



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE MERMELADA DE TALLO DE
RUIBARBO, EN LA PARROQUIA EL PLAYON DE SAN
FRANCISCO, CANTÓN SUCUMBÍOS”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA
COMERCIAL**

AUTORA:

DIANA ELIZABETH NARVÁEZ SÁNCHEZ.

DIRECTOR:

Econ. Diego Taboada.

Ibarra, Noviembre del 2014

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene por objeto determinar la factibilidad de crear una microempresa para la producción y comercialización de mermelada de ruibarbo en la parroquia El Playón de Francisco cantón Sucumbíos. En primer lugar se efectuó un diagnóstico situacional con la finalidad de recolectar información de la situación actual del sector, y así determinar los aliados, oponentes, riesgos y oportunidades. El marco teórico – científico contiene toda la información bibliográfica relacionada directamente con el proyecto, la misma que servirá como sustento para el desarrollo de la investigación. En el estudio de mercado se recopiló información a través de encuestas realizadas a los posibles consumidores y proveedores de materia prima, la misma que permitió efectuar un análisis de las variables de mercado, llegando a detectar la existencia de una demanda insatisfecha considerable. El estudio técnico se refiere a la ubicación e ingeniería del proyecto, se considera que la mejor opción para ubicar la planta en la zona directa de producción agrícola del tallo de ruibarbo y su comercialización en la ciudad de Tulcán y la parroquia El Playón de San Francisco. En el estudio económico financiero se realizó un análisis de los índices financieros los cuales determinan la viabilidad del proyecto. El proyecto se complementa con la definición de estructura organizacional, en la cual se establecen los aspectos filosóficos, legales y el orgánico funcional necesarios para el buen funcionamiento de la organización. Y finalmente se analizó los diferentes impactos que genera el proyecto, a través de matrices con su respectiva valoración cualitativa y cuantitativa.

SUMMARY

This project aims to determine the feasibility of creating a small business for the production and marketing of rhubarb jam in the parish of El Playón Francisco cantón sucumbíos. A situational analysis in order to collect information on the current situation of the sector, and thus determine the allies, opponents, risks and opportunities are made first. The theoretical framework - Scientific literature contains all information directly related to the project, it will serve as the foundation for the development of research. In the market survey information was collected through surveys of potential consumers and suppliers of raw materials, the same that allowed an analysis of the market variables, leading to detect the existence of a substantial unmet demand. The technical study refers to the location and project engineering, it is considered that the best option to place the plant in direct agricultural production area rhubarb stalk and marketing in the city and surrounding areas Tulcán parish's Playón San Francisco. The project also includes the definition of organizational structure, in which the philosophical, legal and functional organic necessary for the proper functioning of the organization down. In the economic and financial analysis study of financial indices which determine the viability of the project was conducted. And finally the different impacts generated by the project through their respective matrices with qualitative and quantitative assessment was analyzed.

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la egresada, Srta. Diana Elizabeth Narváez Sánchez, para optar por el título de Ingeniera Comercial en, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MERMELADA DE TALLO DE RUIBARBO, EN LA PARROQUIA EL PLAYÓN DE SAN FRANCISCO, CANTÓN SUCUMBÍOS”** considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 20 días del mes de junio del 2014.



ECON. DIEGO TABOADA

DIANA ELIZABETH NARVAEZ

040157274-B

Ibarra, a los 8 días del mes de Noviembre del 2014.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo **Diana Elizabeth Narváez Sánchez**, con cédula de ciudadanía Nro. **040157274-8** manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MERMELADA DE TALLO DE RUIBARBO, EN LA PARROQUIA EL PLAYÓN DE SAN FRANCISCO, CANTÓN SUCUMBÍOS"**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA COMERCIAL en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Diana Elizabeth Narváez", is written over a horizontal line.

