistencia familiar.

g) Población por Rama de Actividad

La población económicamente activa según el Censo de Población y Vivienda 2010 es de 1.206 personas que corresponde al 36% de la población total de la parroquia agrupados por tipo de actividad de la siguiente forma:

**GRÁFICO N° 3
POBLACIÓN POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LA PARROQUIA LITA**



Fuente: INEC (Censo de Población y Vivienda 2010)

Elaborado por: La Autora

h) Principales Productos Agrícolas

Los principales cultivos de la parroquia por hectáreas son: el plátano con 262 ha, la naranjilla con 200 ha, la caña que ocupa 133 ha, la cabuya con 87 ha, maíz duro 76 ha y la yuca con 59 ha. Es importante destacar que la naranjilla ocupa el segundo lugar de la producción agrícola de la zona con el 24.5% del área cultivable, generando beneficios económicos a las familias, pero produciendo un ligero impacto ambiental negativo por el manejo inadecuado y excesivo de plaguicidas.

i) Destino de la Producción

La agricultura es la actividad que mantiene la economía de la parroquia, la producción de Lita es utilizada para el consumo familiar, un 30% es parte de la dieta alimenticia de las familias del sector y el 70% es para la venta. el producto se vende dentro de la misma parroquia y otras veces a los intermediarios quienes comercializan estos productos en otros mercados.

1.8. Determinación de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos

**CUADRO N° 9
ANÁLISIS AOR**

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none">▪ El sector posee una diversidad climática que favorece a la actividad agrícola.▪ Se cuenta con instituciones educativas que imparten conocimientos generales en temas agrícolas reforzando los adquiridos en casa por quienes hacen de estas labores su base económica, es el caso del plantel Isidro Ayora en esta zona.▪ Es una área notable por sus factores agronómicos (buen suelo, temperatura y disponibilidad de agua).▪ Las autoridades y habitantes de la parroquia apoyan la actividad agrícola de la manera posible.	<ul style="list-style-type: none">▪ El sector no cuenta con una línea de comercialización directa de los productos agrícolas hacia las ciudades.▪ El ingreso promedio mensual de las familias de las comunidades de la parroquia son de supervivencia, por tanto disminuye su poder adquisitivo.▪ La rama de la manufactura no ha marcado mayor presencia y la poca actividad es artesanal.

OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Construcción de más vías de acceso permitiendo una dinámica productiva al incrementarse los caminos de comunicación. ▪ Apoyo de ONGs en proyectos comunitarios. ▪ Presencia de nuevas tecnologías para generar y promocionar productos. ▪ Contar con programas tecnificados y actualizados conforme los avances de manejo de la fruticultura. ▪ Línea de financiamiento para emprendimientos por parte de los Ministerios competentes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disminución de los recursos aliados a la producción como las fuentes hídricas debido a la tala indiscriminada y aprovechamiento de la madera que genera una gran presión sobre los bosques. ▪ Problemas limítrofes, pues su ubicación es a 50km aproximadamente de la frontera. ▪ No acceso a créditos porque las instituciones privadas y públicas manejan altas tasas de interés. ▪ Cambios repentinos en el clima que perjudiquen la producción. ▪ Ataque de plagas y enfermedades en las etapas de desarrollo del cultivo.

Elaborado por: La Autora

1.9. Identificación de la Oportunidad de Inversión

La información recolectada facilita la determinación de los componentes tanto internos como externos que de cierta forma pueden incidir en la ejecución y puesta en marcha del proyecto. Es así que se identificó la historia y el entorno geográfico de la parroquia y se tiene que el sector cuenta con riquezas naturales que se pueden aprovechar de manera sostenible, sus suelos y clima están aptos para la producción de frutas tropicales.

La parroquia cuenta con una población eminentemente joven que oscila entre 0 y 14 años de edad, representa el 43% del total de la población, si bien la zona no cuenta con establecimientos adecuados para la formación de niños y jóvenes, la educación no se ha visto estancada, el tipo de vivienda que conforma la parroquia son en su mayoría casas o villas,

seguido por ranchos, mediaguas y otras, Lita cuenta con los principales servicios básicos como luz, agua y teléfono.

La base de la economía de los habitantes de la parroquia en orden de importancia está representada por las actividades del sector primario (agricultura, ganadería, piscicultura), terciario (comercio, restaurantes, transporte, educación, esparcimiento, médicos y servicios turísticos) y secundario (industria alimenticia, manufacturera) la misma que no está desarrollada. La manufactura en la parroquia no se ha ampliado, se puede evidenciar una incursión en la producción de cabuya pero es netamente artesanal, la producción en la parroquia está representada por aquellas actividades que están destinadas a mejorar la economía familiar, siendo éstas: la producción agrícola, pecuaria, piscícola y en menor escala la avicultura.

Un aspecto negativo que existe en el sector es la presencia de intermediarios que perjudican al pequeño productor en el precio de venta del producto y en cuanto a la vías de acceso se debe considerar el mejoramiento vial, la construcción de nuevas carreteras permiten el paso de vehículos pesados y el traslado de los productos.

Al finalizar el estudio del diagnóstico externo y partiendo de la inquietud de cómo generar mis propios ingresos se evidencia la **falta de producción a gran escala y de procesos adecuados en los cultivos** que permita ofrecer productos de calidad y en cantidad dándole al desarrollo rural un enfoque empresarial y así impulsar el desarrollo social y económico de esta zona aprovechando las características de la misma.

Para lograrlo se plantea la **creación de una microempresa destinada a la producción y comercialización de guanábana** para aprovechar las bondades de la zona y contribuir al fortalecimiento de la agricultura a través de cultivos no tradicionales.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. La Empresa

2.1.1. Definición

ZAPATA, Pedro; (2011) presenta el siguiente concepto: “Es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresario, al Estado y a las sociedad en general”. (Pág. 05)

Se define a la empresa como una organización que utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos), para alcanzar determinados objetivos, es una asociación de personas que desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a cumplir un fin establecido, que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social.

Resulta conveniente dejar claro que la existencia de la empresa es algo irrefutable, pues no sólo es una unidad de producción, sino que también es fuente de riqueza para los pueblos, es el principal productor de empleo. Se podría añadir que, en la actualidad, con el avance que ha experimentado el sector de los medios de comunicación, la empresa más que nunca se convierte en un instrumento muy útil de intercambio cultural, únicamente debemos pensar por ejemplo en las empresas multinacionales que ofrecen productos o servicios en los cinco continentes.

2.1.2. Clasificación de las Empresas

El autor ZAPATA, Pedro, en su libro: “Contabilidad General” clasifica a las empresas bajo los siguientes criterios:

2.1.2.1. Según su naturaleza

- **Industriales:** Transforman materias primas en nuevos productos. Ejm: Textiles San Pedro, Pronaca S.A.
- **Comerciales:** Compra y venta de productos, intermediarias entre productores y compradores. Ejm: Importadora Tomebamba S.A.
- **De Servicios:** Generación y venta de productos intangibles. Ejm: La Banca, Multicines.
- **Agropecuarias:** Explotan productos agrícolas y pecuarios.
- **Mineras:** Explotan los recursos del subsuelo.

2.1.2.2. Según el sector o la procedencia del capital

- **Públicas:** Su capital pertenece a una Administración del Estado, la finalidad de este tipo de empresa es el interés social.
- **Privadas:** Cuando la propiedad; es decir, su capital está en manos de accionistas particulares, su finalidad es la obtención de beneficio.
- **Mixta:** Cuando parte de su capital pertenece al sector público y parte al sector privado.

2.1.2.3. Según la integración del capital

- **Unipersonales.-** El capital es el aporte de una sola persona.
- **Sociedades.-** Aporte de capital por personas jurídicas.

2.1.2.4. Según su tamaño

No existe un parámetro definitivo para diferenciarlas, se suele atender a distintos aspectos como el número de empleados, el volumen anual de negocios o al dato de los recursos propios de cada empresa. Si el criterio se basa en el número de trabajadores, la clasificación sería la siguiente:

- **Pequeña Empresa:** Se dividen a su vez en:
 - Micro:** De 1 a 10 trabajadores.
 - Pequeña:** Entre 11 y 50 trabajadores.
- **Mediana Empresa:** Entre 51 y 250 trabajadores.
- **Grande Empresa:** Más de 250 trabajadores.

2.2. La Microempresa

2.2.1. Definición

SÁNCHEZ GÓMEZ, Juan (2012). Afirma: "La microempresa es una organización económica donde se combinan los factores productivos para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción". (Pág.38)

Es una organización que ofrece bienes o servicios para satisfacer alguna necesidad y obtener un beneficio económico, se trata de unidades económicas por lo general de carácter familiar que no tienen una incidencia tan significativa en el mercado, pueden vender en grandes volúmenes y sus actividades no requieren de grandiosas sumas de capital.

Contribuyen al desarrollo, al acelerar la generación de empleos y al incrementar el ingreso familiar, este tipo de empresas tiene una gran importancia en la vida económica de un país, en especial para los sectores más vulnerables desde el punto de vista económico porque tienen la ventaja de aprovechar los recursos internos que existen en las áreas rurales y en los pequeños centros urbanos.

2.2.2. Características de la Microempresa

- El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma.

- El número total de trabajadores y empleados no excede de diez personas.
- La mayoría de las pequeñas empresas tienen una estructura familiar.
- La microempresa en los países como Estados Unidos, España, Inglaterra, Italia, Japón, Alemania, Francia, constituye el 30% de su aparato productivo y reconoce su importancia económica y social.
- La microempresa es la organización económica administrada por personas emprendedoras que aplican autogestión y se adaptan al medio en que se desenvuelven.
- El proceso de desarrollo de la microempresa ha sido acelerado, así que las microempresas de ayer son muy diferentes a las de hoy tanto cualitativa como cuantitativamente, es decir que ya son tecnificadas, dirigidas por profesionales que aplican conocimientos de gestión empresarial.
- La microempresa se adapta a su entorno económico, superando los inconvenientes de la alza inflacionaria, la dolarización, equilibrando la producción y los costos.
- Por lo general se dedican a la actividad comercial, la transformación y los servicios, por lo que es común que se guarde una estrecha relación con clientes o consumidores, siendo ésta a veces muy afectiva para evitar en lo posible la participación de intermediarios.
- En este tipo de empresas el capital lo aporta sobre todo el dueño y en algunos casos también aportan algunos familiares cercanos. Su

crecimiento se da a través de la reinversión de utilidades o por aportaciones del dueño o familiares.

- La constitución legal más común en las pequeñas empresas es la sociedad anónima, aunque ésta sólo sea por requisito legal y su función no se cumpla por completo, ya que el control y la posesión del dueño continúan predominando en todas las actividades de la empresa, sin que los accionistas por lo general familiares tengan injerencia.
- Constituye un mecanismo para aliviar la desocupación porque genera ingresos que al menos permiten satisfacer las necesidades básicas del empresario y de los miembros de su familia que también participan directamente.

2.2.3. Normatividad y Marco Legal

El Ing. MONTEROS, Edgar en su texto “Manual de gestión microempresarial”, pág.16 señala lo siguiente”:

- **Organización del sector microempresarial:** El sector empresarial cuenta con una Cámara Nacional de la Microempresa del Ecuador cuyos objetivos fundamentales son organizar y registrar las microempresas y a sus organizaciones gremiales del sector microempresarial en todo el territorio nacional. Este gremio agrupa a las Cámaras Cantonales, Parroquiales, Comunales, Federaciones, Institutos, Organizaciones No Gubernamentales y Entidades Adscritas, los que a su vez congregan y representan a las microempresas formales e informales, urbanas y rurales en toda la nación. Los servicios que prestan son: capacitación, asistencia técnica, información comercial, garantía crediticia y crédito a la microempresa ecuatoriana.
- **Registro y certificación a microempresarios:** La Dirección de Microempresas y Artesanías del Ministerio de Industrias, Comercio,

Integración, Pesca y Competitividad (MICIP), se encarga del asesoramiento en la elaboración de solicitudes y certificados a los microempresarios previa la adquisición de la Licencia Sanitaria de Venta a nivel nacional.

- **Registro Sanitario:** Si se verifica que la microempresa dispone de una infraestructura para pequeña industria y la tecnología de producción que en ella se aplica corresponde a esta categoría será obligatoria la obtención del Registro Sanitario para la comercialización de sus productos.

2.3. La Fruticultura

<http://html.rincondelvago.com/fruticultura.html>, manifiesta: “Es la ciencia que se ocupa del estudio de los frutales y de los cuidados necesarios, considerando a los frutales como especies perennes. La perennidad va casi siempre unida a portes arbóreos”. “La Fruticultura es la ciencia que estudia el cultivo de especies leñosas y semileñosas productoras de frutas, aplicando tecnologías basadas en principios biológicos y fisiológicos, para obtener un rédito económico de la actividad”.

2.3.1. Actividades que comprende la Fruticultura

<http://www.agro.uba.ar/carreras/agronomia/materias/fruti>, presenta las actividades que la fruticultura comprende, entre ellas tenemos:

- Determinación de las características del suelo y mejoramiento de sus condiciones.
- Determinación de las especies que se plantarán considerando las condiciones del suelo, clima de la región, disponibilidad de riego, y factores económicos.

- Mejoramiento de variedades, manipulaciones genéticas.
- Planificación de la parcela agrícola según el modo de propagación de las especies frutales.
- Determinación del régimen de riego y de fertilización si correspondiera.
- Implementación de programas de control de plagas.
- Evaluación del rendimiento de la explotación frutícola, diagnóstico de problemas e implementación de medidas correctivas.
- Conservación de la fruta durante la poscosecha, si correspondiera.
- Procesamiento y comercialización de la fruta.

2.4. La Graviola (guanábana)

2.4.1. Generalidades

ILUSTRACIÓN N° 2 CULTIVO DE GUANÁBANA



FOTO POR: La Autora

La *graviola* o *guanábana* es un árbol pequeño y vertical, de hojas verdes y brillantes, nativa de las zonas tropicales, llega a alcanzar hasta 10 metros de altura, de follaje compacto. El fruto es de color verde oscuro cubierto

de espinas suaves, es relativamente grande y de cáscara muy delgada, se debe cosechar antes de estar madura, la pulpa es blanca, cremosa, carnosa, jugosa y ligeramente ácida, mide de 2 a 3 cm. de largo y llega a pesar 2,5 kg o más.

2.4.3. Descripción Botánica de la Guanábana

<http://siap.sagarpa.gob./Monografias/Frutales/Guanabana.html>, menciona la descripción de la guanábana.

- **El Árbol:** Es casi siempre verde (solo pierde las hojas al florecer), mide de 3 a 7 m de altura, con crecimiento vertical, las hojas son alternadas, simples, enteras, el tronco es recto y de color grisáceo, ramifica a baja altura.
- **Flores:** Posee tres sépalos, tiene de tres a seis pétalos y numerosos estambres, tiene varios pistilos y un solo óvulo. Las semillas son negras, brillantes y se encuentran diseminadas en la pulpa.
- **Raíces:** Su sistema radicular extensivo le permite soportar períodos relativamente largos de sequía, ya que explora y cubre una amplia franja de terreno.
- **Sistema de propagación:** La guanábana es una planta que puede propagarse por vía sexual (semilla) o asexual o vegetativa por medio de yemas o estacas.

2.4.4. Condiciones Ambientales del Cultivo

<http://revistatierraadentro.com/agricultura/la-guanabana-cultivo-y-manejo>, en esta parte expondremos las características generales necesarias para el cultivo de la Guanábana.

- **Luz:** Mínima de 2000 horas de luz/año.

- **Temperaturas:** Es una especie susceptible al frío y es una anonácea cuya producción puede darse en el clima más tropical, húmedo y cálido (23 a 30°C), característico de altitudes inferiores a 1.000 msnm.
- **Humedad relativa:** Este es un factor crítico en el cultivo de la guanábana, la humedad relativa alta aumenta la propensión a la antracnosis y una humedad relativa demasiado baja, dificulta la polinización afectando por esta vía los niveles de producción.
- **Suelos:** Crece en suelos con buen drenaje, francos o franco-arenosos, de buena profundidad, ricos en materia orgánica y con pendientes máximas del 50%.

2.4.5. Caracterización de Cultivares de Guanábana

a) Variedades

No existe descripción botánica alguna referente a variedades; sin embargo, los agricultores en las diferentes zonas hacen selecciones de los mejores árboles de acuerdo a la calidad de la fruta, en otros países, actualmente se distinguen diferentes tipos de guanábana, los que se han clasificado según el sabor que pueden ser: ácidos, semiácidos o dulces; por su forma: ovoide, acorazonada o irregular y por la consistencia de la pulpa que puede ser: blanda y jugosa o firme y seca.

Los árboles varían mucho en cuanto al crecimiento, follaje y copas, lo cual se debe en algunos casos a la luminosidad, al manejo, procedencia y a otros factores.

b) Tipos de Propagación

La guanábana se propaga principalmente por semilla (vía sexual) o por

arbolitos injertados, para propagar por semilla la misma debe proceder de los árboles de mayor rendimiento cuyos frutos sean de la mejor calidad.

La propagación por injerto contempla la producción de los arbolitos patrones y las yemas, las yemas se deben tomar de árboles con muy buena producción, tanto en cantidad como en calidad. Como patrón se puede utilizar cualquier tipo de anona de la zona o la misma guanábana.

Semillero

Una vez seleccionada la semilla, se lava y se sumerge en una solución de benomyl (Benlate 1 g/l) calentada a 50°C durante quince minutos, luego se dejan en el agua durante 24 horas. En esta etapa se deben eliminar las semillas que floten, para obtener mayor homogeneidad y vigor de las plántulas.

El semillero puede hacerse directamente en el suelo en eras o en cajas de germinación, cuyo suelo haya sido previamente desinfectado con basamid (dazomet) o con algún fumigante del suelo, los surcos del semillero se trazan con 5 cm de profundidad y a 15 cm entre ellos, en el fondo se agrega fertilizante fórmula 10-30-10 que luego se cubre con una pequeña porción de suelo y las semillas se colocan de forma que quedan aplanadas y seguidas entre sí, luego se cubren con una mezcla de arena de río y suelo en partes iguales. La germinación ocurre entre los veinticinco y treinta días cuando las plántulas han alcanzado de 10 a 15 cm de altura, deben ser trasplantadas, de preferencia en bolsas.

Vivero

Las plántulas se trasplantan en bolsas de polietileno de 31 x 18 x 8 cm de fuelle, llenas con algún sustrato compuesto por suelo, una fuente rica en materia orgánica que esté bien descompuesta y granza de arroz o arena

de río, el lugar seleccionado para el vivero debe contar con riego y estar ubicado a media sombra, a los ocho días del trasplante se debe fertilizar con abono fórmula 10-30-10 o cualquier otra fórmula alta en fósforo a razón de 5g/planta.

Es necesario realizar aplicaciones periódicas de insecticidas y fungicidas cuando sea necesario, con el fin de mantener muy sanos los arbolitos, cuando las plantas en el vivero tengan unos 70 cm de altura pueden ser trasplantados al campo definitivo, si la reproducción es por semilla, en el caso de las plantas patrones, hacer el injerto.

Injerto

Entre los cinco y ocho meses de crecimiento del arbolito patrón en el vivero, puede realizarse el injerto, el injerto que da mejor resultado en anona es el del enchape lateral, un mes antes de injertar es recomendable fertilizar el patrón con 5 gramos de la fórmula 10-30-10.

Las varetas seleccionadas deben ser de madera joven, el grosor de las mismas dependerá del grosor de los patrones, las varetas deben prepararse entre diez y quince días antes de ser utilizadas. Para ello, a la rama de la que se sacarán las varetas se le corta el extremo o yema apical con hojas, pero no el pecíolo de éstas, con la finalidad de provocar el acúmulo de carbohidratos y para estimular el desarrollo de yemas axilares.

A las plantas injertadas se les debe brindar riego constante y eliminarles los brotes que se producen en el patrón, el cual debe ser cortado paulatinamente de arriba hacia abajo hasta el nivel de la púa, tres o cuatro meses después de injertadas estarán listas para ser llevadas al campo.

c) Siembra

El terreno en que se realice una plantación de guanábana debe tener un

suelo suelto, bien drenado y profundo, si es pesado, es indispensable la construcción de infraestructura de drenaje, además debe estar protegido del viento para evitar la caída de flores y frutos.

Se recomienda plantar la guanábana a una distancia de siembra de 7m x 7m u 8m x 8m en un sistema de siembra cuadrangular o en tres bolillos, en terrenos inclinados deben seguirse curvas de nivel, los hoyos deben tener un mínimo de 40 cm de lado x 40 cm de fondo, en la siembra es conveniente rellenarlos con tierra rica en materia orgánica.

d) Etapas de Desarrollo

El árbol de guanábana en su crecimiento presenta una fase de desarrollo totalmente vegetativa, donde la planta destina todos sus nutrientes a la conformación de estructuras vegetativas (raíces, tallo, ramas y hojas) la cual dependiendo del cultivar y de la zona donde se plante termina a los dos años del ciclo de cultivo, posteriormente la planta presentará siempre una superposición de etapas de desarrollo vegetativa a reproductiva. La fase reproductiva se caracteriza por la producción de estructuras como flores en diferentes estados y la producción de frutos.

Formación de la Flor

Las flores son hermafroditas (tienen órganos reproductores de los dos géneros), ubicadas en ramas cortas, poseen tres sépalos libres pequeños de color verde oliva y persistentes en la flor. La duración de las etapas de desarrollo de la flor depende del material genético y de las condiciones climáticas predominantes en la zona productora, en promedio alcanza 125 días después de la activación de la yema.

Formación del Fruto

El fruto como estructura es un ovario maduro y desarrollado y su

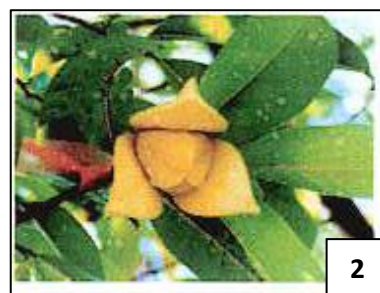
formación va a depender del cuajamiento que se considera el paso de ovario a frutillo y del amarre que es propiamente la retención del fruto en su cojín floral respectivo. El periodo desde la formación del fruto hasta la madurez fisiológica depende también del tipo de guanábana pero normalmente oscila entre 120-135 días después de la polinización.

Polinización

Proceso de transferencia del polen desde los estambres hasta el estigma o parte receptiva de las flores en las angiospermas, donde germina y fecunda los óvulos de la flor haciendo posible la producción de semillas y frutos. Los principales insectos polinizadores son los coleópteros y las hormigas, los cuales muchas veces son escasos en dependencia de la época del año, para contrarrestar esta baja producción de fruto se recurre a la polinización manual, esta consiste en recolectar flores en estado femenino al final de la tarde y colocarlas en cajas de cartón o pomos de cristal de forma tal que en la noche se produzca la dehiscencia (apertura repentina) de las anteras permitiendo la extracción del polen, el cual se logra agitando la flor al día siguiente.

En horas de la mañana de 6 a 10 am se realiza la polinización con ayuda de un pincel n° 14 o 16 o con el dedo índice, el cual se pone en contacto con los granos de polen y seguido se pincela la superficie del estigma para la adherencia de los granos de polen.

**ILUSTRACIÓN N° 3
ESTADOS DE DESARROLLO DE LA FLOR Y DEL FRUTO**





Fotos por: La Autora

e) Manejo de la Plantación

Fertilización

Antes de planear cualquier programa de fertilización, es conveniente hacer un análisis de suelo antes de la siembra y con base en ello junto con un agrónomo definirlo, posteriormente es conveniente hacer un análisis foliar para determinar si existe deficiencia de algún elemento.

La guanábana es un cultivo exigente a nitrógeno y potasio, a manera de guía, a continuación se dan algunas pautas para fertilizar este cultivo, ya que no hay investigación sobre este aspecto, en el primero y segundo año abonar con 1,2 kg/planta de una fórmula alta en fósforo y potasio como la 12-24-12 distribuida en tres o cuatro aplicaciones por año; en el tercer año aplicar 1,5 kg/planta de la fórmula 12-24-12 o 18-5-15-6-2 dividida en tres aplicaciones y de acuerdo con la precipitación. Entre octubre noviembre o diciembre se pueden adicionar 300 g/planta de sulfato de amonio, a partir del cuarto año se aplicará un total de 2 kg/planta de la fórmula 18-5-15, dividido entre los meses de mayo, agosto, septiembre, noviembre y diciembre.

Combate de malezas

Es importante tener la plantación libre de malezas, especialmente para evitar problemas fitosanitarios y porque la raíz de la guanábana es muy superficial, este hecho favorece la entrada de los hongos, que anillan los troncos de la guanábana, por lo que este tipo de deshierbe se debe realizar con mucho cuidado o combatir las malezas con herbicidas.

Cuando el terreno presenta una alta incidencia de malezas tipo ciperáceas, el glifosato ha dado muy buenos resultados, además, para el combate de malezas de hoja ancha y gramínea se recomienda las mezclas de herbicidas quemantes como el paraquat con preemergentes como ametrina (Gesapax, 4 kg/ha), diurón (Karmex, 2,5 kg/ha), terbutilazina (Gardoprim, 3 kg/ha) o oxifluorefen (Goal, 2 kg/ha).

Poda

Los árboles de guanábana responden bien a la poda de formación y se recomienda realizarla a partir del momento en que se establece el arbolito y hacerla durante uno o dos años más en los meses de floración escasa, después de la cosecha se hace una poda sanitaria, la poda en este árbol se hace principalmente para eliminar ramas secas, enfermas y maltratadas, en las épocas en que no hay frutos.

Riego

La guanábana es un árbol tolerante a la sequía, ya que se ha encontrado con frutos en lugares con una estación seca marcada, sin embargo, cuando se prolonga, es conveniente aplicar riego abundante antes de la floración, durante ella y posteriormente durante el período en que empieza a fructificar hasta la cosecha. El riego se puede efectuar por gravedad en surcos y lo más conveniente es aplicarlo una y dos veces por semana, de acuerdo a la sequedad del clima.

f) Plagas de la Guanábana

Insectos dañinos y su combate

Las larvas de estos insectos se comen las flores y los frutos muy pequeños, por lo que su combate debe hacerse apenas se inicia la floración.

Perforador del fruto (*cerconota annonella spp*)

La larva de esta mariposa ovíparas se encuentra en pecíolos, ramas y frutos y cuando la larva emerge, emigra y penetra en el fruto, el orificio de entrada se distingue fácilmente por los excrementos que expulsa afuera y por la apariencia de aserrín, también destruye las flores.

La producción es diezmada por esta plaga debido a la destrucción de las flores, a la paralización del crecimiento de los frutos afectados y al aumento de la incidencia de antracnosis, su combate es difícil, por lo que debe hacerse oportunamente para que los resultados sean satisfactorios.

Un método para disminuir el ataque de estas plagas es el embolsado de frutos con bolsas de cedazo o de plástico, esta práctica se realiza quince días después de la primera aspersión de los frutos, aproximadamente un mes después de la fecundación cuando tiene más de 7,5 cm de longitud. Las bolsas de plástico deben ser de 25 cm de ancho por 35 cm de largo, abiertas en ambos extremos y con pequeñas perforaciones para ayudar a la aireación del fruto, la bolsa se amarra al pedúnculo y se deja durante el resto de su desarrollo.

g) Enfermedades y su combate

Antracnosis (*colletotrichum gloesporioides penz*)

Es la enfermedad más importante de la guanábana en los climas de

humedad relativa alta, causa una pudrición negra en los frutos y ataca en todas las etapas de desarrollo principalmente los tejidos tiernos, los frutos se momifican y caen, en el vivero provoca necrosis en el cuello del tallo y en las ramas terminales.

Se ha observado que los árboles que crecen en condiciones poco favorables como mal drenaje, plagas, etc., son más afectadas por la antracnosis, por lo que se recomienda un manejo adecuado de la plantación. El combate químico contra esta enfermedad permite cultivar este frutal con éxito, pueden usarse el benomyl (Benlate, 15 g/16 l), captafol (Difolatán, 45 g/16 l), mancozeb (Dithane, M-45 60 g/16 l), oxiclورو (Cupravit, 60 g/16 l), así como las mezclas de estos productos cada diez días cuando el ataque es severo o cada treinta días cuando la incidencia es baja o durante la época seca.

2.4.6. Composición Nutricional de la Guanábana

Esta es la composición nutricional de la guanábana por cada 100 gramos de producto comestible, contenido en: nutrientes, hidratos de carbono, minerales, vitaminas y ácidos grasos.

**CUADRO N° 10
CONTENIDO EN NUTRIENTES**

GUANÁBANA: NUTRIENTES	
NUTRIENTE	POR CADA 100g
Agua	81.16g
Proteínas	1g
Lípidos	0.3g
Ceniza	0.7g
Hidratos de Carbono	16.84g

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 11
CONTENIDO EN HIDRATOS DE CARBONO**

GUANÁBANA: HIDRATOS DE CARBONO	
NUTRIENTE	POR CADA 100g
Fibra	3.3g
Azúcares	13.54g

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 12
CONTENIDO EN MINERALES**

GUANÁBANA: MINERALES	
NUTRIENTE	POR CADA 100g
Calcio	14mg
Hierro	0.6mg
Magnesio	21mg
Fósforo	27mg
Potasio	278mg
Sodio	14mg
Zinc	0.1mg
Cobre	0.086mg
Manganeso	0mg
Selenio	0.0006mg

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 13
CONTENIDO EN VITAMINAS**

GUANÁBANA: VITAMINAS	
VITAMINA	POR CADA 100g
Vitamina C	20.6mg
Vitamina B1	0.07mg
Vitamina B2	0.05mg
Vitamina B3	0.9mg
Vitamina B5	0.253mg
Vitamina B6	0.059mg
Vitamina B12	0mg
Vitamina B9	0.014mg
Vitamina B7	7.6mg
Vitamina E	0.08mg
Vitamina D	0mg
Vitamina K	0.0004mg

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 14
CONTENIDO EN ÁCIDOS GRASOS

GUANÁBANA: ÁCIDOS GRASOS	
NUTRIENTE	POR CADA 100g
Ácidos grasos saturados	0.051g
Ácidos grasos monoinsaturados	0.09g
Ácidos grasos poliinsaturados	0.069g

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

Entre estas cualidades debemos destacar las altas cantidades de vitamina C que nos ayudarán a mantener unos buenos niveles de antioxidantes, además de conseguir reforzar nuestras defensas al máximo, a esto hay que sumar las cualidades que tiene la vitamina C a la hora de conseguir mantener más jóvenes los tejidos de nuestro cuerpo, pues nos ayuda a mantener la elasticidad de los mismos mediante la fijación y producción de colágeno.

A esto hay que sumar las cantidades de proteínas que contiene esta fruta y que son muy valoradas a la hora de conseguir una buena nutrición muscular y su aporte mineral ya que nos ofrece grandes cantidades de hierro, fósforo, potasio, magnesio y sodio, todos ellos necesarios a la hora de mantener una correcta salud consiguiendo establecer las cantidades necesarias de electrolitos (minerales presentes en la sangre y otros líquidos corporales).

2.4.2. Beneficios de la Graviola (guanábana)

- Todas las partes de la planta son usadas en la medicina natural incluyendo cortezas, hojas, raíces y frutos, pero la parte que contiene la mayor concentración de principios activos es la hoja, en donde se encuentran las acetogeninas anonáceas, quienes han sido estudiadas ampliamente desde 1940 en donde empezó a usarse como insecticida, llegando a asombrar a científicos por su amplio poder, sin causar ningún efecto nocivo en animales y el hombre.

- El extracto de guanábana o graviola se ha hecho muy famoso en los últimos años por ser una fruta relacionada estrechamente con la cura del cáncer. Se han realizado diversos estudios sobre la anonacina (compuesto de la guanábana), este compuesto es el principio activo que tendría esos efectos.
- Varios estudios han demostrado que los extractos de la hoja, corteza, raíz, vástago y semilla son antibacterianos in vitro contra numerosos agentes patógenos y que la corteza tiene características antimicóticas. Las semillas de la guanábana demostraron características antiparasitarias, un estudio realizado en el año 1991, en extracto de hojas demostró ser activo contra la malaria, en dos otros estudios en 1990 y 1993 las semillas demostraron características insecticidas, En el año 1998 cuatro nuevos estudios han publicado sobre avances fitoquímicos específicos que están demostrando las características anticancerígenas y antiviral más fuertes.
- Se hicieron estudios a la guanábana comparándolo con el efecto de la adriamicina (conocido quimioterapéutico), se comprobó que es 10.000 veces más potente, y que mata las células cancerígenas sin dañar las células sanas como ocurre con la quimioterapia, que además ocasiona náuseas, pérdida de peso y del cabello, protege y eleva el sistema inmunológico.
- Contiene potasio y sodio en abundancia, además de vitamina C, fibras, almidón, calcio, fósforo, hierro, proteínas y aminoácidos esenciales. Otros estudios sugieren que existe una conexión en el consumo de esta fruta y formas atípicas de la enfermedad de Parkinson debido a la alta concentración de anonacina.
- Se la considera además como un agente anti-microbial de ancho espectro contra las infecciones bacterianas y por hongos; es eficaz

contra los parásitos internos y los gusanos, regula la tensión arterial alta y es antidepresiva, combate la tensión y los desórdenes nerviosos.

2.4.7. El cultivo de la graviola (guanábana) en el Ecuador

<http://www.elcomercio.com/produccion-guanabana-incrementa.html>. Son varias las industrias que requieren el guanábano para fabricar alimentos, por un lado, están las industrias dedicadas a la transformación de frutas frescas (jugos, conservas, pulpas, mermeladas y similares) en las cuales cerca del 80% de las materias primas usadas son frutas y por otro lado las industrias de lácteos, pastelería, repostería, preparación de cereales y bebidas en las cuales se requieren grandes cantidades tanto de frutas frescas como procesadas.

Según los datos obtenidos se dice que en el Ecuador la productividad de esta especie aumenta cada año, así en las primeras cosechas se alcanza cinco toneladas, pero puede llegar hasta las 15 toneladas por hectárea cada año, la misma es entregada al mercado nacional e internacional.

En el mercado nacional cada kilo de guanábana cuesta de dos a cuatro dólares y el kilo de la pulpa está a seis dólares, de acuerdo a la CORPEI en el país hay siete exportadores de esta fruta.

2.5. Estudio de Mercado

2.5.1. Definición

BACA URBINA, Gabriel (2013) expresa: “es el estudio que proporciona información que sirve de apoyo para la toma de decisiones, la cual está encaminada a determinar si las condiciones del mercado no son un obstáculo para llevar a cabo el proyecto.” (Pág. 25).

Por tanto el Estudio de Mercado tiene como finalidad determinar si el producto que se pretende vender será aceptado en el mercado y si los posibles consumidores están dispuestos a adquirirlos. Este estudio es útil también para prever una política adecuada de precios y establecer la mejor forma de comercializar el producto.

2.5.2. Demanda

BACA URBINA, Gabriel (2013) dice: “La demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.” (Pág. 28)

Entonces la demanda son todos los bienes y/o servicios que los consumidores requieren con algún fin y por el cual están dispuestos a cancelar un valor.

2.5.3. Oferta

BACA URBINA, Gabriel (2013) expresa que: “La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.” (Pág. 54)

Por tanto la oferta se define como los bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender en un lugar y a un valor fijado para ello.

2.5.4. Comercialización

BACA, Gabriel (2013) manifiesta lo siguiente: “Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.” (Pág. 64).

Entonces comercializar es poner a la venta un producto o darle las condiciones y vías de distribución para su venta, en esta era de tanta competitividad no es raro que un buen producto pase desapercibido por sus potenciales compradores, esto se da a menudo en el ámbito de la tecnología, ya sean componentes de ordenadores, tales como tarjetas gráficas y discos duros o en estado sólido, consolas de videojuegos, televisores o tablets, solo aquellos que sean comercializados adecuadamente llegarán a tener el espacio que merecen en el mercado.

2.6. Mezcla o mix de Marketing

2.6.1. Producto

PRIETO, Jorge (2013) dice lo siguiente: “El producto es cualquier cosa que se ofrece en un mercado para su adquisición, uso o consumo que pueda satisfacer una necesidad o deseo.” (Pág. 40).

Es el resultado de la interacción entre mano de obra, maquinaria y materiales que intervienen en el proceso de transformación a través del cual se obtiene un bien o servicio.

2.6.2. Precio

Según BACA, Gabriel (2013) el precio es: “La cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.” (Pág. 61)

Se denomina precio al pago asignado a la obtención de un bien o servicio o, más en general, una mercancía cualquiera.

2.6.3. Plaza (distribución)

BACA, Gabriel (2013) lo define como: “La ruta que toma un

producto para pasar del productor a los consumidores finales, aunque se detiene en varios puntos de esa trayectoria.” (Pág. 65).

Se entiende como plaza el lugar físico o área geográfica en donde se va a distribuir, promocionar y vender cierto producto o servicio, la cual es formada por una cadena distributiva por la que éste llega al consumidor, es decir, del fabricante a los distintos tipos de establecimientos en donde puede ser adquirido.

Como productor o fabricante, es importante llevar el producto o servicio a los lugares en los que será vendido, como mayoristas, medio mayoristas, tiendas de autoservicio, departamentales o detallistas para llegar al usuario, localizar los puntos estratégicos de distribución para que los productos sean identificados y consumidos y así lograr el alcance deseado de la compañía en el mercado.

2.6.4. Promoción

Según PRIETO HERRERA, Jorge (2013): “La palabra promoción viene del latín “promovere” que significa “mover hacia”, “mover a favor de”. También se toma como iniciar o adelantar una cosa, procurando su logro, o levantar o elevar a una persona a una dignidad superior al que tenía.” (Pág. 54)

La promoción es el elemento de la mezcla de marketing que sirve para informar, persuadir, y recordarles al mercado la existencia de un producto y su venta, con la esperanza de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento del receptor o destinatario.

2.7. Estudio Técnico

MORALES, Arturo (2009) expresa: “Mediante el estudio técnico se determina la mejor localización de las instalaciones, esto es, se debe

detectar un sitio que ofrezca todas las características que permitan que el proceso de producción se desarrolle de manera eficiente. Esta etapa también comprende a aquellas actividades en que se definen las características de los activos fijos (equipo, maquinaria, instalaciones, terrenos, edificios, etc.) que son necesarios para llevar a cabo el proceso de producción de determinado bien o servicio.” (Pág. 84).

Es decir que el estudio técnico se enfoca principalmente en evaluar el lugar más conveniente para fabricar los productos, así como los procesos y factores que intervienen en la conformación de la cadena productiva.

2.7.1. Localización del Proyecto

CÓRDOBA PADILLA, Marcial (2011) dice que: “Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo”. (Pág. 112).

El objetivo que persigue la localización del proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio, esta parte es fundamental porque una vez localizado y construidas las instalaciones del proyecto, no es una cosa fácil cambiar de domicilio. Lo ideal en los proyectos es que a la hora de tomar la decisión de seleccionar el sitio en donde se debe construir la obra civil de la futura empresa, éste no esté condicionado, es decir, que se puedan tomar en cuenta factores como: vías de comunicación, servicio de transporte, servicios públicos, mercado de materias primas, mercado del consumo del producto o servicio, disponibilidad de mano de obra y la configuración topográfica del sitio.

2.7.1.1. Macrolocalización

Según FLORES U., Juan A. (2007) en su obra afirma: “El estudio de la localización comprende la identificación de zonas

geográficas, que van desde un concepto amplio, conocido como la macro localización, hasta identificar una zona urbana o rural, para finalmente determinar un sitio preciso o ubicación del proyecto”. (Pag.49).

La macro-localización tiene como finalidad encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, la misma debe cumplir con ciertas características que están encaminadas a brindar mayor facilidad para su desarrollo.

2.7.1.2. Microlocalización

FLORES U., Juan A. (2007), expresa lo siguiente: “Es el proceso de elegir la zona y dentro de ésta el sitio preciso, se deben estudiar varias alternativas posibles, que una vez evaluadas, permitan la escogencia de aquella que integralmente incluya la mayoría de factores considerados como los más relevantes o importantes”. (Pág. 36).

La micro-localización busca una zona idónea, que sea conveniente para la creación y desarrollo de la microempresa y alcanzar el éxito en su ejecución. Para mejores resultados se ha tomado en cuenta los siguientes factores:

- Disponibilidad de transporte para el personal
- Policía y Bomberos
- Costo de los terrenos
- Cercanía a carreteras
- Disponibilidad de servicios
- Condiciones de las vías urbanas y rurales
- Recolección de basura y residuos
- Impuestos
- Características topográficas del sitio
- Condiciones del suelo en el sitio, entre otras.

2.7.2. Tamaño Óptimo del Proyecto

Según BACA URBINA, Gabriel (2013): “Es la capacidad instalada o de producción de la planta y se expresa en unidades de fabricación por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica”. (Pág.100).

Consiste en determinar la dimensión de las instalaciones, así como la capacidad de la maquinaria y equipos requeridos para alcanzar un volumen de producción óptimo. Desde el punto de vista de un proyecto de inversión por ejemplo la determinación de su tamaño está ligada con aspectos tales como: las predicciones sobre las tendencias, la estacionalidad de las ventas y la demanda relativa de cada producto, lo que lleva a tener en cuenta el ritmo de producción.

2.7.3. Ingeniería del Proyecto

CÓRDOBA PADILLA, Marcial (2011) expresa lo siguiente: “La ingeniería del proyecto tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos”. (Pág.122).

Mediante el estudio de ingeniería se determina la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción de bienes o servicios. El objetivo general es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, distribución de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que tendrá la planta productiva.

2.7.3.1. Proceso de Producción

CÓRDOBA PADILLA, Marcial (2011) lo define como: “La fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo (combinación de la mano de obra, maquinaria, materia prima, sistemas y procedimientos de operación).” (Pág.123).

Un proceso productivo se puede clasificar en función de su flujo productivo o del tipo de producto, según el flujo productivo el proceso puede ser en serie (continuo, muchos productos, pocos modelos), por pedido (muchos modelos, pocos productos) o por un proyecto específico (producto único) y según el tipo de producto se clasifica en función de los bienes que se van a producir por ejemplo se tiene el proceso de salud, de transporte, etc.

2.7.3.2. Tecnología de Fabricación

BACA URBINA, Gabriel (2013) dice: “Es el conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que se emplean para desarrollar una determinada función”. (Pág.112).

Un mismo producto puede hacerse de muchas maneras, desde un proceso manual hasta otro totalmente automatizado, la introducción de una nueva tecnología puede ser el medio para aumentar la producción y la productividad de algún factor. Podemos definir a una tecnología como apropiada cuando es eficiente en términos económicos y se adapta perfectamente a las condiciones locales.

2.7.4. Inversiones del Proyecto

Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo.

2.7.4.1. Inversión Fija

En su libro CORDOBA PADILLA, Marcial (2011) escribe lo siguiente: “Contempla en este mismo rubro la compra de terrenos, construcción de obras físicas, compra de maquinaria, equipos, aparatos, instrumentos, herramientas, muebles, enseres y vehículos.” (Pág.191).

Es decir son aquellos recursos tangibles necesarios para la realización del proyecto, las inversiones fijas tienen una vida útil mayor a un año, se deprecian, los terrenos son los únicos activos que no se deprecian. Se llama inversión fija porque el proyecto no puede desprenderse fácilmente de él sin que con ello perjudique la actividad productiva.

2.7.4.2. Inversión Diferida

Según CORDOBA PADILLA, Marcial (2011): “Son los activos intangibles, están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa necesarios para su funcionamiento e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias, permisos, marcas, puesta en marcha, etc.” (Pág. 191).

La inversión diferida se caracteriza por su inmaterialidad y son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio e implementación del proyecto, no están sujetos a desgaste físico.

2.7.4.3. Capital de Trabajo

CORDOBA PADILLA, Marcial (2011) en su libro expresa: “El capital de trabajo que contablemente se define como la diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesario para que funcione una empresa,

es decir, los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos”. (Pág.192).

Su estimación se realiza basándose en la política de ventas de la empresa, condiciones de pago a proveedores, nivel de inventario de materias primas, etc. La inclusión del capital de trabajo inicial en las inversiones se justifica en aquellos proyectos donde el proceso de producción es largo, como es el caso de los proyectos agrícolas, en que se tarda en efectuar las primeras ventas, en todos aquellos casos donde se tiene ingresos desde que se inicia la operación no es dable la consideración del capital de trabajo inicial como inversión.

2.8. Estudio Financiero

Según MEZA OROZCO, Jhonny (2013): “El estudio financiero corresponde a la última etapa de la formulación del proyecto, recoge y cuantifica el monto de las inversiones necesarias para que el proyecto entre en operación y a definir los ingresos y costos durante el periodo de evaluación del proyecto”. (Pág.29).

Es así que la parte del análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto.

2.8.1. Ingresos

Para ZAPATA SÁNCHEZ, Pedro, (2010): “El ingreso es reconocido cuando es probable que haya un flujo de beneficios económicos futuros hacia la empresa, y que éstos beneficios económicos puedan ser cuantificados confiablemente. Esta norma identifica las circunstancias en las que estos criterios se cumplirán y, por tanto, se reconocerá el ingreso”. (Pág.27).

Los ingresos son aquellos rubros que incluyen las entradas de dinero

tanto de actividades ordinarias como de otras operaciones que aumenten su patrimonio.

2.8.2. Egresos

BRAVO, Mercedes, (2008) manifiesta lo siguiente: “*Son todos los gastos monetarios, que significa desembolsos para la empresa, los que van a estar en función de su organización en un ejercicio económico*”. (Pág. 23).

Los egresos constituyen los desembolsos necesarios que se realizan para cumplir con los objetivos de la microempresa y de esta forma crecer económicamente en el sector comercial.

a) Costos de Producción

Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso. Se define como el valor de los insumos que requieren las unidades económicas para realizar su producción de bienes y servicios, se consideran aquí los pagos a los factores de la producción: al capital, al trabajo, pago de sueldos, salarios y prestaciones a obreros así como también los bienes y servicios consumidos en el proceso productivo (materias primas, combustible, energía eléctrica, servicios, etc.).

BACA URBINA, Gabriel (2013) dice lo siguiente: “Los costos de producción se anotan y determinan con las siguientes bases:

- Costo de Materia Prima.- Para un buen cálculo de este costo debe tomar en cuenta la merma propia de cada proceso.
- Costos de mano de obra.- Hay que dividir la mano de obra en directa e indirecta, la mano de obra directa es aquella que interviene

personalmente en el proceso de producción, se refiere en específico a los obreros, la mano de obra indirecta se refiere a quienes aún estando en producción no son obreros tales como supervisores, jefes de turno, gerente de producción, etc.

- Costos indirectos de producción.- Estos costos hacen referencia al grupo de costos utilizados en el proceso productivo distintos a los gastos de ventas, administración y financieros y además son costos que no se pueden asociar o costear con facilidad a un producto por ejemplo: materiales indirectos, mano de obra indirecta, calefacción, luz y energía para la fábrica, depreciación del edificio de la planta, mantenimiento del edificio y equipo de fábrica, etc.

b) Los Gastos Administrativos

ZAPATA SÁNCHEZ, Pedro, (2011) dice: *“Los gastos administrativos son aquellos que se devengan en ciertos períodos que sean necesarios para la gestión administrativa”*. (Pág.32).

Se denominan gastos de administración a aquellos contraídos en el control y la dirección de una organización pero no directamente identificables con la financiación, la comercialización o las operaciones de producción.

c) Los Gastos de Ventas

SINISTERRA V., Gonzalo, (2011) menciona: *“Los gastos de venta son producidos por la ejecución de las diferentes funciones que se realizan en el área de comercialización y ventas”*. (Pág.27).

Son los relacionados con la preparación y almacenamiento de los artículos para la venta, la promoción de ventas, los originados por las ventas o que se hacen para el fomento de éstas tales como: comisiones a agentes y sus gastos de viajes, costo de muestrarios, gastos de propaganda, etc.

d) Los Gastos Financieros

GARCÍA COLÍN, Juan, (2010) afirma lo siguiente: *“Los gastos financieros son conocidos como los pagos de intereses y comisiones que se realizan a instituciones bancarias”*. (Pág.21).

Son aquellos en los que incurre un sujeto económico para la obtención, uso o devolución de capitales financieros puestos a su disposición, todos aquellos gastos originados como consecuencia de financiarse una empresa con recursos ajenos.

e) Depreciaciones

BACA URBINA, Gabriel (2013) expresa: “El término depreciación se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos; es decir, se deprecian”. (Pág.175).

Cualquier empresa que esté en funcionamiento, para hacer los cargos de depreciación, deberá basarse en la ley tributaria, se debe puntualizar que no todos los bienes de uso están sujetos a depreciación, razón para efectuar la siguiente distinción:

- **Bienes sujetos a depreciación.-** Son aquellos de carácter renovable, es decir que la mano del hombre puede reponerlos como muebles.
- **Bienes sujetos a agotamiento.-** Son aquellos de carácter no renovable, es decir que la mano del hombre no puede reponerlos como los minerales, el petróleo y productos agropecuarios.
- **Los bienes que no se deprecian y no se agotan** son los terrenos.

Existen varios métodos de depreciación, esto posibilita a las empresas elegir uno y aplicarlo consistentemente cada año, para el cálculo debe tomarse en cuenta lo siguiente: costo del bien, valor de desecho o

de salvamento si corresponde y años de vida útil estimados.

2.8.3. Estados Financieros

Los Estados Financieros se elaboran al finalizar un periodo contable con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa, esta información permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial futuro de la compañía a través de:

2.8.3.1. Estado de Resultados Integrales

BRAVO, Mercedes (2013) afirma lo siguiente: “Denominado también Estado de Pérdidas y Ganancias, Estado de Rentas y Gastos, Estado de Operaciones, etc. Se elabora al finalizar el periodo contable con el objeto de determinar la situación económica de la empresa.” (Pág. 191).

El estado de resultados abarca un período durante el cual deben conocerse perfectamente los costos y gastos que la empresa genera para que la información que se presente sea útil y confiable para la toma de decisiones que permitan su mejoramiento.

2.8.3.2. Estado de Situación Patrimonial o de Posición Financiera

BRAVO, Mercedes (2013) expresa: “Denominado también Balance General, se elabora al finalizar el periodo contable para determinar la situación financiera de la empresa en una fecha determinada.” (Pág. 217).

Es un informe financiero que refleja la situación de una empresa en un momento dado, considerando las partes de un balance contable para su realización: el activo, el pasivo y el patrimonio neto.

2.8.3.3. Estado de Flujos de Efectivo

Según BRAVO, Mercedes (2013): “Este estado financiero se elabora al término de un ejercicio económico o periodo contable para evaluar con mayor objetividad la liquidez o solvencia de una empresa.” (Pág. 198).

El flujo de caja es apreciar, por período, el resultado neto de ingresos de dinero menos giros de dinero, es decir, en qué período va a sobrar o a faltar dinero, y conocer qué decisiones tomar.

2.9. Evaluadores Financieros del Proyecto

2.9.1. Valor Presente Neto (VPN)

BACA URBINA, Gabriel (2013) dice lo siguiente: “Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.” (Pág. 208).

El valor actual neto permite determinar la valoración de una inversión en función de la diferencia entre el valor actualizado de todos los cobros derivados de la inversión y todos los pagos actualizados originados por la misma.

2.9.2. Tasa Interna de Rendimiento (TIR)

Según BACA URBINA, Gabriel (2013): “Es la tasa de descuento por la cual el Valor Presente Neto es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.”(Pág. 209).

La tasa interna de retorno representa el retorno generado por determinada inversión muy utilizada como uno de los indicadores clave en estudios de análisis de viabilidad.

2.9.3. Periodo de Recuperación

BACA URBINA, Gabriel (2013) define lo siguiente: “Consiste en determinar el número de periodos, generalmente en años, requeridos para recuperar la inversión inicial emitida por medio de los flujos de efectivos futuros que generará el proyecto.” (Pág. 212).

El periodo de recuperación consiste en definir el número de años que transcurrirán desde el inicio de sus actividades para la recuperación de la inversión del proyecto mediante las utilidades netas del mismo.

2.9.4. Costo - Beneficio

Según BACA URBINA, Gabriel (2013) define a este método así: “Consiste en dividir todos los costos del proyecto sobre todos los beneficios económicos que se van a obtener. Si se quiere que el método tenga una base sólida, tanto costos como beneficios deberán estar expresados en valor presente. No se trata entonces de sumar algebraicamente todos los costos por un lado y beneficios del proyecto por otro lado, sin considerar el cambio del valor del dinero a través del tiempo.” (Pág. 212).

El costo beneficio es una herramienta financiera que mide la relación entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad.

2.9.5. Punto de equilibrio

Según BACA URBINA, Gabriel (2013): “ Es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables”. (Pág. 179).

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos.

2.10. Organización de la Microempresa

MORALES, Arturo (2009) define: “La organización consiste en proporcionar una estructura formal encaminada al logro de metas específicas; en este caso, al logro de producir, vender los productos y/o servicios que serán fabricados o prestados como resultado del proyecto de inversión.” (Pág. 118).

La organización, por lo tanto, se relaciona con el ambiente donde se desarrollará el proyecto, la autoridad, los mecanismos de coordinación y los principios con los que debe regir. Toda organización se deriva de la división del trabajo e implica por otra parte, la definición de las líneas de mando o relaciones de poder dentro de la institución, de tal modo que quede especificado quién toma cada una de las múltiples decisiones que se llevan a cabo en la marcha de los negocios.

2.10.1. Organigramas Funcionales

Divide la organización por funciones típicas: personal, finanzas, producción o manufactura, ingeniería, etc. donde cada trabajador responde o no a un solo jefe, como en la organización militar, sino a varios de ellos, según la especialidad o función de que se trate. Siendo ésta recomendable para aquellas empresas que presentan condiciones interna y externa muy estables.

2.10.2. Organigrama Lineal

Este organigrama ubica a la máxima autoridad en la parte superior y a partir de ella se desprenden los diferentes niveles de jerarquía, hasta llegar al menor, ubicado en la parte inferior. La autoridad se trasmite de arriba hacia abajo, en tanto que la responsabilidad va de abajo hacia arriba.

2.10.3. Misión Empresarial

PRIETO, Jorge (2011) manifiesta lo siguiente: “Es el marco de referencia máximo de una organización, a corto plazo, para lograr sus objetivos. Es un enunciado preciso del tipo de negocio que nos lleva a identificar las ventajas competitivas en el mercado, permitiendo saber qué papel desempeña la empresa, para quién lo hace, por qué existe la compañía y cómo realiza ese papel.” (Pág. 96).

Por lo tanto la misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define: lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, lo que pretende hacer, y el para quién lo va a hacer; y es influenciada en momentos concretos por algunos elementos como: la historia de la organización, las preferencias de la gerencia y/o de los propietarios, los factores externos o del entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas.

2.10.4. Visión Empresarial

PRIETO, Jorge (2011) lo define así: “Es la imagen de un estado futuro ambicioso y deseable que está relacionado con el cliente interno y externo que sea mejor que el actual y que a su vez se convierta en un sueño de largo alcance.” (Pág. 92).

Entonces la visión es una exposición clara que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del mercado, etc.

2.11. Impactos

GÓMEZ OREA, Domingo, (2010) menciona que: “Los impactos son

indicadores donde se demuestra el nivel de afectación de un lugar determinado". (Pág. 65).