DIANA ELIZABETH NARVAEZ

040157274-8

Ibarra, a los 6 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 IDENTIDAD:	DE	040157274-8	
APELLIDOS NOMBRES:	Y	NARVÁEZ SÁNCHEZ DIANA ELIZABETH	
DIRECCIÓN:	SUCUMBÍOS, PARROQUIA EL PLAYÓN DE SAN FRANCISCO, BARRIO SAN JOSE, AVN. 12 DE FEBRERO Y NAPO.		
EMAIL:	elizabethutn1989@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062-348-108	TELF. MÓVIL:	0981388022 0988466670

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MERMELADA DE TALLO DE RUIBARBO, EN LA PARROQUIA EL PLAYÓN DE SAN FRANCISCO, CANTÓN SUCUMBÍOS”
AUTORA	NARVÁEZ SÁNCHEZ DIANA ELIZABETH
FECHA:	Noviembre, 06 del 2014
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERÍA COMERCIAL
ASESOR /DIRECTOR:	ECON. DIEGO TABOADA

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **Diana Elizabeth Narváez Sánchez**, con cédula de ciudadanía Nro. 040157274-8 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 son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 6 días del mes de Noviembre del 2014.

LA AUTORA

ACEPTACIÓN:

Nombre: Narváez Diana

C.C.: 040157274-8

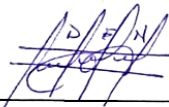
Nombre: Ing. Betty Chávez

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

AUTORA TESIS

AUTORÍA

Yo, DIANA ELIZABETH NARVÁEZ SÁNCHEZ, portador de cédula de ciudadanía 040157274-8, declaro bajo juramento que el trabajo **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MERMELADA DE TALLO DE RUIBARBO, EN LA PARROQUIA EL PLAYÓN DE SAN FRANCISCO, CANTÓN SUCUMBÍOS.”** es de mi autoría; y que no ha sido previamente presentado para ningún otro fin de orden académico o profesional y que los resultados de la investigación que se incluye en este documento son de mi responsabilidad.



Diana Elizabeth Narváez

040157274-8

AUTORA TESIS

Dedicatoria

Con muchísimo cariño y amor este trabajo deseo dedicar:

A la mujer abnegada y bondadosa a mi querida madre Blanca Sánchez, por sembrar sueños y esperanzas en lo más profundo de mi conciencia, haber sido el pilar fundamental en mi carrera y en mi vida sobre todo por vigilar sigilosamente como una estrella en el infinito; y bien lo que debo, de esta manera mi madre seguirá siempre viva en mi corazón, gracias padre porque me elegiste la madre correcta.

A mi padre Rómulo Narváez por fortalecer el gran amor de mi madre después de su partida, por ser el hombre consejero y fuerte que siempre ha querido ver triunfar a sus hijos, por brindarme fortaleza en los momentos difíciles y por otorgarme su cariño incondicional.

Al gran amor de mi vida , Pablo Morales por ser la persona ideal , el hombre de mis sueños, por ayudarme a sobresalir de una triste y gran pérdida , para seguir luchando por nuestro gran sueño, te amare por siempre y para siempre.

A mis hermanos Carlos, Aida, Lilia, María, Edwin, Hermes por estar presentes en mi vida ayudándome una u otra forma para salir adelante los quiero.

A mis amigos Pau, Gaby y Leo por haber formado parte de mi carrera y mi vida los llevo en mi corazón.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por haberme regalado el don de la vida y permitido tener una vida plena junto a mi madre y padre, por concederme la oportunidad de estudiar en la Universidad Técnica del Norte a la que debo honor y pleitesía por desarrollar mis conocimientos intelectuales y morales.

A todos mis maestros por la paciencia y conocimientos otorgados que han sido un motor en mi nueva etapa de vida; de manera especial al Economista Diego Taboada un profundo agradecimiento por sus extraordinarias orientaciones en el presente trabajo y en la impartición de conocimientos.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	i
SUMMARY	ii
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	¡Error! Marcador no definido.
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	¡Error! Marcador no definido.
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	v
1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA	v
2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD	vi
3. CONSTANCIAS	vi
AUTORÍA	viii
Dedicatoria	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxi
INDICE DE ABREVIATURAS	xxii
CAPÍTULO I	1
1.- DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	1
1.1.- Antecedentes del diagnóstico	1
1.2.- Objetivos	3
1.2.1.- Objetivo general.	3
1.2.2.- Objetivos específicos.....	3
1.3. Matriz de relación diagnostica	4
1.4. Datos históricos	7
1.4.1. Antecedentes históricos de la parroquia El Playón de San Francisco, cantón Sucumbíos.	7
1.4.2 Antecedentes históricos del cantón Tulcán, provincia del Carchi. .	8
1.5 Aspectos geográficos.	10
1.5.1. Aspectos geográficos de la parroquia El Playón de San Francisco.	10
1.5.2. Aspectos geográficos del cantón Tulcán, provincia del Carchi. ...	12