Los impactos son los efectos positivos o negativos que puede tener un proyecto en su puesta en marcha, ya sea en los ámbitos social, político, comercial, empresarial, educativo, ambiental, etc. Por lo tanto es importante un análisis de impactos, previo a la ejecución de un proyecto, los cuales determinarán en parte su viabilidad.

2.11.1. Impacto Socio-Económico

GÓMEZ OREA, Domingo, (2010) afirma:” *El impacto socio-económico es una medida de resumen, de preferencia estadística, referente a la cantidad o magnitud de un conjunto de parámetros representativos*”. (Pág. 67).

El impacto socio-económico tiene un atributo en una sociedad, ya que permite ubicar o clasificar las unidades de análisis (personas, naciones, sociedades, bienes, que serán beneficiados.

2.11.2. Impacto Ambiental

GÓMEZ OREA, Domingo, (2010) afirma:” *El impacto ambiental es el efecto que produce la actividad humana sobre el medio ambiente provocando efectos negativos*”. (Pág. 69).

El impacto ambiental puede extenderse a los efectos de un fenómeno natural catastrófico a través de la alteración de la línea de base ambiental que es la más afectada.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Objetivos del Estudio de Mercado

3.1.1. Objetivo General

Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda existente en el mercado, los precios y formas de comercialización del producto mediante la investigación de campo en la ciudad de Ibarra.

3.1.2. Objetivos Específicos

- Analizar las características y presentación del producto propuesto por el proyecto.
- Efectuar un análisis de la demanda de guanábana en la ciudad de Ibarra para cuantificar el consumo.
- Conocer la oferta de guanábana en el área de investigación.
- Analizar y determinar el precio de la guanábana que se comercializa en la zona de influencia del proyecto.
- Diseñar estrategias de promoción y publicidad para la introducción y posicionamiento del producto.

3.2. Variables

- Producto
- Demanda
- Oferta
- Precio
- Estrategias Comerciales

3.3. Indicadores

3.3.1. Producto

- Beneficios del producto
- Características del producto
- Forma de presentación
- Usos del producto
- Logotipo

3.3.2. Demanda

- Calidad de la fruta
- Factor para la adquisición
- Satisfacción de la demanda
- Frecuencia de compra
- Cantidad de compra
- Proveedor
- Proveedor permanente
- Incremento de proveedores
- Medios de comunicación

3.3.3. Oferta

- Tiempo en la actividad
- Rentabilidad
- Peso
- Frecuencia de comercialización
- Cantidad de venta
- Tipo de mercado

3.3.4. Precio

- Asignación del precio
- Precio de compra
- Precio de venta

3.3.5. Estrategias Comerciales

- Precio
- Publicidad

3.4. Matriz de Relación - Estudio de Mercado

CUADRO N° 15
MATRIZ DE RELACIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	TÉCNICA	INFORMANTE
Analizar las características y presentación del producto propuesto por el proyecto.	Producto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beneficios del producto ▪ Características del producto ▪ Forma de presentación ▪ Usos del producto ▪ Logotipo 	<ul style="list-style-type: none"> - Primaria - Secundaria 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuesta - Bibliográfica 	<ul style="list-style-type: none"> - Comerciantes de frutas - Productores - Libros especializados
Efectuar un análisis de la demanda de guanábana en la ciudad de Ibarra para cuantificar el consumo.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Calidad de la fruta ▪ Factor para la adquisición ▪ Satisfacción de la demanda ▪ Frecuencia de compra ▪ Cantidad de compra ▪ Proveedor ▪ Proveedor permanente ▪ Incremento de proveedores ▪ Medios de comunicación 	<ul style="list-style-type: none"> Primaria 	<ul style="list-style-type: none"> Encuesta 	<ul style="list-style-type: none"> Comerciantes de frutas

Conocer la oferta de guanábana en el área de investigación.	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tiempo en la actividad ▪ Rentabilidad ▪ Peso ▪ Frecuencia comercialización ▪ Cantidad de venta ▪ Tipo de mercado 	de Primaria	Encuesta	Productores
Analizar y determinar el precio de la guanábana que se comercializa en la zona de influencia del proyecto.	Precio	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Asignación del precio ▪ Precio de compra ▪ Precio de venta 	- Primaria - Secundaria	- Encuesta - Bibliográfica	- Comerciantes de frutas - Productores - Documentos
Diseñar las estrategias comerciales para la introducción y posicionamiento del producto.	Estrategias Comerciales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Precio ▪ Publicidad 	- Primaria - Secundaria	- Encuesta - Bibliográfica	- Comerciantes de frutas - Libros Especializados

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

3.5. Mecánica Operativa del Estudio de Mercado

Para desarrollar el estudio de mercado se adopta el siguiente procedimiento:

3.5.1. Identificación de la Población

Para el estudio de mercado se tomó en cuenta a dos grupos:

La primera población corresponde a los demandantes de la fruta, que para el caso en estudio, son los puestos de frutas o comerciantes minoristas de los mercados de la ciudad de Ibarra: Mercado Amazonas, La Playa, Santo Domingo y Mercado Mayorista, quienes son los que comercializan frutas para el consumo a la población en general. Siendo 154 comerciantes, según datos proporcionados por la administración de los mercados y por observación directa.

La segunda población objeto de estudio, son los productores de guanábana, que según el MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca) son 108 ubicados en la parroquia de Lita.

3.5.2. Muestra

Para el grupo de comerciantes minoristas de frutas se determinó una muestra, por ser una población mayor a cien representantes, para tal fin se aplicó la siguiente fórmula:

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

Simbología:

N = Tamaño de la población

n = Tamaño de la muestra

e = Error máximo admisible del tamaño de la muestra (0,05)

σ = Varianza 0,25

Z = Nivel de Confianza

Datos:

N = 154

$d^2 = 0,25$

Z = 95% 1,96

e = 5%

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,25)(154)}{(0,05)^2 (154 - 1) + (1,96)^2 (0,25)} = 110$$

Aplicando la fórmula, resulta 110 comerciantes como muestra a los que se debe levantar la información.

En cuanto a los productores, se aplica el censo por tanto no se obtiene una muestra.

3.5.3. Técnicas de Recolección de la Información

a) Información Primaria:

- **Encuesta:** Se aplicó a los comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra y a los productores de guanábana de la zona de Lita y La Carolina de la provincia de Imbabura.
- **Observación directa:** Consistió en visitar personalmente los lugares en estudio.

b) Información Secundaria:

Se obtuvo de libros especializados, registros de los mercados, folletos y página del INEC.

3.6. Tabulación y Análisis de la Investigación de Campo

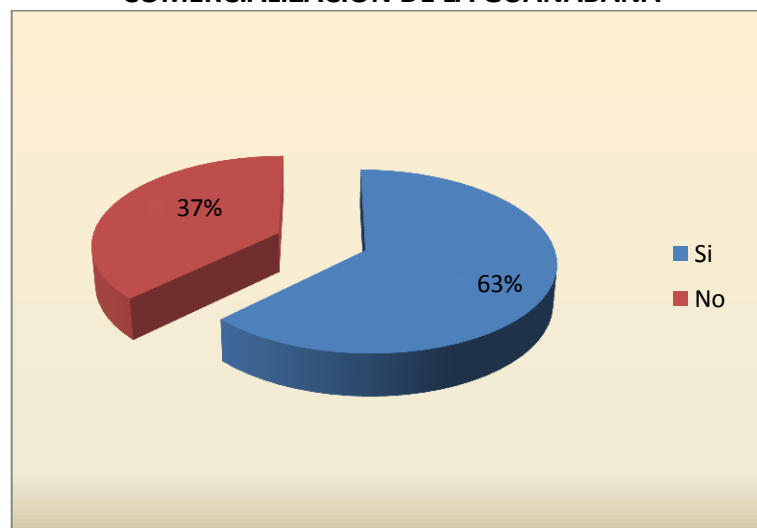
3.6.1. Resultados de la encuesta aplicada a los comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra.

1. ¿En su puesto de venta comercializa guanábana?

CUADRO N° 16
COMERCIALIZACIÓN DE LA GUANÁBANA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	69	63
No	41	37
TOTAL	110	100

GRÁFICO N° 4
COMERCIALIZACIÓN DE LA GUANÁBANA



Fuente: Comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

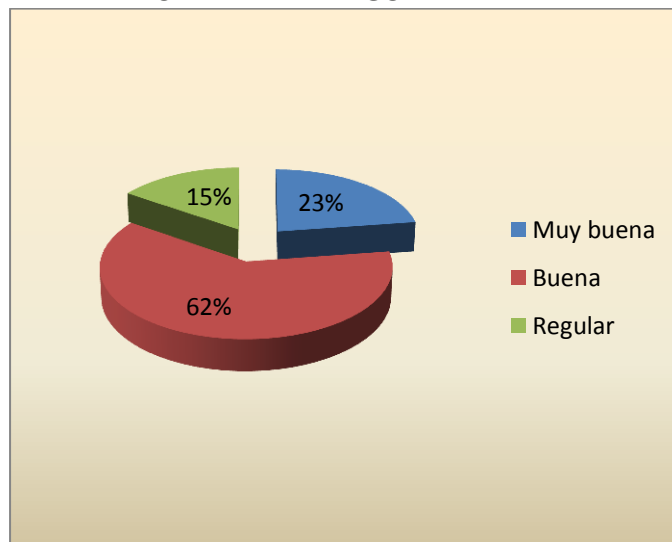
Según los datos obtenidos de las encuestas realizadas a los comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra, la mayoría comercializa la guanábana, que si bien es un tanto costosa para la venta en relación a otras frutas es muy apetecida por sus propiedades, otros comerciantes manifiestan que no disponen de la fruta por la falta de proveedores.

2. ¿La calidad de la guanábana que se oferta en el mercado es?

CUADRO N° 17
CALIDAD DE LA GUANÁBANA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Muy buena	16	23
Buena	43	62
Regular	10	15
TOTAL	69	100

GRÁFICO N° 5
CALIDAD DE LA GUANÁBANA



Fuente: Comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

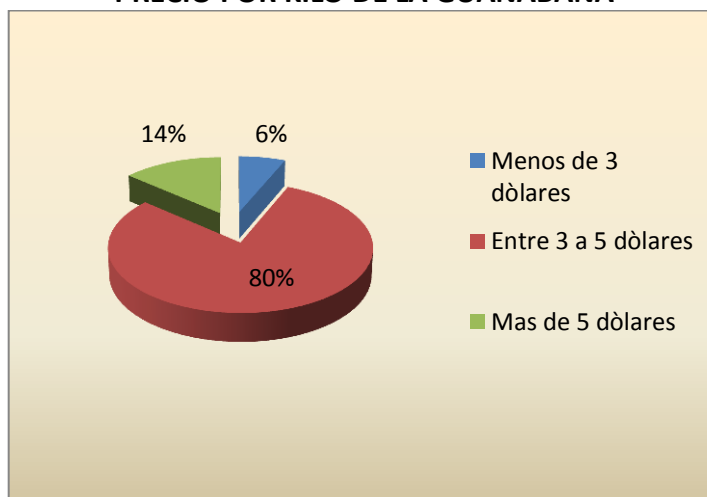
La calidad de la guanábana que ofertan es considerada buena, porque utilizan una forma de comercialización muy adecuada donde el producto se mantiene fresco y listo para la venta, seguido por quienes mencionan que la calidad es muy buena ya que traen el producto directamente del productor, en un porcentaje menor la guanábana es considerada regular por los inconvenientes que se presentan en su comercialización.

3. ¿Cuánto paga usted por el kilo de guanábana?

CUADRO N° 18
PRECIO POR KILO DE LA GUANÁBANA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Menos de 3 dólares	4	6
Entre 3 a 5 dólares	55	80
Más de 5 dólares	10	14
TOTAL	69	100

GRÁFICO N° 6
PRECIO POR KILO DE LA GUANÁBANA



Fuente: Comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

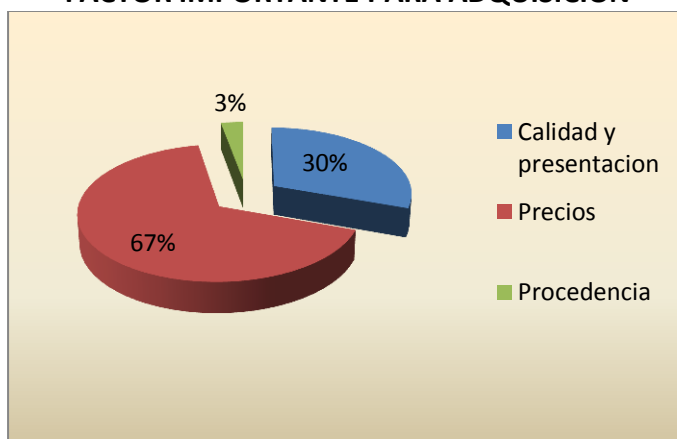
El precio de la guanábana se establece por cada kilo, la mayoría de los comerciantes lo obtienen a un costo de entre 3 a 5 dólares, para posteriormente entregar al consumidor a un valor mayor del que fue obtenido, también se encuentran quienes lo obtienen a un costo de más de 5 dólares, este valor depende de la variedad y del lugar de preferencia como también de la temporada en donde existe escasez del producto, en un porcentaje menor consiguen a menos de tres dólares, son quienes traen el fruto directamente del productor.

4. ¿Cuál es el factor más importante al adquirir la fruta?

CUADRO N° 19
FACTOR IMPORTANTE PARA ADQUISICIÓN

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Calidad y presentación	21	30
Precios	46	67
Procedencia	2	3
TOTAL	69	100

GRÁFICO N° 7
FACTOR IMPORTANTE PARA ADQUISICIÓN



Fuente: Comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

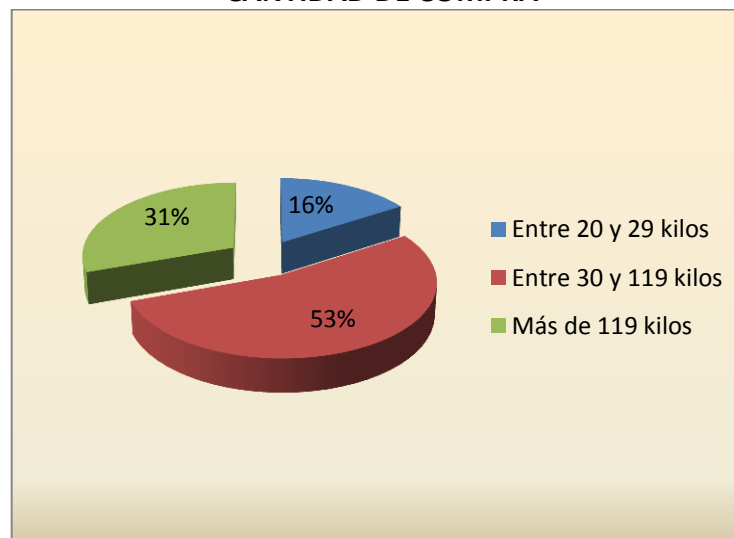
El factor más importante que toman en cuenta los comerciantes al momento de adquirir el producto es el precio porque consideran que es muy determinante para brindar al consumidor a un precio accesible, también se encuentra la opción de la calidad y el tipo de presentación ya que son factores que garantizan su adquisición, finalmente se encuentra el lugar de donde proviene.

5. ¿Qué cantidad de guanábana compra semanalmente?

CUADRO N° 20
CANTIDAD DE COMPRA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Entre 20 y 29 kilos	11	16
Entre 30 y 119 kilos	37	53
Más de 119 kilos	21	31
TOTAL	69	100

GRÁFICO N° 8
CANTIDAD DE COMPRA



Fuente: Comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

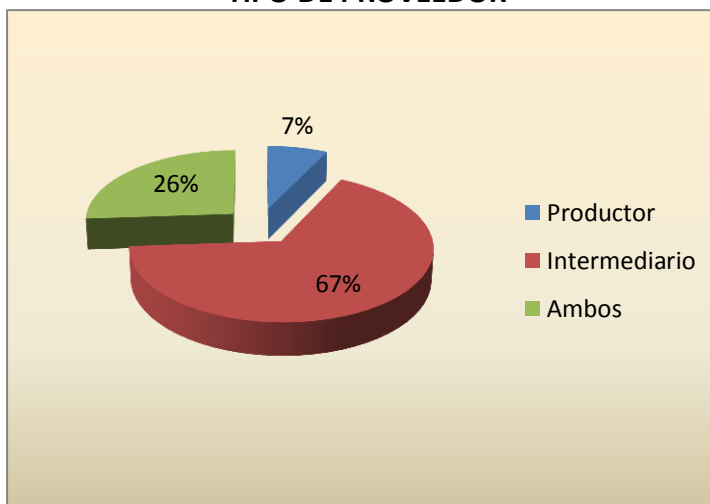
La cantidad de guanábana que adquieren cada semana depende mucho de la demanda del producto, pero en su mayoría compran entre 30 y 119 kilos que son vendidos fácilmente durante estos días, también se encuentran quienes compran más de 119 kilos, ellos tienen lugares de expendio del producto, en un porcentaje menor solo adquieren menos de 29 kilos con la finalidad de no tener pérdidas en caso de no poder despachar el producto.

6. ¿Su proveedor de guanábana es?

CUADRO N° 21
TIPO DE PROVEEDOR

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Productor	5	7
Intermediario	46	67
Ambos	18	26
TOTAL	69	100

GRÁFICO N° 9
TIPO DE PROVEEDOR



Fuente: Comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

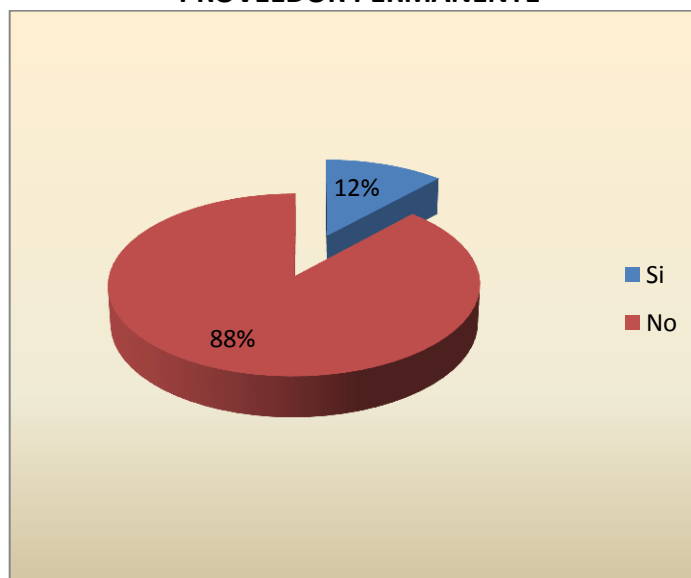
En su mayoría, los comerciantes se abastecen del producto por medio de los intermediarios quienes se dedican a traer la guanábana de las distintas zonas donde producen, seguido por quienes lo obtienen de ambas formas, ya sea por intermediarios o directamente de los productores, cuando se adquiere de esta última forma venden a un precio más cómodo que beneficia al consumidor.

7. ¿Cuenta usted con un proveedor de guanábana permanente?

CUADRO N° 22
PROVEEDOR PERMANENTE

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	8	12
No	61	88
TOTAL	69	100

GRÁFICO N° 10
PROVEEDOR PERMANENTE



Fuente: Comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

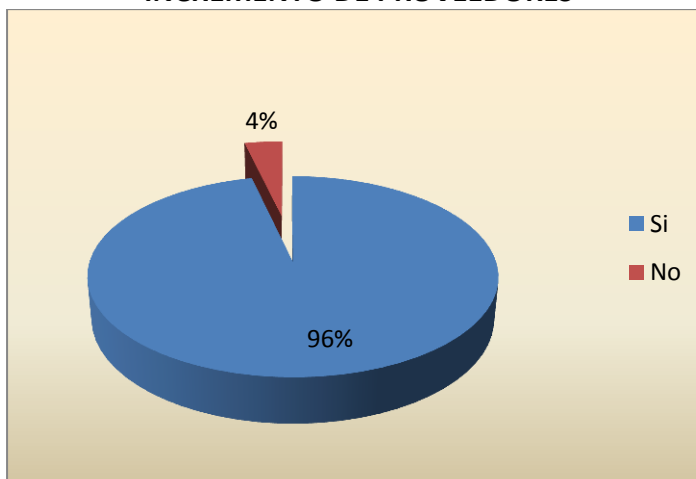
Como se puede observar en el gráfico los comerciantes no cuentan con un proveedor que abastezca del producto permanentemente, esta es una de las razones principales para la creación de la microempresa dedicada a la producción y comercialización de la guanábana, la misma cubrirá la demanda insatisfecha, son pocos quienes tienen proveedores conocidos para adquirir el producto.

8. ¿Le gustaría incrementar sus proveedores?

CUADRO N° 23
INCREMENTO DE PROVEEDORES

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	66	96
No	3	4
TOTAL	69	100

GRÁFICO N° 11
INCREMENTO DE PROVEEDORES



Fuente: Comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

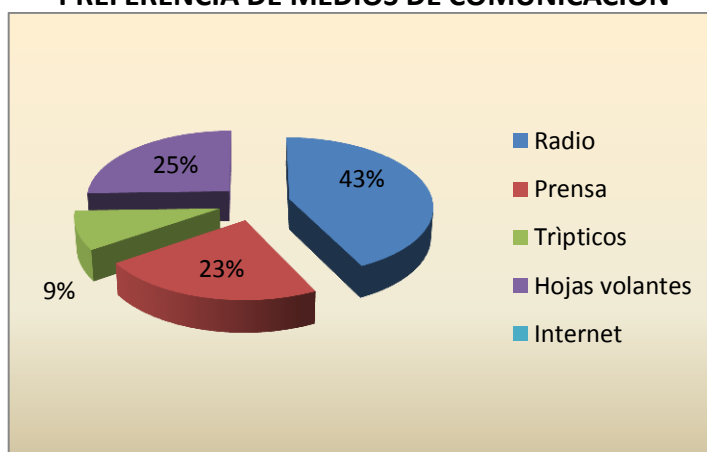
Consideran que el incrementar los proveedores de la fruta es una ventaja que beneficiará tanto a ellos como al consumidor final porque el costo del producto tendería a bajar por contar con varios oferentes y se contaría con la cantidad suficiente para el consumo, otros no están de acuerdo ya que tienen proveedores fijos que les garantizan su entrega.

9. ¿De los siguientes medios de comunicación cual prefiere?

CUADRO N° 24
PREFERENCIA DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Radio	30	43
Prensa	16	23
Trípticos	6	9
Hojas volantes	17	25
Internet	0	0
TOTAL	69	100

GRÁFICO N° 12
PREFERENCIA DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN



Fuente: Comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

El medio de comunicación de preferencia es la radio, consideran que es la estrategia de publicidad más efectiva, la sintonía existe en cada rincón mediante el cual se informan sobre las ofertas de productos, otro medio son las hojas volantes, la prensa y los trípticos que han permitido también dar a conocer nuevos productos y disponerlos para su comercialización.

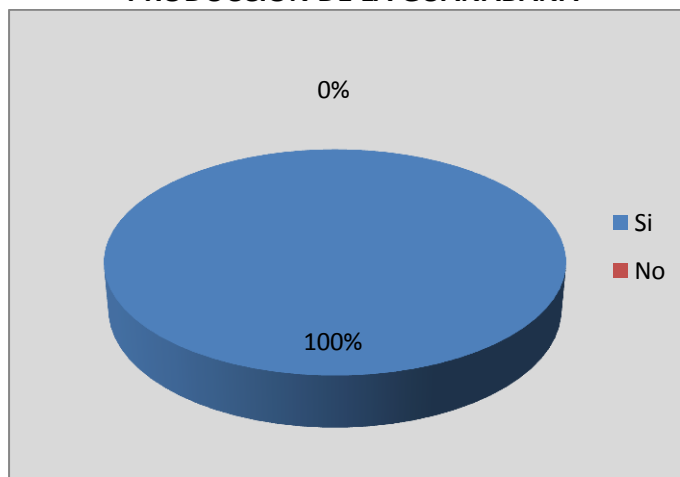
3.6.2. Resultados de la encuesta aplicada a los productores de guanábana ubicados en la parroquia Lita.

1. ¿Produce usted guanábana?

**CUADRO N° 25
PRODUCCIÓN DE LA GUANÁBANA**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	108	100
No	0	0
TOTAL	108	100

**GRÁFICO N° 13
PRODUCCIÓN DE LA GUANÁBANA**



Fuente: Productores de guanábana de la parroquia Lita
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

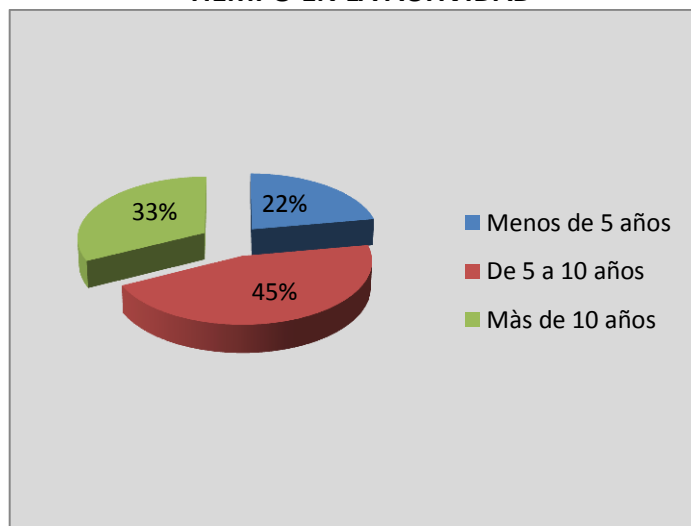
Todos los productores de la zona de Lita confirman que entre los productos que siembran está el cultivo de la guanábana, han visto en este producto una oportunidad de generar mayores ingresos porque la fruta tiene gran acogida en el mercado por contener grandes beneficios medicinales.

2. ¿Cuánto tiempo lleva en la actividad?

CUADRO N° 26
TIEMPO EN LA ACTIVIDAD

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Menos de 5 años	24	22
De 5 a 10 años	49	45
Más de 10 años	35	32
TOTAL	108	100

GRÁFICO N° 14
TIEMPO EN LA ACTIVIDAD



Fuente: Productores de guanábana de la parroquia Lita
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

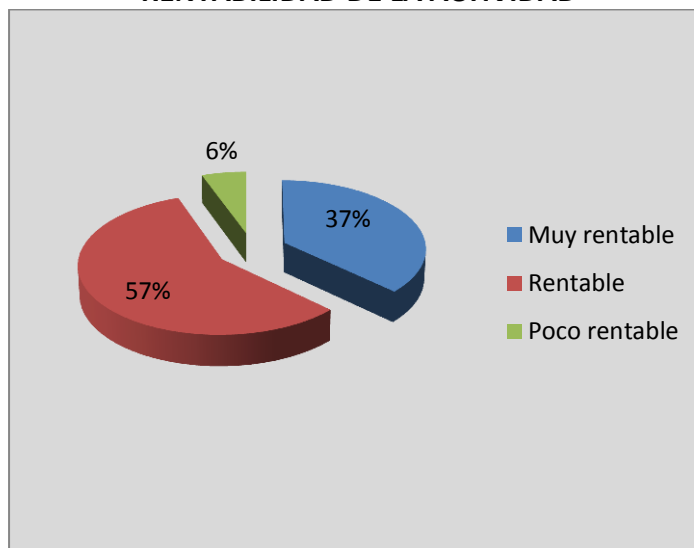
La mayoría de los productores llevan en esta actividad un tiempo superior a los 5 años (77%) porque ha sido su principal fuente de ingresos que les ha permitido sustentar la economía familiar, existen productores que tienen menos de 5 años trabajando en la agricultura, ellos han visto una oportunidad importante al dedicarse al cultivo de la guanábana.

3. ¿La actividad es?