1.6. Características demográficas.	15
1.6.1 Características demográficas de la parroquia El Playón de San Francisco, cantón y provincia de Sucumbíos.	16
1.6.2 Características demográficas del cantón Tulcán, provincia del Carchi.	22
1.7. Situación económica.....	31
1.7.1. Situación económica de la parroquia El Playón de San Francisco, cantón Sucumbíos.....	31
1.7.2. Situación económica del cantón Tulcán, provincia del Carchi. ...	33
1.8. Construcción de la matriz FODA.	35
1.9. Cruce estratégico.....	36
1.9.1. FA (Fortalezas vs Amenazas).....	36
1.9.2. FO (Fortalezas vs Oportunidades).....	37
1.9.3. DA (Debilidades vs Amenazas).	38
1.9.4. DO (Debilidades vs Oportunidades)	38
1.10. Identificación del problema diagnóstico.	39
CAPÍTULO II.....	41
2. MARCO TEÓRICO.	41
2.1. Concepto de empresa.	41
2.1.1 Clasificación de empresa.....	41
2.2 Personas contables.	42
2.2.1 Persona natural.	42
2.2.2 Persona jurídica.....	43
2.3. Microempresa.....	43
□ Definición.....	43
□ Importancia de la microempresa.....	44
□ Características generales.	45
□ Actividades de la microempresa.	45
2.4 Marco legal.....	46
□ Patente de funcionamiento.	46
□ Registro único de contribuyentes (RUC).....	47
□ Permiso de bomberos.....	47

□	Tributación.....	47
	2.4.5. Impuestos.....	49
	2.5 Planta de ruibarbo.....	50
□	Contenido nutricional.....	51
□	Principales usos y propiedades medicinales.....	52
□	Requerimiento agroclimáticos y suelo.....	52
□	Proceso de producción.....	53
□	Normas de calidad de los productos.....	56
	2.6 Estudio de mercado.....	57
□	Definición.....	57
□	Demanda.....	58
□	Precio.....	58
□	Comercialización.....	59
□	Mercado meta.....	59
	2.7 Estudio técnico.....	59
□	Tamaño del proyecto.....	60
□	Localización del proyecto.....	61
□	Inversión.....	62
	2. 8. Ingeniería del proyecto.....	63
□	Diagrama de flujo de proceso.....	64
	2.9. Estudio financiero.....	65
	2.9.1. Presentación de Estados financieros según las NIIF.....	65
	2.9.2. Evaluadores financieros del proyecto.....	69
□	Valor actual neto (VAN).....	71
□	Tasa interna del retorno (TIR).....	72
□	Relación beneficio/costo.....	72
□	Tiempo de recuperación de la inversión.....	73
	2.10 Rotulado de productos alimenticios para consumo humano.....	73
	2. 11. Estructura organizacional.....	75
	2.11.1 Nombre o razón Social.....	75
	2.11.2 Misión, visión, objetivos, políticas.....	77

2.11.3 Proceso administrativo	78
2.11.4 Proceso de selección de personal.....	78
2.11.5 Manual de funciones.....	79
2.11.6 Seguridad industrial.....	80
2.12 Impacto.....	81
2.12.1 Definición de impacto.....	81
2.13. Salario básico unificado.....	82
2.14. Canasta básica.....	83
2.15 Cambio de leyes.....	83
CAPÍTULO III.....	85
3. ESTUDIO DE MERCADO.....	85
3.1. Desarrollo operativo.....	85
3.1.1 Identificación de la población.....	85
3.2. Instrumentos de recopilación de información	87
3.2.1. Información primaria.....	87
3.3. Tabulación y presentación de resultados	89
3.3.1. Resultados de las encuestas dirigidas a los productores de Ruibarbo.....	89
3.3.2. Resultados de las encuestas dirigidas a los consumidores.....	93
3.4. Estructura y segmentación de mercado	104
3.4.1. Mercado meta.....	104
3.4.2. Segmento de mercado	105
3.5. Análisis de la demanda.....	105
3.5.1. Consumidores.....	105
3.5.2. Proyección de la demanda	106
3.6. Análisis de la oferta	107
3.7. Balance de la oferta – demanda.....	109
3.8. Análisis de precios.....	110
3.8.1. Precio de venta actual	110
3.9. Participación del proyecto.....	110
3.9.1. Producto a ofrecer	111
3.9.2. Presentación.....	111

3.9.3. Análisis de comercialización	112
3.9.4. Canales de distribución	112
3.9.5. Estrategias de comunicación	113
CAPÍTULO IV.....	115
4. ESTUDIO TÉCNICO-INGENIERÍA DEL PROYECTO	115
4.1. Objetivo	115
4.2. Localización del proyecto	115
□ Macrolocalización	115
□ Microlocalización	116
4.3.2. Tamaño del proyecto	118
4.3.3. Presupuesto técnico.	124
4.4 Inversión fija	134
CAPÍTULO V.....	135
5. ESTUDIO FINANCIERO	135
5.1. Determinación de la inversión	135
5.1.1. Inversión fija.....	135
5.2. Financiamiento	137
5.2.1. Capital propio.....	137
5.2.2. Estructura de la inversión	137
5.2.3. Amortización del crédito	138
5.2.4. Ingresos.....	140
□ Precio.....	140
5.2.5. Gastos	142
5.3. Estados financieros proyectados	150
5.3.1. Balance de situación inicial.....	150
5.3.2. Estado de resultados	151
5.3.3. Estado de flujo de caja proyectado.....	152
5.4. Evaluación financiera.....	153
5.4.1. Determinación del costo de capital	153
5.4.2. Tasa de rendimiento medio o tasa de redescuento	154
5.4.3. Valor actual neto (VAN).-	154

5.4.4. Tasa interna de retorno (TIR)	155
5.4.5. Tasa interna de retorno (TIR)	156
5.4.6. Recuperación de la inversión.....	156
5.4.7. Punto de equilibrio	159
CAPÍTULO VI.....	163
6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	163
6.1. Estructura organizacional	163
6.2. Aspecto filosófico.....	163
6.2.1. Misión	163
6.2.2. Visión.....	164
6.2.3. Principios y valores.....	164
6.3. Aspecto legal	164
6.3.1. Creación de la microempresa.....	164
6.3.2. Formación de la microempresa	164
6.3.3. Constitución de la microempresa.....	165
6.3.4. Registro sanitario.....	166
6.3.5. Permiso de funcionamiento	166
6.3.6. Patente municipal	167
6.3.7. Registro e inscripción en la cámara de comercio	167
6.3.8. Permiso de contribución al cuerpo de bomberos.....	167
6.3.9. Registro único de contribuyentes (RUC)	168
6.4. Organización de la empresa	168
6.4.1. Organigrama estructural	169
6.4.2. Manual de funciones.....	169
CAPÍTULO VII.....	174
7. ANÁLISIS DE IMPACTOS	174
7.1. Operatividad del análisis de impactos	174
7.2. Valoración de impactos	174
7.3. Desarrollo del análisis de impactos	175
7.3.1. Impacto social.....	175
7.3.2. Impacto económico.....	176

7.3.3. Impacto de salud	177
7.3.4. Impacto ambiental	178
7.3.5. Impacto general del proyecto	179
CONCLUSIONES	181
RECOMENDACIONES.....	183
BIBLIOGRAFÍA.....	185
LINKOGRAFÍA.....	187
ANEXOS.....	189