CUADRO N° 27
RENTABILIDAD DE LA ACTIVIDAD

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Muy rentable	40	37
Rentable	62	57
Poco rentable	6	6
TOTAL	108	100

GRÁFICO N° 15
RENTABILIDAD DE LA ACTIVIDAD



Fuente: Productores de guanábana de la parroquia Lita
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

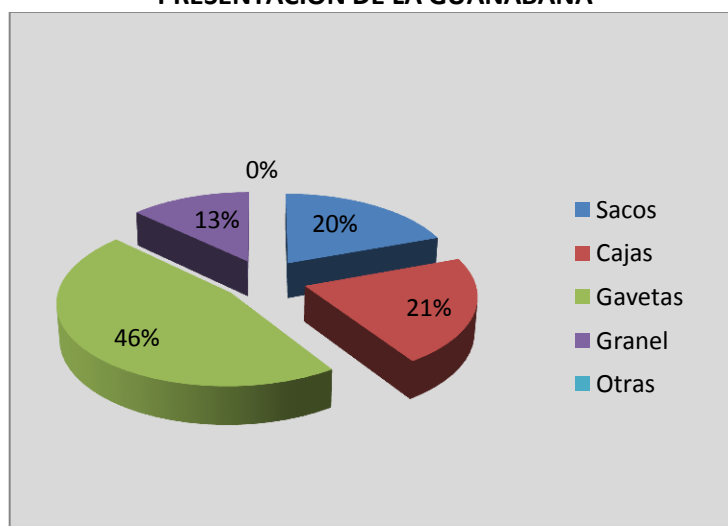
En base a las utilidades que obtienen, consideran que la actividad es rentable, es decir se encuentra en un nivel medio porque existen algunos inconvenientes que dificulta conseguir mejores utilidades, quienes tienen mercados fijos para sus productos manifiestan que la actividad es muy rentable, quienes llevan poco tiempo en la actividad y no conocen los movimientos para la comercialización consideran que el trabajo es poco rentable.

4. ¿Qué presentación utiliza para la comercialización de la guanábana?

CUADRO N° 28
PRESENTACIÓN DE LA GUANÁBANA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Sacos	21	20
Cajas	23	21
Gavetas	50	46
Granel	14	13
Otras	0	0
TOTAL	108	100

GRÁFICO N° 16
PRESENTACIÓN DE LA GUANÁBANA



Fuente: Productores de guanábana de la parroquia Lita
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

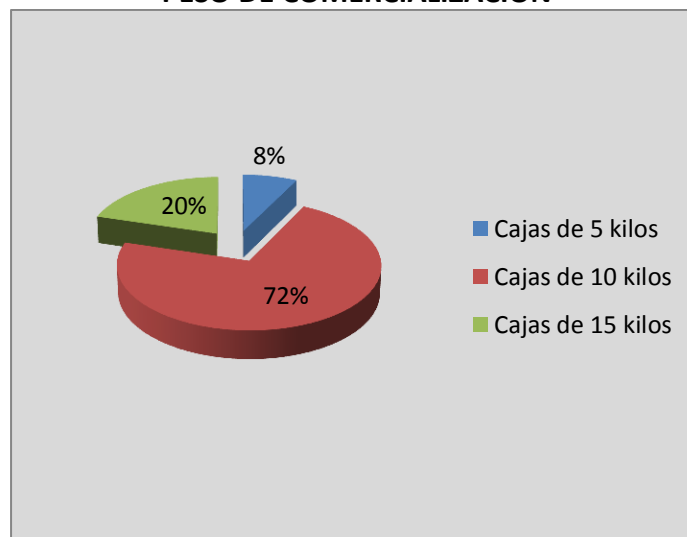
Los productores de guanábana realizan la comercialización en diferentes presentaciones siendo las gavetas, la más utilizada porque es más aconsejable para la comodidad del producto, garantizando que la fruta llegue en perfecto estado a su destino final, también se encuentra en un porcentaje similar la presentación en cajas y sacos, esto depende de la cantidad de guanábanas que se coloquen, finalmente en poca cantidad la realizan al granel, depende mucho a qué lugar se lleve el producto.

5. ¿Cuál es el peso de comercialización de la guanábana?

CUADRO N° 29
PESO DE COMERCIALIZACIÓN

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Gavetas de 5 kilos	8	8
Gavetas de 10 kilos	78	72
Gavetas de 15 kilos	22	20
TOTAL	108	100

GRÁFICO N° 17
PESO DE COMERCIALIZACIÓN



Fuente: Productores de guanábana de la parroquia Lita
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

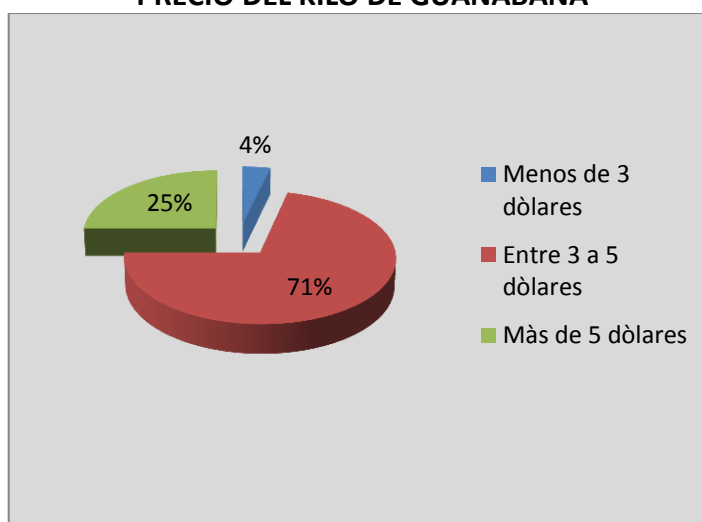
El peso ideal que utilizan para la comercialización de la guanábana es en gavetas de 10 kilos, esto garantiza que la fruta llegue en perfecto estado a los diferentes mercados de la provincia, también dependiendo de los pedidos que tengan, en ocasiones el producto es comercializado en gavetas de 15 kilos, el mismo requiere de cuidados para no afectar la fruta, dependiendo de la producción también en poca cantidad lo realizan en gavetas de 5 kilos.

6. ¿El precio del kilo de guanábana es?

CUADRO N° 30
PRECIO DEL KILO DE GUANÁBANA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Menos de 3 dólares	4	4
Entre 3 a 5 dólares	77	71
Más de 5 dólares	27	25
TOTAL	108	100

GRÁFICO N° 18
PRECIO DEL KILO DE GUANÁBANA



Fuente: Productores de guanábana de la parroquia Lita
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

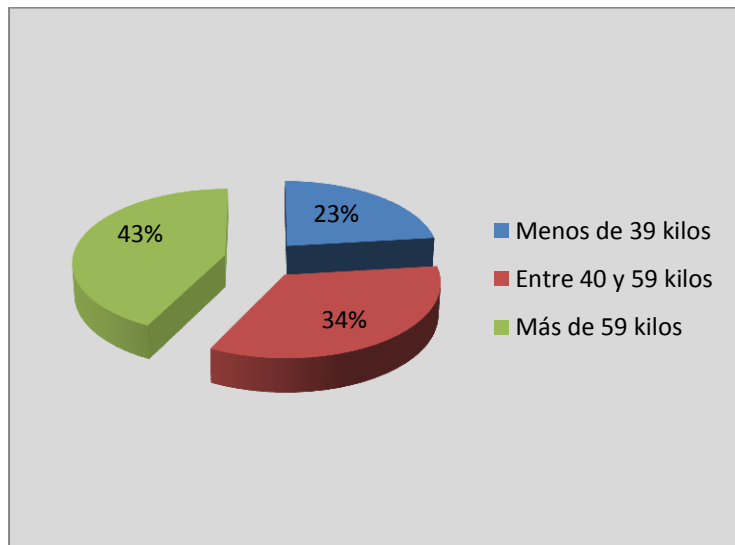
La mayoría de los productores de la guanábana entregan la fruta al mercado a un precio que oscila entre 3 a 5 dólares por kilo, este valor es considerado por los distintos clientes fijos donde entregan de manera directa el producto, en un porcentaje menor venden a más de 5 dólares el kilo porque es un producto seleccionado, finalmente se encuentran productores que venden la guanábana a menos de 3 dólares; es decir, el producto es entregado conforme se lo cosecha sin realizar ningún tipo de clasificación ni por tamaño, ni calidad.

7. ¿Qué cantidad de producto vende semanalmente?

CUADRO N° 31
VENTA SEMANAL

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Menos de 39 kilos	25	23
Entre 40 y 59 kilos	37	34
Más de 59 kilos	46	43
TOTAL	108	100

GRÁFICO N° 19
VENTA SEMANAL



Fuente: Productores de guanábana de la parroquia Lita
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

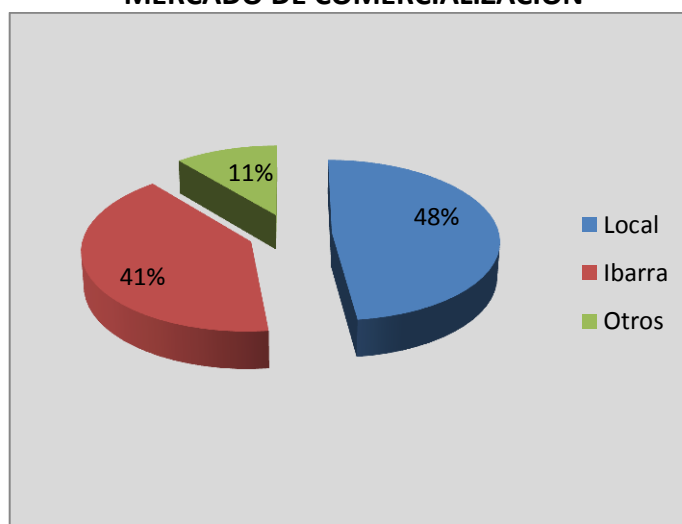
Los productores en su mayoría manifiestan que venden semanalmente más de 59 kilos de guanábana acorde a la demanda del mercado, en otras ocasiones dependiendo de la temporada, de los gustos y de otros factores las ventas tienden a subir o bajar como puede notarse en los otros rangos donde las ventas van de 40 a 59 kilos o son menores de 39 kilos.

8. ¿Cuál es el mercado de comercialización de la fruta?

CUADRO N° 32
MERCADO DE COMERCIALIZACIÓN

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Local	52	48
Ibarra	44	41
Otros	12	11
TOTAL	108	100

GRÁFICO N° 20
MERCADO DE COMERCIALIZACIÓN



Fuente: Productores de guanábana de la parroquia Lita
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS:

La mayoría de los productores destinan el fruto al mercado local, consideran que el lugar es el más adecuado porque existe un gran movimiento de comerciantes quienes se encargan de entregar el producto a los diferentes mercados del país, en un porcentaje similar lo realizan en la ciudad de Ibarra donde consideran que existen mayores oportunidades ya que el producto es mejor pagado, finalmente registra un bajo porcentaje quienes lo comercializan en otros lugares.

3.7. Identificación del Producto

3.7.1. Características Generales

Botánica: La guanábana es un arbusto, perteneciente a la familia de las Anonáceas, que alcanza entre cinco y nueve metros de altura, de hojas suaves, perennes, de 6 a 20 cm de largo y de 2 a 7 cm de ancho, de forma oblonga o elíptica. Sus flores que son pequeñas (4.5 cm de longitud) emergen en cualquier lugar del tallo o ramas, se multiplica por semilla o por injerto.

**ILUSTRACIÓN N° 4
ÁRBOL DE GUANÁBANA**



Fuente: Fotografía
Elaborado por: La Autora

Descripción: El fruto es un sincarpio grande de forma ovoide, de color verde oscuro, con pesos que van de 0.25 kg a 5 kg, la cáscara es erizada de espinas carnosas y de sabor amargo. Su pulpa es blanda, de color blanco, muy jugosa, con suave aroma, agradable sabor (agridulce), en su interior numerosas semillas de forma ovoide y de color negro que se desprenden fácilmente, es una fruta con grandes propiedades alimenticias y medicinales.

**ILUSTRACIÓN N° 5
GUANÁBANA**



Fuente: Fotografía
Elaborado por: La Autora

Composición Nutricional: 100 gramos de parte comestible tiene la siguiente composición:

**CUADRO N° 33
COMPOSICIÓN POR CADA 100 GRAMOS DE PORCIÓN COMESTIBLE**

COMPUESTO	CANTIDAD
Calorías	53.10 a 61.30 g
Agua	82.80 g
Carbohidratos	14.63 g
Grasas	0.97 g
Proteínas	1.00 g
Fibra	0.79 g
Cenizas	0.60 g
Calcio	10.30 mg
Fósforo	27.70 mg
Hierro	0.64 mg
Tiamina	0.11 mg
Riboflavina	0.05 mg
Niacina	1.28 mg
Ácido ascórbico	29.60 mg

Fuente: Bibliográfica
Elaborado por: La Autor

3.7.2. Usos

Fruta fresca: Se consume como fruta entera o en ensaladas de frutas, se

utiliza como materia prima para preparar jugos, helados, postres y tortas caseras.

Fruta procesada: Se comercializa pulpa de guanábana natural o congelada, concentrado, mermelada, néctar, jaleas o puré, se le utiliza también para mezclas con licores.

Medicinales: Estudios realizados en Universidades e investigaciones en el Instituto Nacional del Cáncer han comprobado que todas las partes de la planta de la guanábana son usadas en la medicina. La hoja y corteza del fruto cura la diabetes, regula el azúcar en la sangre, el té de la hoja cura problemas del hígado, el fruto se ha usado como antiparasitario, antipirético (disminuye las fiebres) y astringente en casos de deshidratación, las semillas molidas son utilizadas por las tribus andinas contra parásitos intestinales.

El extracto de guanábana ha llegado a ser ampliamente aclamado por tener propiedades altamente potentes para combatir el cáncer, la planta posee un principio activo llamado “acetogenina anonácea” cuya función principal es actuar selectivamente frente a células cancerígenas y líneas celulares de tumores inhibiendo su crecimiento y proliferación.

3.8. Mercado Meta

El mercado meta para la microempresa de producción y comercialización de guanábana está representado por los comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra, cuando la microempresa se posicione en este mercado se incursionará en los de otras ciudades, el mercado meta representa el 63 % de los comerciantes de frutas según la investigación de campo.

3.9. Análisis de la Demanda

El análisis de esta variable permite cuantificar la necesidad para adquirir

la fruta, de acuerdo a los datos obtenidos de los posibles consumidores resulta que el producto tendría una buena acogida al ser un fruto que posee varios beneficios.

Para las encuestas se tomó a los 154 comerciantes, dato proporcionado por la administración de los mercados del cantón Ibarra, así también se tomará en cuenta que no todos los comerciantes venden este producto por lo que en la pregunta N° 1 se aprecia que solo el 63% expende este fruto, dato que se usará para tomar este porcentaje de la población, para que sean los consumidores potenciales en el cálculo de la demanda.

**CUADRO N° 34
NÚMERO DE COMERCIANTES DE GUANÁBANA**

TOTAL COMERCIANTES	X	ACEPTACIÓN DE LA FRUTA	TOTAL COMERCIANTES DE GUANÁBANA
154	x	63%	97

Fuente: Encuesta a Comerciantes de Frutas

Elaborado por: La Autora

Para la estructura del siguiente cuadro se tomaron los datos de la encuesta en cuanto a cantidad y frecuencia de compra semanal:

**CUADRO N° 35
DEMANDA ANUAL DE GUANÁBANA EN KG**

CATEGORÍA	%	CANTIDAD PROMEDIO DE COMPRA EN KILOS (semanal)	TOTAL COMERCIANTES	KILOS SEMANALES	KILOS AL AÑO
Entre 20 y 29 kilos	16%	25	16	400,00	20.800,00
Entre 30 y 119 kilos	53%	75	51	3.825,00	198.900,00
Más de 119 kilos	31%	125	30	3.750,00	195.000,00
TOTAL	100	225	97	7.975,00	414.700,00

Fuente: Encuesta a Comerciantes de Frutas

Elaborado por: La Autora

Para obtener el consumo de kilos al año, se sacó un promedio por cada categoría y este resultado se multiplicó por el número de consumidores, este producto a su vez se multiplicó por el promedio de semanas al año (52 semanas). Por ejemplo para el segundo rango de 30 a 119 kilos el promedio son 75 kilos, este resultado multiplicado por 51 comerciantes, da como resultado 3825 kilos semanales, éste dato se multiplica por 52 que es el promedio de semanas por año, dando como resultado 198.900 kilos.

3.9.1. Proyección de la Demanda

Para obtener la demanda futura se utilizó la tendencia del crecimiento de los comerciantes de frutas de la ciudad de Ibarra, datos proporcionados por los administradores de los mercados. Para esto primeramente se calculó el índice de crecimiento promedio anual.

**CUADRO N° 36
CÁLCULO DEL ÍNDICE DE CRECIMIENTO**

AÑO	Ibarra N° de comerciantes de frutas	$i = \frac{C_n}{C_o} - 1$
2009	133	
2010	138	0,038
2011	142	0,029
2012	149	0,049
2013	154	0,034
TOTAL		0,15

Fuente: Administración de los mercados de Ibarra

Elaborado por: La Autora

$$ICA = \frac{i}{n}$$

$$ICA = \frac{0,15}{4}$$

$$ICA = 0,0375$$

$$ICA = 3,75\%$$

La tasa obtenida se utilizó para proyectar la demanda de la guanábana en la siguiente fórmula:

$$Dp = DA (1+i)^n$$

Dónde:

Dp= Demanda proyectada

DA= Demanda actual

i= Tasa de crecimiento

n= Año proyectado

$$Dp = DA (1+i)^n$$

$$Dp = 414.700(1 + 0,0375)^1$$

$$Dp = 430.251$$

$$Dp = DA (1+i)^n$$

$$Dp = 414.700(1 + 0,0375)^2$$

$$Dp = 446.2386$$

$$Dp = DA (1+i)^n$$

$$Dp = 414.700(1 + 0,0375)^3$$

$$Dp = 463.125$$

$$Dp = DA (1+i)^n$$

$$Dp = 414.700(1 + 0,0375)^4$$

$$Dp = 480.492$$

$$Dp = DA (1+i)^n$$

$$Dp = 414.700(1 + 0,0375)^5$$

$$Dp = 498.511$$

$$Dp = DA (1+i)^n$$

$$Dp = 414.700(1 + 0,0375)^6$$

$$Dp = 517.205$$

$$Dp = DA (1+i)^n$$

$$Dp = 414.700(1 + 0,0375)^7$$

$$Dp = 536.600$$

$$Dp = DA (1+i)^n$$

$$Dp = 414.700(1 + 0,0375)^8$$

$$Dp = 556.723$$

$$Dp = DA (1+i)^n$$

$$Dp = 414.700(1 + 0,0375)^9$$

$$Dp = 577.600$$

$$Dp = DA (1+i)^n$$

$$Dp = 414.700(1 + 0,0375)^{10}$$

$$Dp = 599.260$$

CUADRO N° 37
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE GUANÁBANA EN KG

AÑO	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE GUANÁBANA EN KG
2014	430.251
2015	446.386
2016	463.125
2017	480.492
2018	498.511
2019	517.205
2020	536.600
2021	556.723
2022	577.600
2023	599.260

Elaborado por: La Autora

3.10. Análisis de la Oferta

Se realizó una investigación de campo mediante encuestas dirigidas a los productores cuyos resultados permitirán establecer el comportamiento de la oferta actual y futura.

3.10.1. Identificación de la Oferta Actual

La oferta de guanábana se planteó tomando en cuenta los resultados de la encuesta aplicada a los productores de la fruta de la parroquia, tomando como referencia la pregunta N° 7 se obtuvo la siguiente tabla:

**CUADRO N° 38
OFERTA ANUAL DE GUANÁBANA EN KG**

CATEGORÍA	%	CANTIDAD PROMEDIO DE VENTA EN KILOS (semanal)	TOTAL PRODUCTORES	KILOS A LA SEMANA	KILOS AL AÑO
Menos de 39 kilos	23%	20	25	500,00	26.000,00
Entre 40 y 59 kilos	34%	50	37	1.850,00	96.200,00
Más de 59 kilos	43%	80	46	3.680,00	191.360,00
TOTAL	100%	150	108	6.030,00	313.560,00

Fuente: Encuesta Productores

Elaborado por: La Autora

Se procedió a sacar un promedio por cada categoría y este resultado se multiplicó por el número de productores, este dato a su vez se multiplicó por 52 que es el promedio de semanas al año para obtener la oferta anual.

3.10.2. Proyección de la Oferta

La proyección de la oferta de guanábana se la obtuvo aplicando la tasa promedio de crecimiento del sector productor de guanábana que es del 5%, dato obtenido del MAGAP.

$$Op = OA (1+i)^n$$

Donde:

Op= Oferta proyectada

OA= Oferta actual

i= Tasa de crecimiento

n= Año proyectado

$$Op = OA (1+i)^n$$

$$Op = 313.560(1 + 0,05)^1$$

$$Op = 329.238$$

$$Op = OA (1+i)^n$$

$$Op = 313.560(1 + 0,05)^2$$

$$Op = 345.700$$

$$Op = OA (1+i)^n$$

$$Op = 313.560(1 + 0,05)^3$$

$$Op = 362.985$$

$$Op = OA (1+i)^n$$

$$Op = 313.560(1 + 0,05)^4$$

$$Op = 381.134$$

$$Op = OA (1+i)^n$$

$$Op = 313.560(1 + 0,05)^5$$

$$Op = 400.191$$

$$Op = OA (1+i)^n$$

$$Op = 313.560(1 + 0,05)^6$$

$$Op = 420.200$$

$$Op = OA (1+i)^n$$

$$Op = 313.560(1 + 0,05)^7$$

$$Op = 441.210$$

$$Op = OA (1+i)^n$$

$$Op = 313.560(1 + 0,05)^8$$

$$Op = 463.271$$

$$Op = OA (1+i)^n$$

$$Op = 313.560(1 + 0,05)^9$$

$$Op = 486.434$$

$$Op = OA (1+i)^n$$

$$Op = 313.560(1 + 0,05)^{10}$$

$$Op = 510.756$$

CUADRO N° 39
PROYECCIÓN DE LA OFERTA EN KG CON EL INCREMENTO DEL 5%

AÑO	PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE GUANÁBANA EN KG.
2014	329.238
2015	345.700
2016	362.985
2017	381.134
2018	400.191
2019	420.200
2020	441.210
2021	463.271
2022	486.434
2023	510.756

Elaborado por: La Autora

3.11. Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha se la obtuvo comparando la demanda con la oferta de la fruta.

**CUADRO N° 40
DEMANDA INSATISFECHA DE GUANÁBANA EN KG**

AÑO	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE GUANÁBANA EN KG	PROYECCIÓN DE LA OFERTA DE GUANÁBANA EN KG	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA DE GUANÁBANA EN KG
2014 (1)	430.251	329.238	101.013
2015 (2)	446.386	345.700	100.686
2016 (3)	463.125	362.985	100.140
2017 (4)	480.492	381.134	99.358
2018 (5)	498.511	400.191	98.320
2019 (6)	517.205	420.200	97.005
2020 (7)	536.600	441.210	95.390
2021 (8)	556.723	463.271	93.452
2022 (9)	577.600	486.434	91.166
2023 (10)	599.260	510.756	88.504

Elaborado por: La Autora

El cuadro anterior demuestra la existencia de mercado para la fruta, representado en la demanda insatisfecha.

3.12. Demanda a Captar por el Proyecto

La demanda a captar por el proyecto tiene relación con la capacidad de producción de la microempresa representada por el número de kilos de guanábana apta para la venta.

En el cuadro siguiente se puede apreciar el porcentaje de nivel de captación del proyecto en relación a la demanda potencial insatisfecha, por ejemplo para el año 3 el proyecto satisface de acuerdo a su capacidad el 22.46% de la demanda insatisfecha, se calcula así: producción apta para la venta en kilos /demanda insatisfecha año 3)x100, (22.491/100.140)x100.

**CUADRO N° 41
DEMANDA A CAPTAR POR EL PROYECTO**

AÑO	PRODUCCIÓN APTA PARA LA VENTA DE GUAÑÁBANA EN KG	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA DE GUAÑÁBANA EN KG	NIVEL DE CAPTACIÓN
2016	22.491	100.140	22,46%
2017	29.988	99.358	30,18%
2018	42.483	98.320	43,21%
2019	52.479	97.005	54,10%
2020	64.974	95.390	68,11%
2021	64.974	93.452	69,53%
2022	64.974	91.166	71,27%
2023	74.970	88.504	84,71%

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

3.13. Análisis del Precio

Se realizó una investigación de campo en donde se establece que el precio de mercado actual que tiene la guanábana es el siguiente:

**CUADRO N° 42
PRECIO ACTUAL DE LA GUAÑÁBANA**

PRODUCTO	GAVETA	PRECIO (GAVETA)	PRECIO UNITARIO (KILO)
Guanábana	De 10 kilos	40.00	4.00

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

3.13.1. Determinación del Precio

El precio que tendrá el kilo de guanábana en el mercado para su introducción será menor al de la competencia considerando un margen de rentabilidad que le permita a la microempresa operar en condiciones óptimas. Para fijar el precio se realizará un análisis de costos tomando en consideración la siguiente fórmula: costo + margen de utilidad = precio de venta, con este enfoque el precio establecido es el siguiente:

**CUADRO N° 43
PRECIO DE VENTA**

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO (KILO)	PRECIO GAVETA DE 10 KILOS
Guanábana	3.50	35.00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

3.13.2. Proyección del Precio

Para obtener el precio proyectado se consideró la tasa de inflación anual del 2,70% registrada en el año 2013, según el Banco Central del Ecuador.

**CUADRO N° 44
PROYECCIÓN DE PRECIOS**

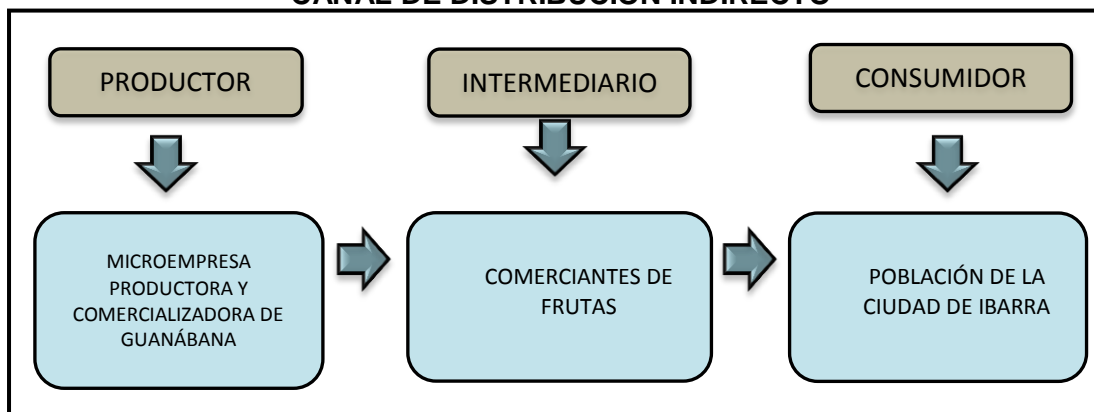
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Precio de la guanábana por cada gaveta de 10 kilos	35,00	35.95	36.92	37.92	38.94	39.99	41.07	42.18	43.32	44.49

Elaborado por: La Autora

3.14. Canal de Comercialización

El canal de comercialización que se empleará para la distribución de la guanábana será el indirecto, porque la microempresa utilizará a los comerciantes minoristas para llegar al consumidor final.

**ILUSTRACIÓN N° 6
CANAL DE DISTRIBUCIÓN INDIRECTO**



Elaborado por: La Autora

3.15. Estrategias Comerciales

Las siguientes estrategias tienen como finalidad introducir y posicionar la fruta en el mercado:

- Se creará una imagen corporativa, a través del diseño de un logotipo que identifique a la microempresa.
- Se realizará publicidad en radio, prensa y mediante material publicitario como hojas volantes dando a conocer las propiedades medicinales de la fruta que para algunos es desconocido.
- Se realizará el diseño de una página web, donde se pueda informar a los clientes sobre las características de la fruta y sus beneficios.
- Se aplicará descuentos para los clientes que adquieran la fruta en grandes cantidades.