ÍNDICE DE CUADROS

Tabla 1	Matriz de relación diagnostica	5
Tabla 2	Parroquia El Playón de San Francisco: Habitantes por sexo. .	16
Tabla 3	Parroquia El Playón de San Francisco: Tasa de Crecimiento Anual	17
Tabla 4	Escuelas de la parroquia El Playón de San Francisco	17
Tabla 5	Cantón Tulcán: Habitantes por sexo.	23
Tabla 6	Cantón Tulcán: Tasa de crecimiento anual	23
Tabla 7	Cantón Tulcán: Alfabetismo y analfabetismo.....	24
Tabla 8	Cantón Tulcán: Servicio de taxis	29
Tabla 9	Cantón Tulcán: Servicio de taxis	29
Tabla10	Parroquia El Playón de San Francisco: Población económicamente activa (PEA).....	32
Tabla 11	Parroquia El Playón de San Francisco: Índice de desocupación.	32
Tabla 12	Cantón Tulcán: Población económicamente activa (PEA). ..	33
Tabla 13	Clasificación de empresa	41
Tabla 14	Clasificación De Las personas naturales	42
Tabla 15	Ventajas y desventajas de la microempresa	46
Tabla 16	Propiedades nutricionales de ruibarbo	51
Tabla 17	Símbolos del diagrama de flujo de proceso	64
Tabla 18	Proceso administrativo	78
Tabla 19	Evolución del costo de un trabajador	83
Tabla 20	Crecimiento de la población (PEA) al 2014.....	86
Tabla 21	Calculo de la muestra.....	87
Tabla 22	Predisposición de venta	89
Tabla 23	Producción de Ruibarbo en quintales.....	90
Tabla 24	Precio quintal de Ruibarbo	91
Tabla 25	Lugar de comercialización.....	92
Tabla 26	Consumo de mermelada en el Playón de San Francisco.....	93
Tabla 27	Consumo de mermelada en cantón Tulcán.....	94
Tabla 28	Tipo de envase consumidor el Playón de san Francisco	95
Tabla 29	Tipo de envase consumidor en Tulcán.....	96
Tabla 30	Frecuencia de consumo en el Playón de san Francisco	97
Tabla 31	Frecuencia de consumo en Tulcán	98
Tabla 32	Cantidad de consumo en el Playón de san Francisco.....	99
Tabla 33	Cantidad de consumo en Tulcán.....	100
Tabla 34	Conocimiento de producto en el Playón de san Francisco.	101
Tabla 35	Conocimiento de producto en Tulcán.....	102

Tabla 36	Motivación por adquirir mermelada de ruibarbo en el Playón de San Francisco	103
Tabla 37	Motivación por adquirir mermelada de Ruibarbo en Tulcán	103
Tabla 38	Segmento de mercado	105
Tabla 39	Proyección de población	106
Tabla 40	Proyección de la demanda.....	107
Tabla 41	Oferta actual de mermelada.....	108
Tabla 42	Proyección de la oferta.....	109
Tabla 43	Balance demanda – oferta mermelada	109
Tabla 44	Precios actuales mermelada	110
Tabla 45	Terreno.....	124
Tabla 46	Distribución de instalaciones	125
Tabla 47	Costo de la infraestructura	126
Tabla 48	Muebles y enseres	126
Tabla 49	Equipo de oficina.....	127
Tabla 50	Equipo de computación	128
Tabla 51	Maquinaria	128
Tabla 52	Materiales.....	129
Tabla 53	Vehículo	129
Tabla 54	Gastos de constitución	130
Tabla 55	Materia prima	130
Tabla 56	Costos Indirectos de Fabricación Mensual.....	131
Tabla 57	Talento humano	131
Tabla 58	Servicios básicos.....	132
Tabla 59	Costos de publicidad.....	133
Tabla 60	Combustible	133
Tabla 61	Capital de trabajo	133
Tabla 62	Inversión fija	134
Tabla 63	Resumen de inversiones.....	134
Tabla 64	Inversión fija	135
Tabla 65	Capital de trabajo	136
Tabla 66	Capital propio	137
Tabla 67	Resumen de inversiones.....	137
Tabla 68	Estructura de la inversión.....	138
Tabla 69	Amortización.....	138
Tabla 70	Determinación de precios.....	140
Tabla 71	Ventas en unidades.....	141
Tabla 72	Proyección de ingresos mermelada	142
Tabla 73	Materia prima directa.....	142
Tabla 74	Crecimiento del Salario Basico Unificado.....	143
Tabla 75	Mano de obra directa sueldos mensuales	143

Tabla 76	Beneficios Sociales Mano de obra directa	144
Tabla 77	Costo total mano de obra directa anual.....	144
Tabla 78	Costos indirectos de fabricación anuales	145
Tabla 79	Resumen costos de producción	145
Tabla 80	Sueldos administrativos y de ventas mensual.....	146
Tabla 81	Proyección de sueldos y beneficios administrativos y de ventas	147
Tabla 82	Servicios básicos.....	147
Tabla 83	Publicidad.....	148
Tabla 84	Resumen de gastos administrativos y de ventas	148
Tabla 85	Depreciaciones.....	149
Tabla 86	Amortizaciones.....	149
Tabla 87	Gastos financieros.....	150
Tabla 88	Balance de situación inicial	150
Tabla 89	Estado de resultados proyectados	151
Tabla 90	Flujo de caja	152
Tabla 91	Determinación del costo de capital.....	153
Tabla 92	Valor actual neto	155
Tabla 93	Cálculo de la tasa interna de retorno.....	156
Tabla 94	Recuperación de la inversión	157
Tabla 95	Costo – beneficio	158
Tabla 96	Costos fijos.....	160
Tabla 97	Costos variables.....	160
Tabla 98	Punto de equilibrio	161
Tabla 99	Punto de equilibrio mermelada.....	162
Tabla 100	Gerente general	170
Tabla 101	Contador(a) contratado por prestación de servicios profesionales.....	171
Tabla 102	Personal de producción.....	172
Tabla 103	Vendedor(a)	173
Tabla 104	Valoración de impactos	174
Tabla 105	Impacto social	175
Tabla 106	Impacto económico	176
Tabla 107	Impacto de salud	177
Tabla 108	Impacto ambiental.....	178
Tabla 109	Impacto general del proyecto	179