3.16. Conclusiones del Estudio de Mercado

Una vez efectuado el análisis de la demanda, oferta, precio y comercialización, se ha llegado a las conclusiones siguientes:

- La demanda de la guanábana por parte de los comerciantes de frutas es significativa, debido a que la fruta es muy apetecida por el consumidor final por poseer grandes beneficios para la salud.
- Con respecto a la oferta de guanábana a nivel local, está representada por productores ubicados en Lita, los cuales no cubren totalmente la demanda existente.
- El análisis del precio a través de la investigación de campo y la observación directa a los comerciantes de frutas y a productores,

determinan que el valor del kilo de guanábana en el mercado oscila entre tres y cinco dólares, este intervalo depende de aspectos como: la temporada de producción, el tiempo, procedencia, presentación, entre otras. Este factor precio es clave por cuanto el proyecto toma en consideración los estándares del mercado y sus costos al producir para establecer el precio con el cual introducirá el producto al mercado.

- Las estrategias comerciales tienen el propósito de difundir la fruta en el mercado para poder captar numerosos clientes.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Presentación

El presente estudio permite establecer y analizar los diferentes aspectos para producir los bienes o servicios que se requieren, con la finalidad de verificar la factibilidad técnica de ser implementado y utilizar de forma adecuada los recursos disponibles del entorno.

Entre los aspectos a investigar en este capítulo son:

- Localización óptima del proyecto
- Tamaño del proyecto
- Capacidad del proyecto
- Distribución de la plantación
- Proceso de producción
- Inversiones
- Requerimiento de talento humano

La importancia de este capítulo recae en demostrar la viabilidad técnica del proyecto, este estudio pretende llevar a cabo una valoración económica de las variables técnicas que permitan una estimación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto. El análisis de estos aspectos ayudará a la toma de decisiones durante la etapa preoperativa y de gestión.

4.2. Localización del Proyecto

En esta parte se analizó la macro y micro localización del proyecto con la finalidad de establecer la ubicación estratégica del mismo.

4.2.1. Macrolocalización

- País: Ecuador
- Provincia: Imbabura
- Cantón: Ibarra

ILUSTRACIÓN N° 7
MAPA DE LA PROVINCIA DE IMBABURA



Fuente: Gobierno Provincial de Imbabura
Elaborado por: La Autora

4.2.2. Microlocalización

Para definir la Microlocalización se aplicó el método por puntos ponderados, para aplicar este método se toman dos sitios tentativos: la parroquia de Lita y el cantón Ibarra, luego se identifican los factores relevantes para evaluar los lugares alternativos, se asigna un peso entre 0 y 100% a cada factor, el peso refleja la importancia que tiene en el proyecto.

a) Parámetros de Evaluación

Para evaluar y asignar un valor cuantitativo y cualitativo a los factores, se presenta la siguiente escala:

**CUADRO N° 45
ESCALA DE PUNTUACIÓN**

NIVEL	VALOR
MUY BUENO	10
	9
BUENO	8
	7
REGULAR	6
	5
MALO	4
	3
PÉSIMO	2
	1

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

b) Evaluación de Factores

**CUADRO N° 46
MATRIZ DE VALORACIÓN DE FACTORES DE LOCALIZACIÓN**

		OPCIÓN A (LITA)		OPCIÓN B (IBARRA)	
FACTOR RELEVANTE	PESO	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN
	ASIGNADO		PONDERADA		PONDERADA
Condiciones agroclimáticas adecuadas	0,25	10	2,50	4	1,00
Mano de Obra disponible	0,20	9	1,80	7	1,40
Vialidad mejorada	0,15	8	1,20	8	1,20
Acceso a servicios públicos básicos	0,20	9	1,80	9	1,80
Distancia al cliente potencial	0,10	7	0,70	9	0,90
Ubicación adecuado para la planta	0,10	8	0,80	6	0,60
TOTALES	1,00		8,80		6,90

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

De acuerdo a la valoración de las opciones se considera que la mejor alternativa es la opción A, por tal razón el proyecto de producción se ejecutará en:

- **Parroquia:** Lita
- **Barrio:** Lita
- **Dirección:** Panamericana Vía San Lorenzo a 1.500m, de la cabecera parroquial.

ILUSTRACIÓN N° 8
MAPA DEL CANTÓN IBARRA



Fuente: Municipio del Cantón Ibarra
Elaborado por: La Autora

4.3. Tamaño del Proyecto

Para establecer el tamaño del proyecto se ha tomado en cuenta los factores más importantes que influyen en el desenvolvimiento de las actividades de la microempresa como son: existencia de mercado, disponibilidad de materia prima, mano de obra y tecnología.

- **Existencia de mercado**

En base al estudio de mercado se establece que existe demanda insatisfecha.

**CUADRO N° 47
EXISTENCIA DE MERCADO**

AÑO	DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA DE GUAÑÁBANA EN KG
2014	101.013
2015	100.686
2016	100.140
2017	99.358
2018	98.320
2019	97.005
2020	95.390
2021	93.452
2022	91.166
2023	88.504

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

- **Materia Prima e Insumos**

El sector donde estará ubicada la plantación no presenta problemas para el abastecimiento de la materia prima e insumos agrícolas que se requiere para la producción, debido a su cercanía a la cabecera parroquial de Lita donde se encuentran almacenes de productos agropecuarios. Entre la materia prima e insumos a utilizar se encuentran: plántulas, pesticidas, fungicidas, fertilizantes, entre otros.

- **Mano de obra**

La parroquia de Lita cuenta con suficiente mano de obra para ser ocupada en las labores agrícolas de la plantación ya que poseen experiencia en el manejo de cultivos, estas personas serán contratadas bajo la modalidad de jornal, para las actividades de supervisión y asesoramiento se contratará a profesionales que conozcan de esta

actividad productiva.

▪ Tecnología

La tecnología que se aplicará para el cultivo será la recomendada por el INIAP (Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias) basada en las buenas prácticas agrícolas, cuyos métodos mejorarán la productividad de la fruta y permitirán minimizar los costos de producción, para el cultivo se utilizarán insumos de origen orgánico o de sello verde para garantizar la calidad del producto final.

4.4. Capacidad del Proyecto

La capacidad del proyecto se determinó en base al área de la plantación y a la existencia de mercado para la fruta, para esto se solicitó el asesoramiento de un técnico agrónomo para determinar los parámetros técnicos de producción y manejo.

- Horizonte de vida del proyecto: 10 años
- Análisis de productividad, periodo vegetativo y comercial
- Área de producción: 5 hectáreas
- Inicio de la producción: después de dos años de plantada

**CUADRO N° 48
ANÁLISIS DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA GUANÁBANA**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Número de hectáreas			5	5	5	5	5	5	5	5
Número de árboles por hectárea			204	204	204	204	204	204	204	204
Número de frutos por árbol			9	12	17	21	26	26	26	30
Peso promedio de un fruto en kilos			2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Producción promedio en kilos por hectárea			4.590	6.120	8.670	10.710	13.260	13.260	13.260	15.300
Total de producción en kilos	0	0	22.950	30.600	43.350	53.550	66.300	66.300	66.300	76.500

Fuente: Técnico Agrónomo
Elaborado por: La Autora

- **Programa de producción de la guanábana apta para la venta**

En base al criterio técnico de un agrónomo, del total de la producción, el 98% será producto apto para ser comercializado, el 2% será considerado como rechazo, De ahí que el programa de producción de la guanábana queda de la siguiente manera:

**CUADRO N° 49
PROGRAMA DE PRODUCCIÓN DE LA GUAÑÁBANA**

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Producción Total en kilos	100%	22.950	30.600	43.350	53.550	66.300	66.300	66.300	76.500
Apta para la venta en kilos	98%	22.491	29.988	42.483	52.479	64.974	64.974	64.974	74.970
No apta en kilos	2%	459	612	867	1071	1326	1326	1326	1530

Elaborado por: La Autora

Los resultados de la encuesta determinan que el 72% comercializan el producto en gavetas de 10 kilos, por lo que convertimos en unidades en la siguiente tabla:

El número de gavetas que se comercializará será:

**CUADRO N° 50
PRODUCCIÓN EN GAVETAS DE 10 KILOS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Número de gavetas de 10 kg de guanábana	2.249	2.999	4.248	5.248	6.497	6.497	6.497	7.497

Elaborado por: La Autora

Tomando en consideración que la guanábana inicia su cosecha a los veinte y cuatro meses y sus subsiguientes cosechas alternadas cada quince días, el especialista agrónomo recomienda efectuar un cultivo asociado durante los dos primeros años cuyo periodo es vegetativo, aprovechando de esta manera los espacios dejados entre plantas, como también obtener ingresos para amortiguar las erogaciones del periodo de crecimiento de la guanábana. El experto recomienda que el cultivo de ciclo corto que se puede realizar en sociedad con la fruta es el fréjol

amarillo de variedad canario, dicho cultivo ocuparía los ocho primeros meses de cada año.

**CUADRO N° 51
PRODUCCIÓN DE FRÉJOL EN SECO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
HECTÁREAS	5
PRODUCCIÓN POR HECTÁREA	70 quintales
PRODUCCIÓN TOTAL	350 quintales

Fuente: Opinión de experto, bibliográfica.

Elaborado por: La Autora

4.5. Distribución Física de la Microempresa

Para la construcción de las áreas administrativas y de almacenamiento de la microempresa, se utilizará 125m² distribuidos de la siguiente manera:

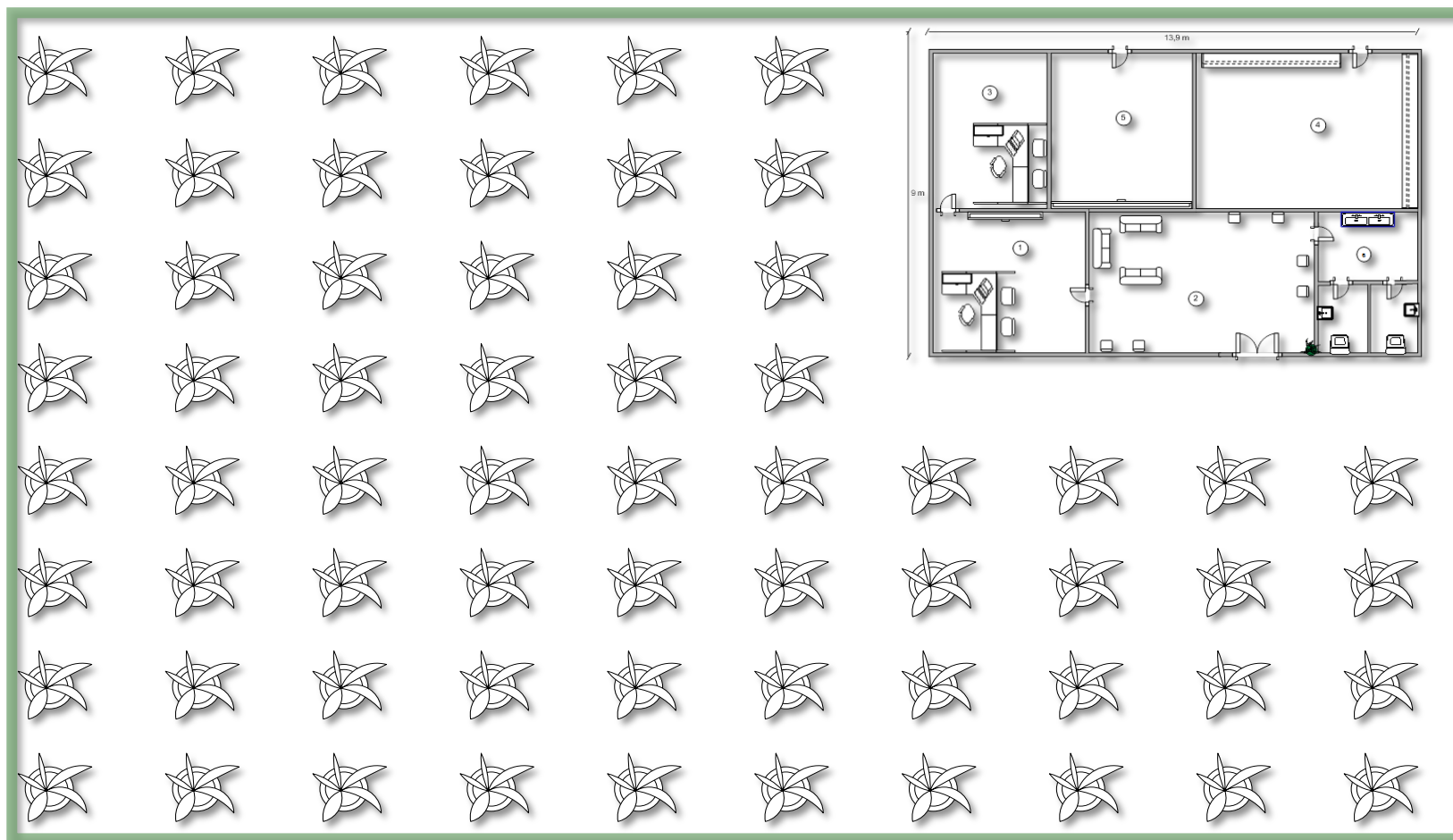
**CUADRO N° 52
ÁREAS DETERMINADAS PARA LA UNIDAD PRODUCTIVA**

N°	ÁREA	m2
1	GERENCIA	16,00
2	RECEPCIÓN	24,50
3	CONTABILIDAD	12,00
4	BODEGA DEL PRODUCTO	41,50
5	CUARTO DE HERRAMIENTAS	22,00
6	BAÑO	9,00
7	DE PRODUCCIÓN	50.000,00
	TOTAL	50.125,00

Elaborado por: La Autora

4.5.1. Diseño de la Planta

ILUSTRACIÓN N° 9
DISEÑO DE LA PLANTA



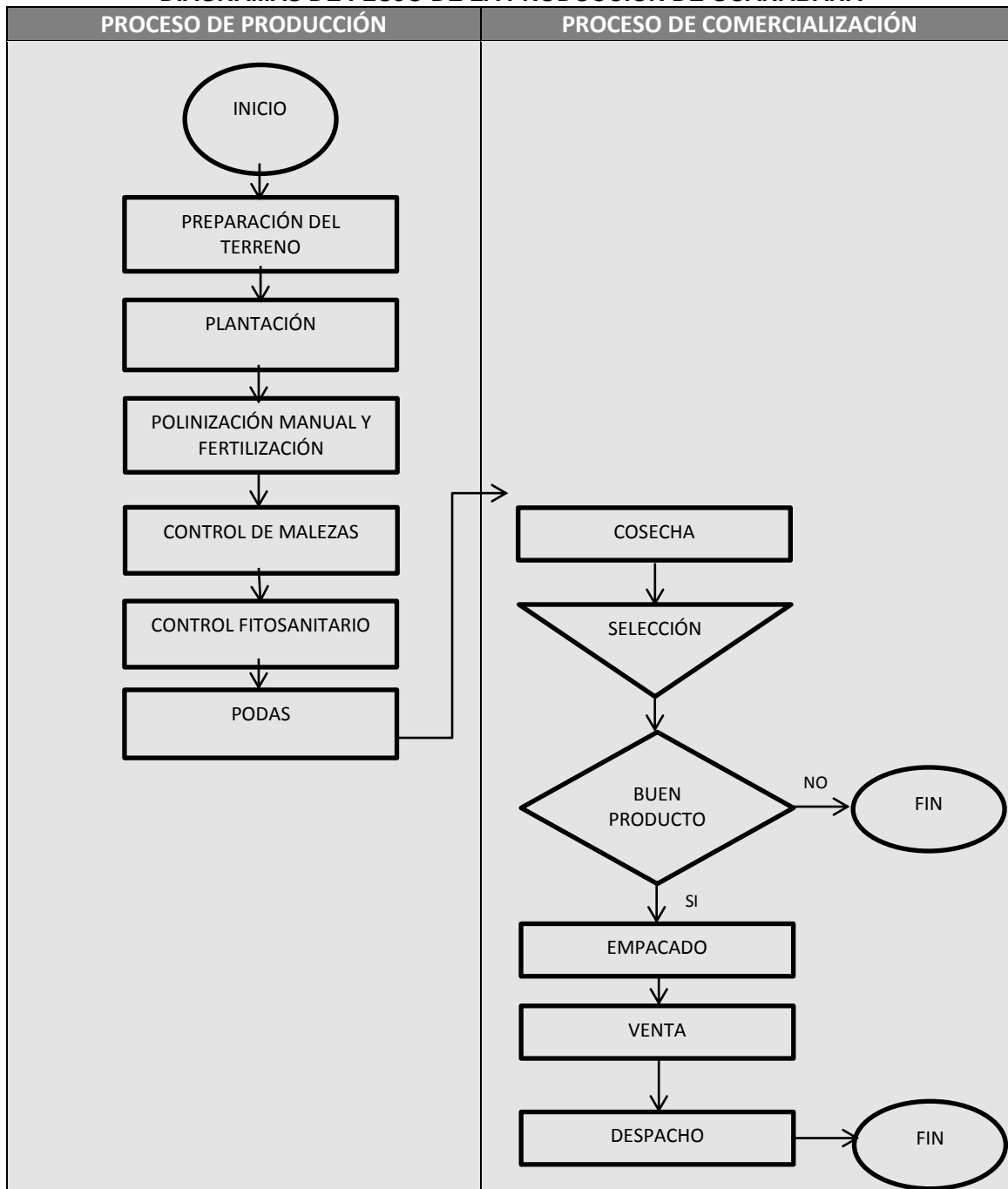
Elaborado por: La Autora

4.6. Proceso de Producción y Comercialización

Para desarrollar las actividades requeridas en la producción y comercialización de la guanábana se buscó el direccionamiento de un técnico agrónomo y el sustento bibliográfico correspondiente.

4.6.1. Flujograma de Producción

CUADRO N° 53
DIAGRAMAS DE FLUJO DE LA PRODUCCIÓN DE GUANÁBANA



Elaborado por: La Autora

4.6.2. Descripción del Proceso de Producción

a) Preparación del terreno

Crece en suelos con buen drenaje, francos o franco-arenosos, de buena profundidad, ricos en materia orgánica y con pendientes máximas del 50%. La guanábana se puede cultivar desde el nivel del mar hasta los 1.000 m de altitud, pero su altitud óptima para el perfecto desarrollo está entre 400 y 600 m.

El árbol de guanábana es exigente en Nitrógeno, Fósforo y Potasio principalmente, y a los micro elementos esenciales, y se desarrolla en suelos con un pH ligeramente ácido de 5,5 a 6,5.

- **Riego:** Es un árbol tolerante a la sequía, pero en caso de periodos secos mayores de 30 días, se requiere la aplicación de riego abundante antes y durante la floración por cualquier sistema de fertirrigación.

b) Distancias de plantación

La distancia de siembra recomendada en plantaciones comerciales es de 7m entre hileras y 6m entre plantas para tener densidades de 238 árboles/Ha, pero también se realizan plantaciones a 7 x 7 m (204 árboles), y a 8 x 8 m (162 árboles), en forma cuadrangular o en tresbolillo.

- **Preparación del suelo:** Incorporar materia orgánica para mejorar la estructura, alcanzar niveles del 4% y 5% son ideales.
- **Apertura de hoyos:** 50 x 50 cm de lados y 70 cm de profundidad donde se colocará la planta cuando tenga unos 70 cm de altura. En cada hoyo se colocarán 2 kg de estiércol como aportación de materia orgánica, y se rellenará el hoyo con tierra rica en materia orgánica.

c) Fertilización durante el cultivo

Se recomienda la aplicación de 250 kg/ha de la fórmula NPK 12.24.12 en los dos primeros años, doblando la dosis a 500 kg/ha para el tercer año después de la plantación, y en los años sucesivos utilizar la fórmula NPK 18.06.18 con Calcio y Magnesio, aumentando las dosis de aplicación en función del suelo, y el cuajado de frutos, hasta 1.000 ó 1.250 kg/ha. A partir del octavo año se recomienda aplicar urea o sulfato de amonio a razón de 0,25 kg/ha como complemento a la fertilización de nitrógeno. Las aplicaciones se realizan cada cuatro meses para procurar que la planta disponga de los nutrientes en forma permanente y dosificada, evitando de esta forma la aplicación masiva (una vez al año) con riesgo de intoxicación a la planta.

Cuando no se dispone de riego, la mejor época para la aplicación de fertilizantes es cuando se inicia el periodo de lluvias con el fin de dar una adecuada disponibilidad de nutrientes en el suelo, listos para ser aprovechados por las plantas. Para el arranque inicial del cultivo, es necesario disponer de una buena provisión de nitrógeno, fósforo y potasio (fórmula 10.30.10), esto ayuda a la planta a formar adecuadamente su follaje y raíces.

d) Control de Malezas

Consiste en el deshierbe y mantenimiento de los espacios entre calles y la limpieza del área alrededor del tronco, se puede efectuar esta actividad manualmente, con azadón o químico, el control químico se logra mediante el uso de herbicidas. Se recomienda realizar tres desyerbas por año.

e) Control Fitosanitario

Consiste en efectuar un control periódico del ataque de insectos y enfermedades propias del cultivo, esta actividad se la realiza con equipos de fumigación aplicando químicos de sello verde para evitar daños a la plantación.

f) Poda

La poda se recomienda realizar con el fin de dar forma a los arbustos y para evitar el excesivo crecimiento foliar que reduce la producción. Las podas son cortes de ramas y ramillas que están en exceso, se realizan para facilitar las prácticas culturales, ventilación y reducción del desarrollo de enfermedades, en guanábana generalmente se practica la poda de formación. Eliminar ramas rotas, enfermas y secas.

- Plagas: Las principales plagas que afectan al cultivo de la Guanábana son:
 - Polilla de la Guanábana
 - Avispa de la Guanábana
 - Perforador de la semilla
 - Chinche de encaje
 - Escama hemisférica o globosa
 - Afidos
 - Taladrador del tallo
 - Ácaros

g) Recolección

Se reconoce que la fruta está de cosecha porque pierde su color brillante y adquiere un tono mate, es cuando ha alcanzado su madurez fisiológica, se recomienda este grado de maduración porque su estructura fisiológica puede soportar mejor el manipuleo y transporte que cuando se cosecha la fruta completamente madura, ésta se aplasta permitiendo el ingreso de patógenos y una rápida descomposición.

h) Multiplicación

Se puede propagar por semilla, estacas, acodo o por injerto, este último

método de propagación es el más recomendado, las semillas germinan luego de 30 a 60 días de la plantación. Se sugiere utilizar como patrón para el injerto, la *Annona giabra*, *Annona reticulata* y la *Annona purpúrea*.

4.1.1. Descripción del Proceso de Comercialización

a) Cosecha

El inicio de la cosecha de la producción comercial es al tercer año de instalada la plantación, la recolección debe hacerse en el momento en que el fruto alcanza su madurez botánica, es decir cuando pierde algo de su brillo y algo de su color verde oscuro y las espinas se ponen más abultadas. Se realizará el mantenimiento adecuado a la planta de manera que se coseche cada semana solo de cierta cantidad de árboles de tal forma que no se acumule, se descomponga o se quede sin venta el fruto, se debe evitar cosechar el fruto muy verde porque la pulpa no madura bien y adquiere sabor amargo.

Algunos índices de cosecha que se pueden considerar son los siguientes:

- Suavidad y a veces caída de los restos de las flores en los frutos.
- Cambio de color verde oscuro a un verde claro mate.
- Al golpear el fruto se escucha un sonido retumbante.
- Al acercarse a la madurez se nota una ligera suavidad en el extremo distal del fruto.
- Por último, para garantizar una madurez uniforme del fruto después de la cosecha, se recomienda colocarlo con la parte del pedúnculo hacia abajo, por ser una fruta demasiado delicada, relativamente grande y de cáscara muy delgada, se debe cosechar antes de estar madura utilizando tijeras o a mano.

b) Selección

Después de su cosecha se procede a realizar la selección de la fruta, es aquí donde se verifica si existen frutas en estado de descomposición,

aplastadas, golpeadas, entre otras, que afecten su calidad, esta actividad se la efectúa mediante observación directa.

c) Empacado

Debe realizarse en cajas de madera u otro material adecuado, liviano pero resistente, el empaque idóneo para el producto será gavetas con un contenido de 10 kilos para efectuar una comercialización eficiente.

d) Venta

La venta de la fruta se la realizará directamente a los mercados de la ciudad de Ibarra, previo al pedido y cancelación total del valor del mismo.

e) Despacho

El despacho será efectuado por el personal de ventas utilizando un vehículo para la entrega del producto a tiempo real.

4.6. Inversiones

Las inversiones del presente proyecto está representada por: fija y capital de trabajo.

4.6.1. Propiedades de Inversión

Está representada por los bienes que se tiene para obtener renta, plusvalía o ambas.

▪ Terreno

El terreno donde se ubicará la plantación contará con 50.150 m².

**CUADRO N° 54
PROPIEDAD DE INVERSIÓN**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO/m ²	VALOR TOTAL
Terreno	m ²	50.150	0,45	22.567,50
TOTAL				22.567,50

Fuente: Avalúos y Catastro del Municipio de Ibarra.

Elaborado por: La Autora

4.6.1. Propiedad Planta y Equipo

a) Infraestructura

Se efectuará una construcción básica donde funcionará la microempresa, con acabados acorde a la actividad a desarrollarse.

**CUADRO N° 55
INFRAESTRUCTURA**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estructura metálica y paredes de bloque	m2	125	120,00	15.000,00
TOTAL USD				15.000,00

Fuente: Maestro de la Construcción

Elaborado por: La Autora

b) Maquinaria y equipo

La maquinaria y equipo a adquirirse será:

**CUADRO N° 56
MAQUINARIA Y EQUIPO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Fumigadora a motor	1	850,00	850,00
Bomba de fumigar tipo mochila	2	175,00	350,00
TOTAL			1.200,00

Fuente: Agrofertil

Elaborado por: La Autora

c) Vehículo

Se comprará un vehículo de segunda mano que se utilizará para transportar el producto y para otros requerimientos.

**CUADRO N° 57
VEHÍCULO**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Vehículo	1	18.000,00	18.000,00
TOTAL			18.000,00

Fuente: Patio de vehículos

Elaborado por: La Autora

d) Herramientas de producción

Las herramientas necesarias para el cultivo a adquirirse son:

**CUADRO N° 58
HERRAMIENTAS DE PRODUCCIÓN**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Azadones	15	13,00	195,00
Carretillas	2	140,00	280,00
Palas	6	7,00	42,00
Rastrillos	5	6,00	30,00
Trinches	5	5,00	25,00
Cubetas plásticas	150	4,00	600,00
TOTAL			1.172,00

Fuente: Agrofertil

Elaborado por: La Autora

e) Muebles y enseres

Para las diferentes áreas de la microempresa se adquirirá los siguientes muebles y enseres.

**CUADRO N° 59
MUEBLES Y ENSERES**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios	2	180,00	360,00
Archivadores	2	110,00	220,00
Sillas giratorias	2	40,00	80,00
Sillas de visita	8	30,00	240,00
TOTAL			900,00

Fuente: Comercial LINEA NUEVA

Elaborado por: La Autora

f) Equipo de computación

El equipo de cómputo que se obtendrá es el siguiente:

**CUADRO N° 60
EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador de escritorio	2	750,00	1.500,00
TOTAL			1.500,00

Fuente: PCBYTE

Elaborado por: La Autora

g) Equipo de oficina

El equipo de oficina a adquirirse será:

**CUADRO N° 61
EQUIPO DE OFICINA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Impresora Multifunción	1	180,00	180,00
Teléfono	2	115,00	230,00
Calculadora	2	40,00	80,00
USB	2	16,00	32,00
TOTAL			522,00

Fuente: Comercial PROVESUM

Elaborado por: La Autora

h) Resumen Propiedad, Planta, Equipo y de Inversión

**CUADRO N° 62
RESUMEN PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO Y DE INVERSIÓN**

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Terreno	22.567,50
Infraestructura	15.000,00
Maquinaria y equipo	1.200,00
Vehículo	18.000,00
Herramientas para la producción	1.172,00
Muebles y enseres	900,00
Equipo de computación	1.500,00
Equipo de oficina	522,00
TOTAL	60.861,50

Elaborado por: La Autora

4.6.2. Inversión Variable o Capital de Trabajo

Es el capital adicional, distinto de la inversión fija y diferida, con el que hay

que contar para que empiece a operar la microempresa, es decir hay que financiar la primera producción antes de percibir ingresos.

**CUADRO N° 63
INVERSIÓN VARIABLE O CAPITAL DE TRABAJO**

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL (PRIMER AÑO)	8 MESES
COSTOS DE PRODUCCIÓN		
Materia Prima Directa	9.830,00	
Mano de Obra Directa	3.100,00	
Costos Indirectos de Fabricación	13.867,90	
Subtotal (CP)	26.797,90	17.865,27
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Sueldos Administrativos	15.138,00	
Suministros de Oficina	179,80	
Servicios Básicos	675,70	
Mantenimiento Computación	180,00	
Gastos de Constitución	270,00	
Gastos de Investigación	350,00	
Subtotal (GA)	16.793,50	11.195,67
GASTOS DE VENTAS		
Sueldo en Ventas	5.834,04	
Publicidad	1.620,00	
Combustible y Mant. Vehículo	2.160,00	
Empaques	87,50	
Subtotal total (GV)	9.701,54	6.467,69
TOTAL CP+GA+GV	53.292,94	35.528,63
Imprevistos 2%	1.065,86	710,57
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO USD	54.358,80	36.239,20

Elaborado por: La Autora

El cuadro refleja el capital de trabajo presupuestado para un año, pero en este caso se establece dicho capital para ocho meses ya que al realizar el cultivo asociado se recibirá después de ese tiempo los primeros flujos de

dinero que servirán para cubrir las erogaciones en la fase inicial del proyecto, $(54.358,80/12*8\text{meses})$ que da como resultado un capital de trabajo de **36.239,20 USD**.

4.6.3. Inversión Total

La inversión total del proyecto está compuesta por:

**CUADRO N° 64
INVERSIÓN TOTAL**

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Propiedad Planta y Equipo y de Inversión	60.861,50
Capital de Trabajo	36.239,20
TOTAL	97.100,70

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora

4.6.4. Estructura del Financiamiento

El valor del financiamiento que necesita la microempresa asciende a 97.100,70 dólares, de los cuales 52.100,70 dólares será de origen propio, y el financiado de 45.000,00 dólares, el cual se obtendrá a través del Banco Nacional de Fomento.

**CUADRO N° 65
FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO**

DESCRIPCIÓN	VALOR	%
Capital Propio	52.100,70	53,66
Capital Financiado	45.000,00	46,34
INVERSIÓN TOTAL	97.100,70	100,00

Fuente: Estudio de Mercado y Estudio Financiero

Elaborado por: La Autora

4.6.5. Requerimiento de Talento Humano

El talento humano necesario para realizar las actividades de la microempresa es el siguiente:

CUADRO N° 66
REQUERIMIENTO DEL TALENTO HUMANO

No. EMPLEADOS	CARGO
1	Gerente
1	Contador
1	Técnico Agrónomo
1	Vendedor
1	Trabajador Agrícola

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

Este capítulo presenta la información financiera tal como: ingresos, egresos, balances y evaluación de la inversión que determinan la factibilidad del proyecto y sirve de base para la toma de decisiones por parte de los gestores del mismo.

5.1. Ingresos

Los ingresos de la microempresa están representados por la venta de guanábana y del cultivo asociado.

5.1.1. Proyección de Ingresos

Para plantear el pronóstico de ingresos del proyecto se multiplica la cantidad por el precio, los cuales fueron establecidos en el estudio de mercado.

**CUADRO N° 67
PROYECCIÓN DE INGRESOS**

RUBROS	AÑOS	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
	Cantidad (gavetas de 10 kg de guanábana)		2.249	2.999	4.248	5.248	6.497	6.497	6.497
Precio por gaveta de 10 kilos de guanábana		36,92	37,92	38,94	39,99	41,07	42,18	43,32	44,49
Total de Ingresos Proyectados (USD)		83.033,08	113.722,08	165.417,12	209.867,52	266.831,79	274.043,46	281.450,04	333.541,53

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Auto

Para la proyección del precio se consideró la tasa de inflación del año 2013 que es del 2.70% de acuerdo a lo que indica el Banco Central del Ecuador.

- **Ingresos por el cultivo asociado**

Se producirá fréjol en seco como cultivo asociado durante los dos primeros años, aprovechando así los espacios de terreno que existe de planta a planta, ingresos que servirán para mitigar los gastos que se presenten en el cuidado de la plantación de guanábana en sus inicios.

**CUADRO N° 68
INGRESOS POR CULTIVO ASOCIADO**

RUBROS	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2
Número de hectáreas		5	5
Producción en quintales por hectárea		70	70
Total producción en quintales		350	350
Precio por quintal		80	82,16
Total de Ingresos Proyectados (USD)		28.000,00	28.756,00

Elaborado por: La Autora

5.2. Egresos

Los egresos son las salidas de dinero que se realizarán para cubrir los costos de producción, gastos administrativos y de ventas, los mismos que serán utilizados para desarrollar las actividades en la microempresa. Se encuentran proyectados al 2,70% según la inflación del 2013, a excepción del talento humano que se proyectó al 9,10% según la tendencia del crecimiento del sueldo básico de los últimos 5 años.

5.2.1. Costos de Producción

Para la determinación del costo de producción se toma en consideración el valor de los materiales directos (MD: compra de plántulas, fertilizantes, insumos para control de malezas, plagas y enfermedades), la mano de obra directa (MOD: mano de obra de mantenimiento y de cosecha) distribuida de acuerdo a las necesidades del proyecto y los costos indirectos de fabricación (CIF) que se cargarán en las diferentes etapas del proceso de producción.

A continuación se detallan los costos tanto de la guanábana como del fréjol en función del periodo de crecimiento, los precios se proyectan para dicho periodo en base a la tasa de inflación del 2013 (2.70%).

CUADRO N° 69
MATERIA PRIMA DIRECTA – CULTIVO DE GUANÁBANA

DESCRIPCIÓN	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
a. Plantas											
Cantidad (unidades)		1.020,00									
Precio Unitario		2,00									
Valor		2.040,00									
b. Fertilizantes (Químicos y Orgánicos)											
N° de aplicaciones al año = 4, kilos por ha = 200, total kilos 4x200x5 ha = 4000 (año 1 y 2) ; kilos por ha = 300, total kilos 4x300x5 ha = 6000 (año 3 en adelante)											
Cantidad (quintales o sacos de 50 kg c/u)		80,00	80,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
Precio Unitario		39,00	40,05	41,13	42,25	43,39	44,56	45,76	47,00	48,26	49,57
Valor		3.120,00	3.204,24	4.936,13	5.069,41	5.206,28	5.346,85	5.491,22	5.639,48	5.791,74	5.948,12
c. Insecticidas, Fungicidas											
N° de aplicaciones al año = 6, kilos por ha = 2, total kilos 6x2x5 ha = 60 (año 1 y 2) ; kilos por ha = 6, total kilos 6x6x5 ha = 180 (año 3 en adelante)											
Cantidad (kg)		60,00	60,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
Precio Unitario		12,00	12,32	12,66	13,00	13,35	13,71	14,08	14,46	14,85	15,25
Valor		720,00	739,44	2.278,21	2.339,73	2.402,90	2.467,78	2.534,41	2.602,84	2.673,11	2.745,29
TOTAL MD (a+b+c)		5.880,00	3.943,68	7.214,35	7.409,13	7.609,18	7.814,63	8.025,62	8.242,31	8.464,86	8.693,41

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 70
MANO DE OBRA DIRECTA – CULTIVO DE GUANÁBANA**

DESCRIPCIÓN	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
a. Siembra											
N° de siembras al año = 1, jornal por ha = 4, total jornales 4 x 5 ha = 20 (solo año 1)											
Cantidad (jornaleros)		20,00									
Precio Unitario		10,00									
Valor		200,00									
b. Fertilización											
N° de aplicaciones de fertilizante al año = 4, jornal por ha = 1, total jornales 4x1x5 ha = 20											
Cantidad (jornaleros)		20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Precio Unitario		10,00	10,27	10,55	10,83	11,12	11,42	11,73	12,05	12,38	12,71
Valor		200,00	205,40	210,95	216,64	222,49	228,50	234,67	241,00	247,51	254,19
c. Aplicación de insecticida/ fungicida											
N° de aplicaciones al año = 6, jornal por ha = 1, total jornales 6x1x5 ha = 30											
Cantidad (jornaleros)		30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Precio Unitario		10,00	10,27	10,55	10,83	11,12	11,42	11,73	12,05	12,38	12,71
Valor		300,00	308,10	316,42	324,96	333,74	342,75	352,00	361,51	371,27	381,29
d. Deshierbe											
N° de ejecuciones al año = 4, jornal por ha = 5, total jornales 4x5x5 ha = 100											
Cantidad (jornaleros)		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Precio Unitario		10,00	10,27	10,55	10,83	11,12	11,42	11,73	12,05	12,38	12,71
Valor		1.000,00	1.027,00	1.054,73	1.083,21	1.112,45	1.142,49	1.173,34	1.205,02	1.237,55	1.270,97
e. Riego											
N° de ejecuciones al año = 8, jornal por ha = 1, total jornales 8x1x5 ha = 40											
Cantidad (jornaleros)		40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00
Precio Unitario		10,00	10,27	10,55	10,83	11,12	11,42	11,73	12,05	12,38	12,71
Valor		400,00	410,80	421,89	433,28	444,98	457,00	469,33	482,01	495,02	508,39
TOTAL MOD (a+b+c+d+e)		2.100,00	1.951,30	2.003,99	2.058,09	2.113,66	2.170,73	2.229,34	2.289,53	2.351,35	2.414,84

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 71
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN – CULTIVO DE GUANÁBANA**

DESCRIPCIÓN	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
a. Servicio Preparación del Suelo											
Arada y Rastrada											
Cantidad (horas/tractor)		15,00									
Precio Unitario		15,00									
Valor		225,00									
Surcado											
Cantidad (horas/tractor)		2,00									
Precio Unitario		12,50									
Valor		25,00									
Subtotal Preparación del Suelo		250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
b. Pago del agua de riego											
Cantidad (hectáreas)		5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Precio Unitario		15,00	15,41	31,64	32,49	33,37	34,27	35,20	36,15	37,12	38,13
Subtotal Agua de Riego		75,00	77,03	158,20	162,47	166,86	171,36	175,99	180,74	185,62	190,63
c. Mantenimiento equipo de producción		58,60	60,18	123,61	126,95	130,38	133,90	137,51	141,22	145,04	148,95
d. MOI		6.412,36	7.453,92	16.264,46	17.744,52	19.359,27	21.120,97	23.042,98	25.139,89	27.427,62	29.923,53
e. Deprec. Maquinaria y Equipo de Producción		106,74	106,74	213,48	213,48	213,48	213,48	213,48	213,48	213,48	213,48
f. Servicios Básicos Producción		112,50	115,54	237,31	243,72	250,30	257,06	264,00	271,12	278,44	285,96
TOTAL CIF (a+b+c+d+e+f)		7.015,20	7.813,40	16.997,06	18.491,14	20.120,28	21.896,76	23.833,95	25.946,46	28.250,20	30.762,56

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 72
MATERIA PRIMA DIRECTA – CULTIVO DE FRÉJOL**

DESCRIPCIÓN	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2
a. Semillas			
Cantidad (kg)		500,00	500,00
Precio Unitario		4,00	4,11
Valor		2.000,00	2.054,00
b. Fertilizantes			
N° de aplicaciones al año = 2, kilos por ha = 150, total kilos 2x150x5 ha = 1500 (año 1 y 2)			
Cantidad (quintales o sacos de 50 kg c/u)		30,00	30,00
Precio Unitario		40,00	41,08
Valor		1.200,00	1.232,40
c. Insecticidas, fungicidas			
N° de aplicaciones al año = 3, kilos por ha = 1,25, total kilos 3x1,25x5 ha = 18,75 (año 1 y 2)			
Cantidad (kg)		18,75	18,75
Precio Unitario		40,00	41,08
Valor		750,00	770,25
TOTAL MD (a+b+c)		3.950,00	4.056,65

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 73
MANO DE OBRA DIRECTA – CULTIVO DE FRÉJOL**

DESCRIPCIÓN	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2
a. Siembra			
N° de siembras al año = 1, jornal por ha = 5, total jornales 1x5x5 ha = 25 (año 1 y 2)			
Cantidad (jornaleros)		25,00	25,00
Precio Unitario		8,00	8,22
Valor		200,00	205,40
b. Fertilización			
N° de aplicaciones al año = 2, jornal por ha = 3, total jornales 2x3x5 ha = 30 (año 1 y 2)			
Cantidad (jornaleros)		30,00	30,00
Precio Unitario		8,00	8,22
Valor		240,00	246,48
c. Aplicación de insecticida/ fungicida			
N° de aplicaciones al año = 2, jornal por ha = 1, total jornales 2x1x5 ha = 10 (año 1 y 2)			
Cantidad (jornaleros)		10,00	10,00
Precio Unitario		8,00	8,22
Valor		80,00	82,16

d. Deshierbe		
N° de ejecuciones al año = 2, jornal por ha = 5, total jornales 2x5x5 ha = 50 (año 1 y 2)		
Cantidad (jornaleros)	50,00	50,00
Precio Unitario	8,00	8,22
Valor	400,00	410,80
e. Riego		
N° de ejecuciones al año = 2, jornal por ha = 1, total jornales 2x1x5 ha = 10 (año 1 y 2)		
Cantidad (jornaleros)	10,00	10,00
Precio Unitario	8,00	8,22
Valor	80,00	82,16
TOTAL MOD (a+b+c+d+e)	1.000,00	1.027,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 74
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN – CULTIVO DE FRÉJOL**

DESCRIPCIÓN	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2
a. Servicio Preparación del Suelo			
Arada y Rastrada			
Cantidad (horas/tractor)		5,00	
Precio Unitario		15,00	
Valor		75,00	
Surcado			
Cantidad (horas/tractor)		1,00	
Precio Unitario		12,50	
Valor		12,50	
Subtotal Preparación del Suelo		87,50	0,00
b. Pago del agua de riego			
Cantidad (hectáreas)		5,00	5,00
Precio Unitario		15,00	15,41
Subtotal Agua de Riego		75,00	77,03
c. Mantenimiento equipo de producción		58,60	60,18
d. MOI		6.412,36	7.453,92
e. Deprec. Maquinaria y Equipo de Producción		106,74	106,74
f. Servicios Básicos Producción		112,50	115,54
TOTAL CIF (a+b+c+d+e+f)		6.852,70	7.813,41

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

a) Resumen de Costos de Producción

**CUADRO N° 75
RESUMEN COSTOS DE PRODUCCIÓN TOTALES**

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
MATERIA PRIMA DIRECTA	9.830,00	8.000,33	7.214,35	7.409,13	7.609,18	7.814,63	8.025,62	8.242,31	8.464,86	8.693,41
MANO DE OBRA	3.100,00	2.978,30	2.003,99	2.058,09	2.113,66	2.170,73	2.229,34	2.289,53	2.351,35	2.414,84
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	13.867,90	15.626,81	16.997,06	18.491,14	20.120,28	21.896,76	23.833,95	25.946,46	28.250,20	30.762,56
TOTAL	26.797,90	26.605,44	26.215,39	27.958,36	29.843,13	31.882,12	34.088,92	36.478,30	39.066,41	41.870,80

Elaborado por: La autora

b) Sueldos Departamento de Producción

La microempresa requiere para operar el siguiente personal, quienes percibirán las remuneraciones de acuerdo a su trabajo y responsabilidad. El parámetro de crecimiento de las remuneraciones está dado por una media del crecimiento de los salarios de los cinco últimos años cuyo crecimiento anual es del 9.1%.

CUADRO N° 76
SERIE HISTÓRICA REMUNERACIÓN BÁSICA

N°	AÑO	R. B. (USD)
1	2010	240.00
2	2011	264.00
3	2012	292.00
4	2013	318.00
5	2014	340.00
	TOTAL	

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales
Elaborado por: La Autora

$$M = C (1 + i)^{n-1}$$

$$i = \sqrt[4]{\frac{340}{240}} - 1 = 0,090980 * 100 = 9,098\%$$

CUADRO N° 77
REMUNERACIÓN BÁSICA MENSUAL PRODUCCIÓN

N°	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
	CARGOS										
1	Técnico Agrónomo	500,00	545,50	595,14	649,30	708,38	772,85	843,18	919,91	1.003,62	1.094,95
1	Trabajador Agrícola	340,00	370,94	404,70	441,52	481,70	525,54	573,36	625,54	682,46	744,56
	TOTAL MENSUAL	840,00	916,44	999,84	1.090,82	1.190,09	1.298,38	1.416,54	1.545,44	1.686,08	1.839,51
	TOTAL ANUAL	10.080,00	10.997,28	11.998,03	13.089,85	14.281,03	15.580,60	16.998,44	18.545,30	20.232,92	22.074,11

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

La tasa de crecimiento en las remuneraciones es del 9.10%.

**CUADRO N° 78
PROYECCIÓN DE REMUNERACIONES ANUALES**

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Remuneración Básica Unificada	10.080,00	10.997,28	11.998,03	13.089,85	14.281,03	15.580,60	16.998,44	18.545,30	20.232,92	22.074,11
Aporte Patronal 12,15%	1.224,72	1.336,17	1.457,76	1.590,42	1.735,15	1.893,04	2.065,31	2.253,25	2.458,30	2.682,00
Fondos de Reserva 8,33%		916,07	999,44	1.090,38	1.189,61	1.297,86	1.415,97	1.544,82	1.685,40	1.838,77
Décimo Tercero	840,00	916,44	999,84	1.090,82	1.190,09	1.298,38	1.416,54	1.545,44	1.686,08	1.839,51
Décimo Cuarto	680,00	741,88	809,39	883,05	963,40	1.051,07	1.146,72	1.251,07	1.364,92	1.489,13
TOTAL	12.824,72	14.907,84	16.264,46	17.744,52	19.359,27	21.120,97	23.042,98	25.139,89	27.427,62	29.923,53

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

5.2.2. Gastos Administrativos

Los gastos administrativos están representados por los sueldos, suministros de oficina, servicios básicos y mantenimiento computación. Para su proyección se ha utilizado la tasa de inflación del 2,70%, excepto los sueldos administrativos, los cuales crecen al 9,10%.

a) Sueldos Administrativos

Son los pagos que se realizan a los empleados del área administrativa.

**CUADRO N° 79
REMUNERACIÓN BÁSICA MENSUAL**

N°	CARGOS	AÑOS									
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
1	Gerente	600,00	654,60	714,17	779,16	850,06	927,42	1.011,81	1.103,89	1.204,34	1.313,94
1	Contadora	400,00	436,40	476,11	519,44	566,71	618,28	674,54	735,92	802,89	875,96
	TOTAL MENSUAL	1.000,00	1.091,00	1.190,28	1.298,60	1.416,77	1.545,69	1.686,35	1.839,81	2.007,23	2.189,89
	TOTAL ANUAL	12.000,00	13.092,00	14.283,37	15.583,16	17.001,23	18.548,34	20.236,24	22.077,73	24.086,81	26.278,71

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 80
PROYECCIÓN DE REMUNERACIONES ANUALES**

RUBROS	AÑOS									
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Remuneración Básica Unificada	12.000,00	13.092,00	14.283,37	15.583,16	17.001,23	18.548,34	20.236,24	22.077,73	24.086,81	26.278,71
Aporte Patronal 12,15%	1.458,00	1.590,68	1.735,43	1.893,35	2.065,65	2.253,62	2.458,70	2.682,44	2.926,55	3.192,86
Fondos de Reserva 8,33%		1.090,56	1.189,80	1.298,08	1.416,20	1.545,08	1.685,68	1.839,08	2.006,43	2.189,02
Décimo Tercero	1.000,00	1.091,00	1.190,28	1.298,60	1.416,77	1.545,69	1.686,35	1.839,81	2.007,23	2.189,89
Décimo Cuarto	680,00	741,88	809,39	883,05	963,40	1.051,07	1.146,72	1.251,07	1.364,92	1.489,13
TOTAL	15.138,00	17.606,12	19.208,28	20.956,23	22.863,25	24.943,80	27.213,69	29.690,14	32.391,94	35.339,61

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

b) Suministros de Oficina

En los suministros se encuentran:

**CUADRO N° 81
PROYECCIÓN SUMINISTROS Y MATERIALES DE OFICINA**

RUBROS	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Resma de Papel											
Cantidad		8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Precio Unitario		4,00	4,11	4,22	4,33	4,45	4,57	4,69	4,82	4,95	5,08
Valor Total		32,00	32,86	33,75	34,66	35,60	36,56	37,55	38,56	39,60	40,67
Carpetas											
Cantidad		15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Precio Unitario		0,36	0,37	0,38	0,39	0,40	0,42	0,43	0,44	0,45	0,46
Valor Total		5,45	5,60	5,75	5,90	6,06	6,23	6,39	6,57	6,74	6,93
Esferográficos, lápices, borradores											
Cantidad		26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00
Precio Unitario		0,41	0,42	0,43	0,44	0,45	0,47	0,48	0,49	0,50	0,52
Valor Total		10,60	10,89	11,18	11,48	11,79	12,11	12,44	12,77	13,12	13,47
Tinta para Impresora											
Cantidad		6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Precio Unitario		10,00	10,27	10,55	10,83	11,12	11,42	11,73	12,05	12,38	12,71
Valor Total		60,00	61,62	63,28	64,99	66,75	68,55	70,40	72,30	74,25	76,26
Perforadora											
Cantidad		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Precio Unitario		3,75	3,85	3,96	4,06	4,17	4,28	4,40	4,52	4,64	4,77
Valor Total		3,75	3,85	3,96	4,06	4,17	4,28	4,40	4,52	4,64	4,77
Grapadora											
Cantidad		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Precio Unitario		3,00	3,08	3,16	3,25	3,34	3,43	3,52	3,62	3,71	3,81
Valor Total		3,00	3,08	3,16	3,25	3,34	3,43	3,52	3,62	3,71	3,81
Otros		65,00	66,76	68,56	70,41	72,31	74,26	76,27	78,33	80,44	82,61
TOTAL		179,80	184,65	189,64	194,76	200,02	205,42	210,97	216,66	222,51	228,52

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora

c) Servicios Básicos

**CUADRO N° 82
SERVICIOS BÁSICOS**

RUBROS	AÑOS	UNIDAD DE MEDIDA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Luz Eléctrica												
Cantidad		kw/h	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800
Precio Unitario		USD	0,080	0,082	0,084	0,087	0,089	0,091	0,094	0,096	0,099	0,102
Subtotal		USD	304,00	312,21	320,64	329,29	338,19	347,32	356,69	366,33	376,22	386,37
Agua Potable												
Cantidad		m ³	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570
Precio Unitario		USD	0,210	0,216	0,221	0,227	0,234	0,240	0,246	0,253	0,260	0,267
Subtotal		USD	119,70	122,93	126,25	129,66	133,16	136,76	140,45	144,24	148,14	152,13
Teléfono												
Cantidad		minutos	8.400	8.400	8.400	8.400	8.400	8.400	8.400	8.400	8.400	8.400
Precio Unitario		USD	0,030	0,031	0,032	0,032	0,033	0,034	0,035	0,036	0,037	0,038
Subtotal		USD	252,00	258,80	265,79	272,97	280,34	287,91	295,68	303,66	311,86	320,28
TOTAL		USD	675,70	693,94	712,68	731,92	751,68	771,98	792,82	814,23	836,21	858,79

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

d) Mantenimiento Computación

El mantenimiento de computación se lo realizará periódicamente, para mantener en perfectas condiciones los equipos.

**CUADRO N° 83
MANTENIMIENTO DEL EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

DESCRIPCIÓN	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Mantenimiento Computación		180,00	184,86	189,85	194,98	200,24	205,65	211,20	216,90	222,76	228,77

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 84
RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS**

DESCRIPCIÓN	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Sueldos Administrativos		15.138,00	17.606,12	19.208,28	20.956,23	22.863,25	24.943,80	27.213,69	29.690,14	32.391,94	35.339,61
Suministros de Oficina		179,80	184,65	189,64	194,76	200,02	205,42	210,97	216,66	222,51	228,52
Servicios Básicos		675,70	693,94	712,68	731,92	751,68	771,98	792,82	814,23	836,21	858,79
Mantenimiento Computación		180,00	184,86	189,85	194,98	200,24	205,65	211,20	216,90	222,76	228,77
Gastos de Constitución		270,00									
Gastos de Investigación		350,00									
TOTAL		16.793,50	18.669,58	20.300,45	22.077,89	24.015,19	26.126,85	28.428,68	30.937,93	33.673,42	36.655,69

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

5.2.3. Gastos de Ventas

Los gastos de ventas incluyen sueldos, publicidad, empaques, combustible y mantenimiento. Estos crecen en función de la inflación del 2,70%, excepto los sueldos que es al 9,10%.

a) Sueldo en Ventas

**CUADRO N° 85
REMUNERACIÓN BÁSICA MENSUAL**

N°	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
1	Vendedor	380,00	414,58	452,31	493,47	538,37	587,36	640,81	699,13	762,75	832,16
	TOTAL MENSUAL	380,00	414,58	452,31	493,47	538,37	587,36	640,81	699,13	762,75	832,16
	TOTAL ANUAL	4.560,00	4.974,96	5.427,68	5.921,60	6.460,47	7.048,37	7.689,77	8.389,54	9.152,99	9.985,91

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 86
PROYECCIÓN DE REMUNERACIONES ANUALES**

RUBROS	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Remuneración Básica Unificada		4.560,00	4.974,96	5.427,68	5.921,60	6.460,47	7.048,37	7.689,77	8.389,54	9.152,99	9.985,91
Aporte Patronal 12,15%		554,04	604,46	659,46	719,47	784,95	856,38	934,31	1.019,33	1.112,09	1.213,29
Fondos de Reserva 8,33%			414,41	452,13	493,27	538,16	587,13	640,56	698,85	762,44	831,83
Décimo Tercero		380,00	414,58	452,31	493,47	538,37	587,36	640,81	699,13	762,75	832,16
Décimo Cuarto		340,00	370,94	404,70	441,52	481,70	525,54	573,36	625,54	682,46	744,56
TOTAL		5.834,04	6.779,35	7.396,27	8.069,33	8.803,64	9.604,77	10.478,81	11.432,38	12.472,73	13.607,75

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

b) Publicidad

**CUADRO N° 87
PUBLICIDAD**

RUBROS	AÑOS	UNIDAD DE MEDIDA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Radio												
Cantidad		pautas	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Precio Unitario		USD	160,00	164,32	168,76	173,31	177,99	182,80	187,73	192,80	198,01	203,35
Subtotal		USD	640,00	657,28	675,04	693,24	711,96	731,20	750,92	771,20	792,04	813,40
Prensa												
Cantidad		publicaciones	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Precio Unitario		USD	80,00	82,16	84,38	86,66	89,00	91,40	93,87	96,40	99,00	101,68
Subtotal		USD	320,00	328,64	337,52	346,64	356,00	365,60	375,48	385,60	396,00	406,72
Trípticos												
Cantidad		docenas	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Precio Unitario		USD	6,00	6,16	6,33	6,50	6,67	6,85	7,04	7,23	7,43	7,63
Subtotal		USD	300,00	308,00	316,50	325,00	333,50	342,50	352,00	361,50	371,50	381,50
Internet												
Cantidad		contratos	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Precio Unitario		USD	30,00	30,81	31,64	32,50	33,37	34,27	35,20	36,15	37,13	38,13
Subtotal		USD	360,00	369,72	379,68	390,00	400,44	411,24	422,40	433,80	445,56	457,56
TOTAL			1.620,00	1.663,64	1.708,74	1.754,88	1.801,90	1.850,54	1.900,80	1.952,10	2.005,10	2.059,18

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

c) Empaques

**CUADRO N° 88
EMPAQUES**

RUBROS	AÑOS	UNIDAD DE MEDIDA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Costales												
Cantidad		UN	350	350								
Precio Unitario		USD	0,25	0,26								
VALOR TOTAL		USD	87,50	89,86								
Gavetas y etiquetas												
Cantidad		UN			2.249	2.999	4.248	5.248	6.497	6.497	6.497	7.497
Precio Unitario		USD			0,24	0,25	0,25	0,26	0,27	0,27	0,28	0,29
VALOR TOTAL		USD			539,78	739,14	1.075,39	1.364,29	1.734,73	1.781,57	1.829,67	2.168,16

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

d) Combustible y Mantenimiento Vehículo

Este gasto cubrirá la compra de combustible y mantenimiento del vehículo que se utilizará para la comercialización de la guanábana.

**CUADRO N° 89
COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO VEHÍCULO**

RUBROS	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Combustible Vehículo		1.800,00	1.848,60	1.898,51	1.949,77	2.002,42	2.056,48	2.112,01	2.169,03	2.227,59	2.287,74
Mantenimiento Vehículo		360,00	369,72	379,70	389,95	400,48	411,30	422,40	433,81	445,52	457,55
TOTAL		2.160,00	2.218,32	2.278,21	2.339,73	2.402,90	2.467,78	2.534,41	2.602,84	2.673,11	2.745,29

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

e) Resumen de Gastos de Ventas

**CUADRO N° 90
RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS**

RUBROS	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Sueldo en Ventas		5.834,04	6.779,35	7.396,27	8.069,33	8.803,64	9.604,77	10.478,81	11.432,38	12.472,73	13.607,75
Publicidad		1.620,00	1.663,64	1.708,74	1.754,88	1.801,90	1.850,54	1.900,80	1.952,10	2.005,10	2.059,18
Empaques		87,50	89,86	539,78	739,14	1.075,39	1.364,29	1.734,73	1.781,57	1.829,67	2.168,16
Combustible y Mantenimiento Vehículo		2.160,00	2.218,32	2.278,21	2.339,73	2.402,90	2.467,78	2.534,41	2.602,84	2.673,11	2.745,29
TOTAL		9.701,54	10.751,17	11.923,01	12.903,08	14.083,84	15.287,39	16.648,75	17.768,89	18.980,61	20.580,38

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

5.2.4. Gastos Financieros

Para la implementación del proyecto se necesita un préstamo de 45.000 dólares, mismo que será financiado por el Banco Nacional de Fomento a una tasa de interés del 11,75% a 10 años plazo, con pagos trimestrales.

**CUADRO N° 91
TABLA DE AMORTIZACIÓN**

PERIODO	CUOTA	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	SALDO
0				45.000,00
1	1.927,19	1.321,88	605,31	44.394,69
2	1.927,19	1.304,09	623,09	43.771,60
3	1.927,19	1.285,79	641,40	43.130,20
4	1.927,19	1.266,95	660,24	42.469,96
5	1.927,19	1.247,56	679,63	41.790,33
6	1.927,19	1.227,59	699,60	41.090,73
7	1.927,19	1.207,04	720,15	40.370,59
8	1.927,19	1.185,89	741,30	39.629,29
9	1.927,19	1.164,11	763,08	38.866,21
10	1.927,19	1.141,69	785,49	38.080,72
11	1.927,19	1.118,62	808,57	37.272,15
12	1.927,19	1.094,87	832,32	36.439,84
13	1.927,19	1.070,42	856,77	35.583,07
14	1.927,19	1.045,25	881,93	34.701,13
15	1.927,19	1.019,35	907,84	33.793,29
16	1.927,19	992,68	934,51	32.858,78
17	1.927,19	965,23	961,96	31.896,82
18	1.927,19	936,97	990,22	30.906,61
19	1.927,19	907,88	1.019,31	29.887,30
20	1.927,19	877,94	1.049,25	28.838,05
21	1.927,19	847,12	1.080,07	27.757,99
22	1.927,19	815,39	1.111,80	26.646,19
23	1.927,19	782,73	1.144,45	25.501,73
24	1.927,19	749,11	1.178,07	24.323,66
25	1.927,19	714,51	1.212,68	23.110,98
26	1.927,19	678,89	1.248,30	21.862,68

27	1.927,19	642,22	1.284,97	20.577,71
28	1.927,19	604,47	1.322,72	19.254,99
29	1.927,19	565,62	1.361,57	17.893,42
30	1.927,19	525,62	1.401,57	16.491,85
31	1.927,19	484,45	1.442,74	15.049,12
32	1.927,19	442,07	1.485,12	13.564,00
33	1.927,19	398,44	1.528,74	12.035,25
34	1.927,19	353,54	1.573,65	10.461,60
35	1.927,19	307,31	1.619,88	8.841,72
36	1.927,19	259,73	1.667,46	7.174,26
37	1.927,19	210,74	1.716,44	5.457,82
38	1.927,19	160,32	1.766,86	3.690,96
39	1.927,19	108,42	1.818,76	1.872,19
40	1.927,19	55,00	1.872,19	0,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 92 GASTO INTERÉS Y PAGO DE CAPITAL

AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Intereses	5.178,71	4.868,07	4.519,30	4.127,70	3.688,02	3.194,35	2.640,08	2.017,75	1.319,01	534,48
Capital	2.530,04	2.840,67	3.189,45	3.581,05	4.020,73	4.514,39	5.068,67	5.691,00	6.389,73	7.174,26
TOTAL	7.708,75	7.708,75	7.708,75	7.708,75	7.708,75	7.708,75	7.708,75	7.708,75	7.708,75	7.708,75

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

5.2.5. Depreciaciones

a) Depreciación

Corresponde al importe que se distribuirá en forma sistemática a lo largo de la vida útil del activo, se calculó a través del método de Línea Recta y para los años que se estima durará el proyecto.

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Costo Histórico} - \text{Valor Residual}}{\text{N° Años de Vida Útil}}$$

**CUADRO N° 93
CÁLCULO DE DEPRECIACIÓN**

DESCRIPCIÓN	VALOR	AÑOS DE VIDA ÚTIL	% DEPRECIACIÓN
Infraestructura	15.000,00	20	5
Maquinaria y Equipo de Producción	2.372,00	10	10
Muebles y Enseres	900,00	10	10
Equipo de Computación	1.500,00	3	33
Renovación de Equipo de Cómputo	1.540,50	3	33
Renovación de Equipo de Cómputo	1.582,09	3	33
Equipo de Oficina	522,00	10	10
Vehículo	18.000,00	5	20
Renovación de Vehículo	18.486,00	5	20

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 94
DEPRECIACIÓN DE PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO**

ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	AÑO 0	VALOR/RESCATE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Infraestructura	15.000,00	750,00	712,50	712,50	712,50	712,50	712,50	712,50	712,50	712,50	712,50	712,50
Muebles y Enseres	900,00	90,00	81,00	81,00	81,00	81,00	81,00	81,00	81,00	81,00	81,00	81,00
Equipo de Computación	1.500,00	495,00	335,00	335,00	335,00							
Renovación de Equipo de Cómputo	1.540,50	508,37				344,05	344,05	344,05				
Renovación de Equipo de Cómputo	1.582,09	522,09							265,00	265,00	265,00	265,00
Equipo de Oficina	522,00	52,20	46,98	46,98	46,98	46,98	46,98	46,98	46,98	46,98	46,98	46,98
Vehículo	18.000,00	3.600,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00					
Renovación de Vehículo	18.486,00	3.697,20						2.957,76	2.957,76	2.957,76	2.957,76	2.957,76
TOTAL	57.530,59	9.714,85	4.055,48	4.055,48	4.055,48	4.064,53	4.064,53	4.142,29	4.063,24	4.063,24	4.063,24	4.063,24

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

5.2.6. Resumen de Egresos

**CUADRO N° 95
RESUMEN DE EGRESOS**

RUBROS	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Costos de Producción		26.797,90	26.605,44	26.215,39	27.958,36	29.843,13	31.882,12	34.088,92	36.478,30	39.066,41	41.870,80
Gastos de Administración		16.793,50	18.669,58	20.300,45	22.077,89	24.015,19	26.126,85	28.428,68	30.937,93	33.673,42	36.655,69
Gastos de Ventas		9.701,54	10.751,17	11.923,01	12.903,08	14.083,84	15.287,39	16.648,75	17.768,89	18.980,61	20.580,38
Depreciaciones		4.055,48	4.055,48	4.055,48	4.064,53	4.064,53	4.142,29	4.063,24	4.063,24	4.063,24	4.063,24
Gastos Financieros		5.178,71	4.868,07	4.519,30	4.127,70	3.688,02	3.194,35	2.640,08	2.017,75	1.319,01	534,48
TOTALES		62.527,13	64.949,75	67.013,63	71.131,56	75.694,70	80.633,00	85.869,67	91.266,11	97.102,70	103.704,59

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

5.3. Estados Financieros

Una vez presupuestadas las inversiones, ingresos y egresos, se procedió a plantear los siguientes Estados Financieros.

5.3.1. Estado de Situación Financiera

El Estado de Situación Financiera informa en una fecha determinada la posición de la microempresa en lo que se refiera a sus propiedades, obligaciones y capital conforme a principios contables.

CUADRO N° 96
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL

ACTIVOS			PASIVOS Y PATRIMONIO		
ACTIVOS			PASIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		36.239,20	PASIVOS CORRIENTES		
Efectivo y equivalentes de Efectivo	36.239,20		OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS		
ACTIVOS NO CORRIENTES		60.861,50	Préstamo por Pagar	45.000,00	
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO					
Infraestructura	15.000,00		TOTAL PASIVOS		45.000,00
Maquinaria	1.200,00				
Herramientas para la Producción	1.172,00				
Muebles y Enseres	900,00		PATRIMONIO NETO		
Equipo de Computación	1.500,00		Inversión propia	52.100,70	
Equipo de Oficina	522,00				
Vehículo	18.000,00		TOTAL PATRIMONIO		52.100,70
PROPIEDADES DE INVERSIÓN					
Terreno	22.567,50				
TOTAL ACTIVOS		97.100,70	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		97.100,70

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

5.3.2. Estado de Resultados

El Estado de Resultados representa la posición económica de la microempresa reflejada en la utilidad o pérdida que arroja el proyecto.

**CUADRO N° 97
ESTADO DE RESULTADOS**

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos Proyectados Guanábana			83.033,08	113.722,08	165.417,12	209.867,52	266.831,79	274.043,46	281.450,04	333.541,53
Ingresos Proyectados Fréjol	28.000,00	28.756,00								
Total Ingresos	28.000,00	28.756,00	83.033,08	113.722,08	165.417,12	209.867,52	266.831,79	274.043,46	281.450,04	333.541,53
Costos de Producción Guanábana	14.995,20	13.708,38	26.215,39	27.958,36	29.843,13	31.882,12	34.088,92	36.478,30	39.066,41	41.870,80
Costos de Producción Fréjol	11.802,70	12.897,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Costos de Producción	26.797,90	26.605,44	26.215,39	27.958,36	29.843,13	31.882,12	34.088,92	36.478,30	39.066,41	41.870,80
(=)Utilidad Bruta	1.202,10	2.150,56	56.817,69	85.763,72	135.573,99	177.985,40	232.742,87	237.565,16	242.383,63	291.670,73
Gastos Administrativos	16.793,50	18.669,58	20.300,45	22.077,89	24.015,19	26.126,85	28.428,68	30.937,93	33.673,42	36.655,69
Gastos de Venta	9.701,54	10.751,17	11.923,01	12.903,08	14.083,84	15.287,39	16.648,75	17.768,89	18.980,61	20.580,38
Depreciaciones	4.055,48	4.055,48	4.055,48	4.064,53	4.064,53	4.142,29	4.063,24	4.063,24	4.063,24	4.063,24
Gastos Financieros	5.178,71	4.868,07	4.519,30	4.127,70	3.688,02	3.194,35	2.640,08	2.017,75	1.319,01	534,48
(=)Utilidad operativa	-34.527,13	-36.193,75	16.019,45	42.590,52	89.722,42	129.234,52	180.962,12	182.777,35	184.347,34	229.836,94
(-15%) Part. Trabajadores			2.402,92	6.388,58	13.458,36	19.385,18	27.144,32	27.416,60	27.652,10	34.475,54
(=) Utilidad o Pérdida antes de Imp.	-34.527,13	-36.193,75	13.616,54	36.201,94	76.264,06	109.849,34	153.817,81	155.360,75	156.695,24	195.361,40
Impuesto Renta Personal			177,65	3.317,29	11.974,52	22.063,27	37.452,23	37.992,26	38.459,33	51.992,49
Utilidad o Pérdida Neta Proyectada	-34.527,13	-36.193,75	13.438,89	32.884,65	64.289,54	87.786,07	116.365,58	117.368,49	118.235,91	143.368,91

Fuente: Investigación Directa y (ANEXO C)
Elaborado por: La Autora

5.3.3. Flujo de Caja

El flujo de caja muestra la dinámica del efectivo de la microempresa en relación a sus entradas y salidas.

**CUADRO N° 98
FLUJO DE CAJA**

RUBROS	AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Inversión Inicial		-97.100,70										
Ingresos												
Utilidad Neta Proyectada			-34.527,13	-36.193,75	13.438,89	32.884,65	64.289,54	87.786,07	116.365,58	117.368,49	118.235,91	143.368,91
(+)Valor de Rescate												9.714,85
(+)Depreciaciones			4.055,48	4.055,48	4.055,48	4.064,53	4.064,53	4.142,29	4.063,24	4.063,24	4.063,24	4.063,24
= Total Ingresos			-30.471,65	-32.138,27	17.494,37	36.949,17	68.354,06	91.928,36	120.428,82	121.431,73	122.299,15	157.147,00
Egresos												
(-)Pago del Principal (pago de capital)			2.530,04	2.840,67	3.189,45	3.581,05	4.020,73	4.514,39	5.068,67	5.691,00	6.389,73	7.174,26
(-)Reinversión Propiedad Planta y Equipo (Eq. De Cómputo)						1.540,50						
(-)Reinversión Propiedad Planta y Equipo (Eq. De Cómputo)									1.582,09			
(-)Reinversión Propiedad Planta y Equipo (Vehículo)								18.486,00				
= Total Egresos			2.530,04	2.840,67	3.189,45	5.121,55	4.020,73	23.000,39	6.650,76	5.691,00	6.389,73	7.174,26
(+)Recuperación de la Inversión												65.696,16
(=) FLUJO DE CAJA NETO PROYECTADO		-97.100,70	-33.001,69	-34.978,94	14.304,91	31.827,62	64.333,33	68.927,97	113.778,06	115.740,73	115.909,42	215.668,90

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

5.4. Evaluación de la Inversión

En el presente proyecto se analizarán los siguientes criterios de evaluación:

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Relación Beneficio/Costo (B/C)
- Periodo de Recuperación
- Punto de Equilibrio

5.4.1. Costo de Oportunidad y Tasa de Rendimiento Medio

El costo de oportunidad determina la tasa de rentabilidad que tendrá el proyecto frente a la tasa activa y del mercado financiero, demostrando matemáticamente si es viable o no realizar la inversión en el presente proyecto.

**CUADRO N° 99
CÁLCULO DE LA TASA DE REDESCUENTO**

DESCRIPCIÓN	VALOR	PONDERACIÓN %	TASA DE INTERÉS	VALOR PONDERADO
Capital Propio	52.100,70	53,66	4,53	243,063
Capital Financiado	45.000,00	46,34	11,75	544,538
TOTAL	97.100,70	100,00	16,28	787,601

Elaborado por: La Autora

$$Ck \text{ (costo de oportunidad)} = (787.601/100) = 7,8760\%$$

5.4.2. Tasa de Rendimiento Medio

DATOS:

$$Ck(\text{costo de oportunidad}) = 7,8760\%$$

$$If(\text{inflación}) = 2,70\%$$

$$TRM = ((1+Ck) (1+If)) - 1$$

$$TRM = ((1+0.07876) (1+0.027)) - 1$$

$$TRM = 10,79\%$$

5.4.3. Valor Actual Neto

Este indicador permite determinar el valor presente de los flujos futuros de efectivo y poder evaluar la inversión de capital utilizado en este periodo, descontados a la tasa de redescuento del 10.79%.

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

Donde:

FNE = Flujo de Caja Neto Proyectado

r = Tasa de redescuento (TRM = 10.79%)

n = Tiempo de proyección (10 años)

**CUADRO N° 100
VALOR ACTUAL NETO**

AÑO	FLUJOS NETOS	TASA REDESCUENTO 10,79%	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
1	-33.001,69	1,11	-29.787,60
2	-34.978,94	1,23	-28.497,42
3	14.304,91	1,36	10.519,22
4	31.827,62	1,51	21.125,26
5	64.333,33	1,67	38.541,91
6	68.927,97	1,85	37.272,81
7	113.778,06	2,05	55.533,44
8	115.740,73	2,27	50.989,61
9	115.909,42	2,51	46.090,74
10	215.668,90	2,79	77.407,29
Σ FNA			279.195,25

Fuente: Flujo de Caja

Elaborado por: La Autora

$$VAN = \sum FNA - INVERSIÓN$$

$$VAN = 279.195,25 - 97.100,70$$

$$VAN = \mathbf{182.094.55}$$

El VAN del proyecto alcanza 182.094,55 valor que es mayor a cero, por tal razón quiere decir que el proyecto es factible. Al invertir 97.100.70 USD en diez años se está obteniendo 182.094.55 USD más que la inversión realizada.

5.4.4. Tasa Interna de Retorno

Para el cálculo de la TIR se procede a calcular el valor actual neto con una tasa inferior y superior para luego poder interpolar.

**CUADRO N° 101
VAN CON TASA INFERIOR**

AÑO	FLUJOS NETOS	TASA REDESCUENTO 10,79%	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
1	-33.001,69	1,108	-29.787,60
2	-34.978,94	1,227	-28.497,42
3	14.304,91	1,360	10.519,22
4	31.827,62	1,507	21.125,26
5	64.333,33	1,669	38.541,91
6	68.927,97	1,849	37.272,81
7	113.778,06	2,049	55.533,44
8	115.740,73	2,270	50.989,61
9	115.909,42	2,515	46.090,74
10	215.668,90	2,786	77.407,29
Σ FNA			279.195,25
VAN TASA INFERIOR			182.094,55

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 102
VAN CON TASA SUPERIOR**

AÑO	FLUJOS NETOS	TASA REDESCUENTO 24,41%	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
1	-33.001,69	1,244	-26.526,56
2	-34.978,94	1,548	-22.599,36
3	14.304,91	1,926	7.428,81
4	31.827,62	2,396	13.285,66

5	64.333,33	2,980	21.585,38
6	68.927,97	3,708	18.589,33
7	113.778,06	4,613	24.664,45
8	115.740,73	5,739	20.167,12
9	115.909,42	7,140	16.233,83
10	215.668,90	8,883	24.279,21
Σ FNA			97.107,88
VAN TASA SUPERIOR			7,18

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: La Autora

Datos para aplicar la fórmula de interpolación:

Tasa Inferior	10,79
Tasa Superior	24,41
VAN Tasa Inferior	182.094,55
VAN Tasa Superior	7,18

Su fórmula es:

$$TIR = Tasa Inferior + (Tasa Superior - Tasa Inferior) \frac{VAN Tasa Inferior}{VAN Tasa Inferior - VAN Tasa Superior}$$

$$TIR = 10,79 + (24,41 - 10,79) \frac{182.094,55}{182.094,55 - 7,18}$$

$$TIR = 24,41 (1,000039432)$$

$$TIR = \mathbf{24,411\%}$$

La TIR calculada es de 24.41%, por tanto el proyecto es factible, debido a que la tasa obtenida es mayor a la tasa de rendimiento medio.

5.4.5. Periodo de Recuperación de la Inversión

**CUADRO N° 103
PERIODO DE RECUPERACIÓN**

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	FLUJOS NETOS ACUMULADOS	PRI
0	97.100,70			6 años 10 meses
1		-29.787,60	-29.787,60	
2		-28.497,42	-58.285,02	
3		10.519,22	-47.765,80	
4		21.125,26	-26.640,55	
5		38.541,91	11.901,36	
6		37.272,81	49.174,17	
7		55.533,44	104.707,61	
8		50.989,61	155.697,22	

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: La Autora

Cálculo:

$$\Sigma \text{FNA 6 AÑOS} = 49.174,17$$

$$\text{INVERSIÓN} - \Sigma \text{FNA 6 AÑOS} = 97.100,70 - 49.174,17 = 47.926,53$$

$$\text{FNA 7º AÑO } 55.533,44/12 = 4.627,79 \text{ (mes)}$$

$$47.926,53 / 4.627,79 = 10,36 = 10 \text{ meses}$$

Por lo tanto el periodo de recuperación de la inversión será de seis años diez meses.

5.4.6. Costo Beneficio

Esta relación da a conocer el valor que tiene el proyecto en proporción a beneficios y costos, determina cuánto se obtiene por cada dólar invertido.

**CUADRO N° 104
COSTO BENEFICIO**

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	TASA REDESCUENTO (10,79%)	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
			1,1079		
1	28.000,00	62.527,13	1,11	25.273,04	56.437,52
2	28.756,00	64.949,75	1,23	23.427,58	52.914,70
3	83.033,08	67.013,63	1,36	61.058,97	49.278,95
4	113.722,08	71.131,56	1,51	75.481,85	47.212,84
5	165.417,12	75.694,70	1,67	99.100,91	45.348,47
6	209.867,52	80.633,00	1,85	113.485,89	43.602,30
7	266.831,79	85.869,67	2,05	130.236,77	41.911,75
8	274.043,46	91.266,11	2,27	120.729,93	40.207,31
9	281.450,04	97.102,70	2,51	111.917,05	38.612,35
10	333.541,53	103.704,59	2,79	119.713,82	37.221,37
Σ INGRESOS Y EGRESOS ACTUALIZADOS				880.425,81	452.747,57

Elaborado por: La Autora

$$\text{Costo / Beneficio} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Costo / Beneficio} = \frac{880.425,81}{452.747,57}$$

$$\text{Costo / Beneficio} = \mathbf{1,94}$$

El Beneficio-Costo es mayor que uno, por tanto el proyecto sí es aceptable, la relación Ingresos y egresos es de 1.94, por lo tanto por cada dólar invertido en gastos hay un ingreso de 1.94 USD, o a su vez por cada dólar se obtiene una utilidad de 0.94 USD con respecto al gasto.

5.4.7. Punto de Equilibrio

**CUADRO N° 105
PUNTO DE EQUILIBRIO**

RUBROS	AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos											
Ventas	28.000,00	28.756,00	83.033,08	113.722,08	165.417,12	209.867,52	266.831,79	274.043,46	281.450,04	333.541,53	
Costos Fijos											
Gastos Administrativos	16.793,50	18.669,58	20.300,45	22.077,89	24.015,19	26.126,85	28.428,68	30.937,93	33.673,42	36.655,69	
Gastos de Venta	9.701,54	10.751,17	11.923,01	12.903,08	14.083,84	15.287,39	16.648,75	17.768,89	18.980,61	20.580,38	
Depreciaciones	4.055,48	4.055,48	4.055,48	4.064,53	4.064,53	4.142,29	4.063,24	4.063,24	4.063,24	4.063,24	
Gastos Financieros	5.178,71	4.868,07	4.519,30	4.127,70	3.688,02	3.194,35	2.640,08	2.017,75	1.319,01	534,48	
Total Costos Fijos	35.729,23	38.344,31	40.798,24	43.173,20	45.851,57	48.750,88	51.780,75	54.787,81	58.036,29	61.833,79	
Costos Variables											
Materia Prima Directa	9.830,00	8.000,33	7.214,35	7.409,13	7.609,18	7.814,63	8.025,62	8.242,31	8.464,86	8.693,41	
Mano de Obra Directa	3.100,00	2.978,30	2.003,99	2.058,09	2.113,66	2.170,73	2.229,34	2.289,53	2.351,35	2.414,84	
Costos Indirectos de Fabricación	13.867,90	15.626,81	16.997,06	18.491,14	20.120,28	21.896,76	23.833,95	25.946,46	28.250,20	30.762,56	
Total Costos Variables	26.797,90	26.605,44	26.215,39	27.958,36	29.843,13	31.882,12	34.088,92	36.478,30	39.066,41	41.870,80	
Punto de Equilibrio (dólares)			59.622,33	57.247,36	55.944,62	57.483,51	59.364,87	63.200,52	67.390,34	70.710,34	
Punto de Equilibrio (unidades - gavetas de 10 kg de guanábana)			1703	1636	1598	1642	1696	1806	1925	2020	

Elaborado por: La Autora

$$PE \$ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - (\text{Costos Variables/Ventas})}$$

$$PE u = \frac{PE \$}{\text{Precio de Venta Unitario}}$$

$$PE \$ = \frac{40.798,24}{1 - (26.215,39/83.033,08)}$$

$$PE u = \frac{59622,33}{35,00}$$

$$PE \$ = \mathbf{59.622,33}$$

$$PE u = \mathbf{1703}$$

La empresa debe vender 59.622.33 dólares o a su vez 1703 unidades de guanábana (gavetas) anualmente para no ganar ni perder.

5.4.8. Resumen de la Evaluación Financiera

**CUADRO N° 106
RESUMEN DE EVALUACIÓN FINANCIERA**

RATIO EVALUADOR	CRITERIO DE EVALUACIÓN	VALOR	RESULTADO
TRM =		10,79%	
VAN =	VAN > 0	182.094,55	Aceptable
TIR % =	TIR > TRM	24,41%	Aceptable
PRI =		6 años 10 meses	Aceptable
B/C =	R B/C > 1	1,94	Aceptable

Elaborado por: La Autora

En conclusión el proyecto es factible en las condiciones estudiadas, para su gestión es necesario realizar ajustes de presupuesto, debido a que los escenarios de análisis son cambiantes.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA MICROEMPRESA

La estructura organizacional consiste en agrupar y coordinar las actividades de la organización en cuanto a las relaciones entre los directivos y los empleados.

Es la organización de cargos y responsabilidades que deben cumplir los miembros de una organización, es un sistema de roles que han de desarrollar los miembros de una entidad para trabajar en equipo, de forma óptima y alcanzar las metas propuestas.

6.1. Razón Social

El nombre de la microempresa será: **FINCA “NUTRYGUANÁBANA”**.

6.2. Misión

“NUTRYGUANÁBANA” es una microempresa dedicada a la producción y comercialización de guanábana de alta calidad, utilizando métodos agrícolas amigables con el medio ambiente, para ofrecer al mercado un producto que satisfaga las necesidades del consumidor.

6.3. Visión

Para el año 2018, ser líderes en el cantón del norte del país en la producción y comercialización de guanábana aplicando procesos agrícolas innovadores, contribuyendo de esta manera al fortalecimiento de la actividad frutícola de la zona.

6.4. Objetivos de la Microempresa

Los objetivos son metas planteadas por la microempresa para reforzar el

posicionamiento de la organización en un mercado y son:

- Entregar oportunamente los productos comercializados por la microempresa y en óptimas condiciones.
- Mantener contacto permanente con los clientes y disminuir de manera sustancial las quejas y reclamos si los hubiere.
- Garantizar una atención personalizada y respetuosa que permita una efectividad en el cierre de negocios.
- Implementar y mantener estrategias que propicien calidad de vida laboral, bienestar y salud en el trabajo.
- Garantizar y fomentar el desarrollo económico del sector y de la microempresa.
- Promover la formación y capacitación continua del personal que labora en la microempresa.

6.5. Políticas

Las políticas que se aplicarán en la microempresa son las siguientes:

- Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes, en sus solicitudes y reclamos.
- Toda orden o procedimiento importante a seguir se emitirá por escrito con detalle para contar con el respaldo correspondiente, de ser el caso los resultados y observaciones hacerlos por la misma vía.
- La entrega y/o acceso a la información estratégica de la microempresa, así como el acceso a su infraestructura tecnológica será confidencial.

- Todos los integrantes de la microempresa deben mantener un comportamiento ético.
- Desterrar toda forma de paternalismo y favoritismo, cumpliendo la reglamentación vigente.
- Impulsar el desarrollo de la capacidad y personalidad del talento humano.
- Realizar evaluaciones periódicas, permanentes a todos los procesos de la organización.
- Preservar el entorno ambiental y la seguridad de la microempresa en todo trabajo.

6.6. Principios

Los principios están establecidos por la microempresa con el propósito de lograr una buena imagen.

- **Cultura de resultados:** Obtener alta rentabilidad como garantía de crecimiento y una buena gestión en las ventas del producto.
- **Innovación permanente:** Mantener los equipos y actualizar procesos acorde con el avance de la tecnología para garantizar una continua producción y comercialización del producto.
- **Cultura de calidad:** Perfeccionar los procesos, a través de una mejora continua, para lograr eficacia, eficiencia y productividad.
- **Compromiso en el servicio:** Destacarse por un alto nivel de la atención al servicio que el cliente necesita.
- **Desarrollo y bienestar del recurso humano:** Proporcionar una adecuada calidad de vida a los trabajadores, velando por su

seguridad física, social y promover su crecimiento a través del entrenamiento y desarrollo profesional.

- **Pensar estratégicamente:** Se toma en cuenta planes y estrategias de corto, mediano y largo plazo, con la finalidad de conseguir los objetivos planteados.

6.7. Valores

Los valores serán aplicados por cada trabajador en el comportamiento dentro y fuera de la microempresa.

- **Servicio:** Sentir la vocación de servir más allá de las expectativas de los clientes.
- **Compromiso:** Se da cuando los trabajadores manifiestan un alto concepto sobre su empresa, tanto como organización para la que trabajan como hacia sus productos, servicios y marca.
- **Responsabilidad:** La responsabilidad consiste en actuar correctamente en cada uno de los actos, asumiendo con empeño sus labores.
- **Honestidad:** Actuar ante cualquier situación con principios y valores orientados a tomar las decisiones correctas.
- **Integridad:** Cumplir de manera correcta con los compromisos con los clientes, compañeros, para conservar su total confianza.
- **Lealtad:** Ser discreto y velar por la seguridad de la información y la buena imagen de la microempresa.
- **Respeto:** Considerar y reconocer el valor de las personas o de las cosas.

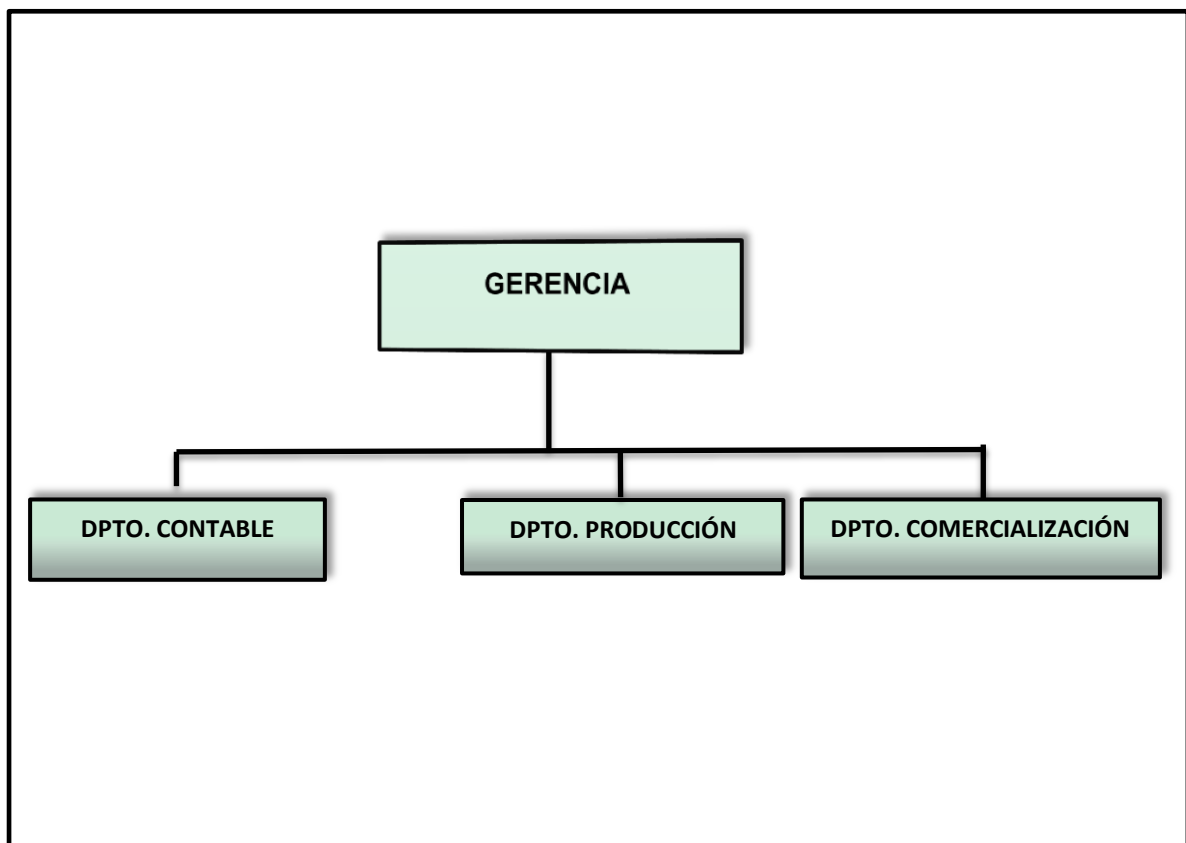
- **Solidaridad:** Se debe actuar con una entera disposición en ayudar a los compañeros en los momentos difíciles de la vida.
- **Puntualidad:** Concurrencia al puesto de trabajo así como con el cumplimiento de las actividades en los tiempos estipulados por la entidad.

6.8. Aspecto Organizacional

6.8.1. Estructura Orgánica

La estructura orgánica es un instrumento de gestión que ayuda a definir con claridad las funciones de las diferentes unidades administrativas, apoya el cumplimiento del plan estratégico y facilita la coordinación de actividades.

6.8.2. Organigrama Estructural



6.8.3. Identificación de Puestos y Funciones

El análisis de puestos tiene como finalidad determinar los requisitos, responsabilidades y condiciones que el puesto exige para el adecuado desempeño del profesional contratado.

CARGO: GERENTE

Un administrador es aquella persona que soluciona problemas, mide recursos, planea su aplicación y desarrolla estrategias para alcanzar los objetivos.

Perfil:

- Título de tercer nivel en carreras administrativas o afines.
- Experiencia mínima de 2 años.
- Edad 27 años en adelante.

Funciones:

- Representar de forma legal y administrativa a la empresa.
- Planificar, organizar y controlar las actividades, de tal forma que siendo el caso se tomen las soluciones oportunas.
- Dirigir y motivar a los empleados, seleccionando los canales de comunicación más efectivos.
- Recibir informes económicos periódicamente para su análisis y toma de decisiones.
- Elaborar planes operativos y/o estratégicos para las áreas de producción, comercialización y administración en general para un desempeño óptimo.
- Hace cumplir las políticas, disposiciones y reglamentos de la institución.

CARGO: CONTADOR

Es quien aplica, gestiona, interpreta y registra los movimientos económicos de una empresa o de una persona. Su objetivo es llevar la historia contable de la entidad, elaborar informes internos o para terceros y aportar información útil para la toma de decisiones financieras.

Perfil:

- Título de tercer nivel en Contabilidad y Auditoría (CPA).
- Experiencia mínima de 2 años en cargos relacionados y en empresas similares.
- Edad de 25 a 35 años.

Funciones:

- Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el Plan de Cuentas establecido.
- Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de la microempresa.
- Elaborar y presentar las declaraciones tributarias correspondientes.
- Asesorar a la Gerencia en asuntos relacionados con el cargo.
- Llevar el archivo de su dependencia en forma organizada y oportuna, con el fin de atender los requerimientos o solicitudes.
- Efectuar los roles de pagos y cancelar los sueldos a empleados, pagos a proveedores y,
- Demás inherentes a su cargo que le fueran asignadas.

CARGO: TÉCNICO AGRÓNOMO

Participa en los diversos campos de la producción agrícola, persona competente en la solución de problemas y desarrollo de procesos agrícolas.

Perfil:

- Técnico Superior en Agronomía o carreras afines.
- Experiencia mínima de dos años en empresas de agroindustria.
- Edad 25 años en adelante.

Funciones:

- Diseñar, planificar, dirigir y supervisar los proyectos de mejoramiento agrícola.
- Controlar programas de investigación relacionados con el control de enfermedades en plantas para evitar problemas.
- Asesorar en materia de protección y conservación de los recursos naturales renovables y mejoramiento ambiental.
- Mantener el control sobre las inspecciones técnicas de la siembra, riego y cosecha del cultivo.
- Cumplir con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- Realizar el control de calidad del producto para su respectiva comercialización.
- Mantener en orden el equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía que se presente.

CARGO: TRABAJADOR AGRÍCOLA

Trabajador agrícola que cobra su salario como jornal, es decir por jornada, por día.

Perfil:

- Título no indispensable.
- Experiencia mínimo de un año en actividades agrícolas.
- Edad 20 años en adelante

Funciones:

- Preparar el terreno para realizar la plantación.
- Aplicar productos fitosanitarios justo en la fecha prevista.
- Conocer el manejo de las maquinarias y herramientas de trabajo.
- Presentar informes al Técnico Agrónomo comentando los problemas encontrados.
- Estar pendiente de las necesidades del producto.

CARGO: VENDEDOR

Elemento importante porque permite establecer una comunicación directa y personal con los clientes, es aquella persona que se dedica o está implicada en la venta de productos o servicios, por lo que su principal función consiste en ofrecerlos adecuadamente para poder traspasar su propiedad a los compradores a cambio de un precio establecido.

Perfil:

- Título: Bachiller y Chofer profesional.
- Experiencia mínimo de un año en actividades similares.
- Edad de 22 años en adelante.

Funciones:

- Establecer un nexo entre el cliente y la microempresa para facilitar las negociaciones.
- Participar en la toma física de inventarios.
- Contactar clientes nuevos y promocionar el producto.
- Llevar el registro de los pedidos del producto ordenadamente.
- Mantener en constante mantenimiento al vehículo de la microempresa.
- Transportar el producto en el tiempo previsto a los diferentes puestos de entrega.

6.9. Aspecto Legal

6.9.1. Base Legal de Constitución

- **Nombre o Razón Social:** Finca “NUTRYGUANÁBANA”, se obtendrá la reserva del nombre de la empresa, ante la Superintendencia de Compañías.
- **Personería Jurídica.** La microempresa de producción y comercialización de guanábana se creará como una organización unipersonal de responsabilidad limitada.
- **Domicilio.** El domicilio de la microempresa será en la República del Ecuador, Provincia de Imbabura, Cantón Ibarra, Parroquia Lita.
- **Objeto.** La microempresa tiene por objeto y finalidad la producción y comercialización de guanábana, la misma que podrá ejercer todas las actividades permitidas por la Ley y aportar al desarrollo empresarial.
- **Escritura Pública.** El gerente propietario deberá acudir ante un notario público de la provincia para realizar la escritura de constitución de la empresa.

- **Aprobación.** La escritura pública será presentada ante un Juez de lo Civil solicitando su aprobación, mismo que publicará en un diario de mayor circulación, un extracto de la constitución de la microempresa.
- **Inscripción.** Una vez autorizada el gerente o propietario deberá inscribir en el Registro Mercantil.

6.9.2. Permisos de Funcionamiento

La microempresa necesita presentar para operar los siguientes requisitos:

- RUC SRI
- Patente Municipal
- Permiso de Funcionamiento
- Registro Sanitario.

6.9.3. Tramite del Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.)

Para obtener el R.U.C. se reunirá los siguientes requisitos:

- Original y copia a color de la cédula de ciudadanía.
- Original y copia a color del certificado de votación (último proceso electoral).
- Una planilla de pago de agua, luz o teléfono (de cualquiera de los últimos tres meses).

6.9.4. Requisitos para tramitar la patente municipal (anual)

Es importante los siguientes requisitos:

- Registro Único de Contribuyente actualizado.
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación del representante legal de la microempresa.

- Formulario debidamente llenado de la patente.
- Copia de la declaración del Impuesto a la Renta.

6.9.5. Requisitos para obtener el Permiso de Funcionamiento y el Registro Sanitario

- Permiso de la Intendencia
- Ficha de inspección
- Permiso del Cuerpo de Bomberos
- Copia del RUC
- Certificado de salud (original y copia)
- Copia de cédula y papeleta de votación del representante legal.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

Este capítulo analizará los impactos que en diversas áreas o ámbitos generaría el presente proyecto. Los impactos sujetos a estudio son los siguientes:

- Impacto socio – económico
- Impacto empresarial
- Impacto educativo - cultural
- Impacto ambiental
- Impacto general

Para realizar un análisis cuantitativo y cualitativo se ha creado una Matriz de Valoración, la misma que indica una valoración de -3 a 3, que se califica de acuerdo a los siguientes criterios:

CUADRO N° 107
MATRIZ DE VALORACIÓN DE IMPACTOS

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

Elaborado por: La Autora

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de Indicadores}}$$

7.1. Impacto Socio-Económico

**CUADRO N° 108
IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO**

NIVEL DE IMPACTO \ INDICADOR	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Calidad de vida							X	3
Generación de empleo						X		2
Incrementar el PIB agrícola							X	3
Incrementar la inversión en el cantón						X		2
TOTAL						4	6	10

Elaborado por: La Autora

$$\text{NI(SOCIO – ECONÓMICO)} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de Indicadores}}$$

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

$$\text{NI} = 2,5 = 3$$

ANÁLISIS:

El nuevo proyecto a realizarse brindará varios beneficios importantes como el generar empleo, estabilidad laboral, brindar una mejor calidad de vida a los trabajadores y a sus familias y el incremento de la inversión en el sector permitirá reforzar los motores de la economía.

7.2. Impacto Empresarial

**CUADRO N° 109
IMPACTO EMPRESARIAL**

INDICADOR \ NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Fortalecimiento Microempresarial						X		2
Mejoramiento Competitivo						X		2
Incremento Productivo						X		2
Interés por el producto							X	3
TOTAL						6	3	9

Elaborado por: La Autora

$$NI(\text{EMPRESARIAL}) = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de indicadores}}$$

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

$$NI = 2,25 = 2$$

ANÁLISIS:

Según el resultado, el nuevo proyecto a realizarse alcanza un nivel medio positivo porque está encaminado a brindar un mejoramiento empresarial al sector, permitiendo añadir mecanismos que permitan ser día a día competitivos ante el mercado y generar mayor interés en el nuevo producto propuesto por la microempresa.

7.3. Impacto Educativo-Cultural

**CUADRO N° 110
IMPACTO EDUCATIVO-CULTURAL**

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADOR								
Generación de Conocimiento						X		2
Mejoramiento Tecnológico						X		2
Capacitación Continua						X		2
Prácticas Profesionales							X	3
TOTAL						6	3	9

Elaborado por: La Autora

$$NI(\text{EDUCATIVO} - \text{CULTURAL}) = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de Indicadores}}$$

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

$$NI = 2,25 = 2$$

ANÁLISIS:

Se ha considerado muy importante el análisis del impacto educativo-cultural, porque tiene la finalidad de poner a prueba la búsqueda de nuevos conocimientos y de procedimientos en el ámbito agrícola, se capacitará continuamente al personal y a personas particulares para que conozcan nuevas técnicas a través de las prácticas profesionales a las cuales dará apertura la microempresa. Además se pretende contribuir al buen cuidado del medio ambiente, hábito que se debería adoptar siempre mediante las buenas prácticas agroindustriales.

7.4. Impacto Ambiental

**CUADRO N° 111
IMPACTO AMBIENTAL**

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADOR								
Trabajo sin Tóxicos			X					-1
Producción Natural			X					-1
Manejo de los Desechos			X					-1
Contaminación del Ambiente			X					-1
TOTAL			-4					-4

Elaborado por: La Autora

$$NI(\text{AMBIENTAL}) = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de Indicadores}}$$

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

$$NI = -1$$

ANÁLISIS:

En lo que se refiere al impacto ambiental, la producción de guanábana se realizará en su mayoría de forma natural para no provocar contaminantes, además se manejará un estricto control de los desechos que la microempresa genere, el propósito del proyecto es mejorar el proceso de producción que han venido aplicando y esto se conseguirá controlando el manejo de productos tóxicos.

7.5. Impacto General

**CUADRO N° 112
IMPACTO GENERAL**

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADOR								
Impacto socio-económico							X	3
Impacto empresarial						X		2
Impacto educativo-cultural						X		2
Impacto ambiental			X					-1
TOTAL			-1			4	3	6

Elaborado por: La Autora

$$NI(\text{GENERAL}) = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$NI = \frac{6}{4}$$

$$NI = 1,5 = 2$$

ANÁLISIS:

Con el análisis realizado a cada uno de los impactos se determina que la creación de la microempresa de producción y comercialización de guanábana genera un impacto alto positivo, porque su propósito es mejorar varios aspectos que beneficien tanto a los dueños del proyecto como a las personas del sector donde se creará la microempresa.

CONCLUSIONES

- Con el análisis del diagnóstico se determina que la parroquia de Lita cuenta con factores importantes como: vías en buen estado, condiciones climáticas y otros que favorecen la producción y comercialización de la guanábana.
- Del estudio de mercado se puede concluir que la investigación de campo realizada confirma la existencia de demanda en el mercado, porque esta fruta tiene características nutricionales muy importantes.
- La parroquia de Lita resulta un lugar estratégico para el desarrollo del proyecto, además de esto en el estudio técnico se llega a establecer el presupuesto que se debe utilizar para la adquisición de propiedad, planta y equipo requeridos para la operación del proyecto, así como los procesos más tecnificados para la producción.
- De acuerdo al estudio y análisis financiero se establece que es factible la creación de la microempresa productora y comercializadora de guanábana ya que el proyecto tendrá una buena rentabilidad.
- La microempresa estará conformada por el talento humano dispuesto a cumplir con los reglamentos, políticas y objetivos propuestos por la organización.
- La producción de este tipo de cultivos no solo conlleva a la búsqueda de rentabilidad monetaria sino a que esta actividad esté en armonía con el medio ambiente porque se busca utilizar insumos naturales o de sello verde para no provocar contaminantes y contribuir de cierto modo a la medicina natural debido a las propiedades que la fruta ofrece.

RECOMENDACIONES

Para beneficio del proyecto se considera importante las siguientes recomendaciones.

- Buscar apoyo de entidades gubernamentales como el MAGAP para socializar nuevos emprendimientos a través de la aplicación de nuevas técnicas del cultivo, esto permitirá mejorar la economía del sector agrícola.
- Realizar constantemente estudios de mercados que faciliten conocer los cambios que se van generando para considerar las estrategias más idóneas que logren un mejoramiento del producto.
- Aprovechar las condiciones agronómicas del sector para incrementar el área de producción y poder extender el mercado a nivel nacional.
- Llevar un control sobre el manejo financiero de la microempresa para tomar medidas inmediatas en caso de presentarse algún problema sobre los ingresos y gastos que se está generando.
- Fomentar un buen clima organizacional donde el factor humano sea el más importante, capacitar constantemente para mejorar sus conocimientos y facilitar el logro de los objetivos de la microempresa.
- Realizar controles continuos al proceso de producción y comercialización de la guanábana para no provocar problemas que afecten al entorno y a la misma microempresa.

BIBLIOGRAFÍA

- BACA URBINA, Gabriel, (2013), “Evaluación de Proyectos”, séptima edición, Interamericana Editores S. A., México.
- BERNAL, César A., (2010), “Metodología de la Investigación”, tercera edición, Editorial Pearson Educación, Colombia.
- BRAVO VALDIVIESO, Mercedes, (2013), “Contabilidad General”, décima primera edición, Escobar Impresores, Quito.
- CÓRDOBA PADILLA, Marcial, (2011), “Formulación y Evaluación de Proyectos”, segunda edición, Ecoe Ediciones, Bogotá.
- DÍAZ, M. Ángel, (2008), “Iniciación del Proyecto”, primera edición, Alfaomega, México.
- FONTAINE, R. Ernesto, (2008), “Evaluación Social de Proyectos”, décimotercera edición, Pearson, México.
- FUERTES, Carlos, (2008), “Manejo de Producción del Cultivo de Frutas”, Ed. Universidad Sur Colombia, primera edición, Bogotá-Colombia.
- HERNANDEZ, Roberto, (2007), “Técnicas de la agricultura”, sexta edición, Editorial Trillas, México.
- KOONTZ, H. Heinz Weihrich, (2008), “Administración, una Perspectiva Global y Empresarial”, décimo tercera edición, Mac Graw Hill, México.
- MARTÍNEZ RUIZ, Héctor, (2010), “Metodología de la Investigación”, primera edición, Editorial Cengage Learning, México.
- MEZA OROZCO, Jhonny, (2013), “Evaluación Financiera de Proyectos”, tercera edición, Ecoe Ediciones, Bogotá.

- PLAZAS ROJAS, Fabio, (2011), “Investigación de Mercados: Un Enfoque Gerencial”, Ediciones de la U, Ibarra.
- PRIETO HERRERA, Jorge, (2011), “Gestión Estratégica Organizacional”, tercera edición, Ecoe Ediciones, Bogotá.
- PRIETO HERRERA, Jorge, (2013), “Investigación de Mercados”, segunda edición, Ecoe Ediciones, Bogotá.
- ROBBINS, Stephen, (2010), “Administración”, décima edición, Editorial Pearson Educación, México.
- SAPAG, Nassir, (2007), “Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación”, primera edición, Pearson Educación S.A. de C.V., México.
- SOLANO, Manuel Agustí, (2008), “Fruticultura”, Mundo Prensa Libros S.A., Madrid – España.
- STANTON, William, (2008), “Fundamentos de Marketing”, décimo cuarta edición, Editorial McGraw-Hill, México.
- ZAPATA, Pedro, (2011), “Contabilidad General”, séptima edición, Editorial McGraw-Hill-Interamericana, Bogotá.

LINCOGRAFÍA

- www.manejoproduccion.com//guanabana.shtml
- www.parroquialita.gob.ec
- www.comercializacionguanabana.org/ecuador.htm
- www.condesan.org/memoria/ecuador99.htm
- www.fruticultura/nuevaalternativa.htm
- www.agricultura.gob.ec
- www.definicionabc.com/general/agricultura.php
- www.infoagro.com
- www.inec.gob.ec
- es.wikipedia.org/wiki/Ecuador
- www.fao.org/inpho_archive/content/documents/guanábana.htm

ANEXOS

ANEXO A

FORMATO DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES (COMERCIANTES MINORISTAS DE FRUTAS DE LA CIUDAD DE IBARRA)



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

OBJETIVO:

La presente encuesta tiene como propósito obtener información sobre la cultura de consumo de la fruta en estudio (guanábana) y determinar la demanda insatisfecha en la ciudad de Ibarra.

INSTRUCCIONES:

Lea detenidamente y marque con una X su respuesta.

10. ¿En su puesto de venta comercializa guanábana?

- a) SI
- b) NO

11. ¿La calidad de la guanábana que se oferta en el mercado es?

- a) Muy buena
- b) Buena
- c) Regular

¿Cuánto paga usted por el kilo de guanábana?

- a) Menos de 3 dólares
- b) Entre 3 a 5 dólares
- c) Más de 5 dólares

12. ¿Cuál es el factor más importante al adquirir la fruta?

- a) Calidad y Presentación
- b) Precios
- c) Procedencia

13. ¿Qué cantidad de guanábana compra semanalmente?

- a) Entre 20 y 29 kilos
- b) Entre 30 y 119 kilos
- c) Más de 119 kilos

14. ¿Su proveedor de guanábana es?

- a) Productor
- b) Intermediario
- c) Ambos

15. ¿Cuenta usted con un proveedor de guanábana permanente?

- a) SI
- b) NO

16. ¿Le gustaría incrementar sus proveedores?

- a) SI
- b) NO

17. ¿De los siguientes medios de comunicación cuál prefiere?

- a) Radio
- b) Prensa
- c) Trípticos
- d) Hojas volantes
- e) Internet

ANEXO B:

**FORMATO DE ENCUESTA DIRIGIDA A PRODUCTORES DE
GUANÁBANA UBICADOS EN LA PARROQUIA LITA.**



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

OBJETIVO:

La presente encuesta tiene como objetivo realizar un estudio a los proveedores de guanábana en Ibarra.

INSTRUCCIONES:

Lea detenidamente y marque con una X su respuesta.

9. ¿Produce usted guanábana?

- a) SI
- b) NO

10. ¿Cuánto tiempo lleva en la actividad?

- a) Menos de 5 años
- b) De 5 a 10 años
- c) Más de 10 años

11. ¿La actividad es?

- a) Muy rentable
- b) Rentable
- c) Poco rentable

12. ¿Qué presentación utiliza para la comercialización de la guanábana?

- a) Sacas
- b) Cajas
- c) Gavetas
- d) Granel
- e) Otras

13. ¿Cuál es el peso de comercialización de la guanábana?

- a) Gavetas de 5 kilos
- b) Gavetas de 10 kilos
- c) Gavetas de 15 kilos

14. ¿El precio del kilo de guanábana es?

- a) Menos de 3 dólares
- b) Entre 3 a 5 dólares
- c) Más de 5 dólares

15. ¿Qué cantidad del producto vende semanalmente?

- a) Menos de 39 kilos
- b) Entre 40 y 59 kilos
- c) Más de 59 kilos

16. ¿Cuál es el mercado de comercialización de la fruta?

- a) Local
- b) Ibarra
- c) Otros

ANEXO C:

IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES

Para liquidar el impuesto a la renta de las personas naturales, se aplicarán a la base imponible las tarifas contenidas en la siguiente tabla de ingresos:

AÑO 2014			
FRACCIÓN BÁSICA	EXCESO HASTA	IMPUESTO FRACCIÓN BÁSICA	% IMP. FRACCIÓN EXCEDENTE
-	10.410	0	0%
10.410	13.270	0	5%
13.270	16.590	143	10%
16.590	19.920	475	12%
19.920	39.830	875	15%
39.830	59.730	3.861	20%
59.730	79.660	7.841	25%
79.660	106.200	12.824	30%
106.200	En adelante	20.786	35%
Resolución NAC-DGERCGC13-00858			

Los ingresos obtenidos por personas naturales que no tengan residencia en el país, por servicios ocasionalmente prestados en el Ecuador, pagarán la tarifa única prevista para sociedades sobre la totalidad del ingreso percibido.

Ejemplo de cálculo del Impuesto a la Renta Año 3

La utilidad del año 3 antes de impuestos es de 13616.54, éste se encuentra entre la fracción básica 13.270 y 16.590.

- Restamos la utilidad menos el rango inicial es decir la fracción básica ($13616.54 - 13270 = 346.54$).
- El valor obtenido multiplicamos por el porcentaje de impuesto fracción excedente ($346.54 * 10\% = 34.65$).
- A éste último sumamos el impuesto fracción básica ($34.65 + 143 = 177.65$).