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Mapa político del cantón Sucumbíos.....	12
Gráfico 2	Mapa político del cantón Tulcán.....	14
Gráfico 3	Mapa de provincia del Carchi y provincia de Sucumbíos.....	15
Gráfico 4	Vías de acceso trayecto parroquia El Playón de San Francisco a la ciudad de la Bonita	22
Gráfico 5	Cantón Tulcán: Transporte urbano.....	28
Gráfico 6	Cantón Tulcán: Servicio de Taxis.....	28
Gráfico 7	Producción al año en quintales	90
Gráfico 8	Precio quintal de Ruibarbo	91
Gráfico 9	Lugar de comercialización.....	92
Gráfico 10	Consumo de mermelada en el Playón de San Francisco.....	94
Gráfico 11	Consumo de mermelada en cantón Tulcán.....	94
Gráfico 12	Tipo de envase consumidor el Playón de san Francisco	96
Gráfico 13	Tipo de envase consumidor en Tulcán.....	96
Gráfico 14	Frecuencia de consumo en el Playón de san Francisco	98
Gráfico 15	Frecuencia de consumo en Tulcán	99
Gráfico 16	Cantidad de consumo en el Playón de san Francisco.....	100
Gráfico 17	Cantidad de consumo en Tulcán.....	100
Gráfico 18	Conocimiento de producto en el Playón de san Francisco.	101
Gráfico 19	Conocimiento de producto en Tulcán.....	102
Gráfico 20	Motivación por adquirir mermelada de ruibarbo en el Playón de San Francisco	103
Gráfico 21	Motivación por adquirir mermelada de Ruibarbo en Tulcán	104
Gráfico 22	Envase mermelada De Ruibarbo	112
Gráfico 23	Canales de Distribución	113
Gráfico 24	Mapa provincias Carchi y Sucumbíos	116
Gráfico 25	Mapa del sector.....	117
Gráfico 26	Distribución interna de la planta.	120
Gráfico 27	Proceso de producción de la mermelada	123
Gráfico 28	Organigrama estructural.....	169

INDICE DE ABREVIATURAS

BGU (Bachillerato General Unificado)	18
FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)	35
IVA (Impuesto al valor agregado)	50
INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).	5
PEA (Población económicamente activa).	31
PEI (Población Económicamente Inactiva)	32
RUC (Registro único de contribuyentes).....	48
TIR (Tasa interna del retorno).....	73
TC(Tasa de Crecimiento).....	108
UPC (Unidad de Policía Comunitaria).....	19
VAN (Valor actual neto)	72

CAPÍTULO I.

1.- DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.

1.1.- Antecedentes del diagnóstico.

La Parroquia El Playón de San Francisco se encuentra ubicada en el oriente ecuatoriano en la frontera de las provincias de Carchi y Sucumbíos, esta población de la amazonia ecuatoriana se caracteriza por innumerables potencialidades siendo la más relevante, el constituirse en patrimonio paisajístico conocido a nivel mundial; en su entorno se encuentran fuentes hidrográficas que en épocas de invierno, detienen el tráfico de automotores, limitando el acceso seguro, para un recorrido es de 200km (siete horas a la parroquia El Playón de San Francisco desde Nueva Loja). La parroquia El Playón está constituida por las comunidades siguientes: Cocha Seca, El Minas, Santa Rosa, Santa Bárbara; sus habitantes se dedican a la agricultura, ganadería y piscicultura, el relieve del terreno es bastante irregular y montañoso.

La provincia del Carchi, específicamente el cantón Tulcán es más cerca geográficamente y a una distancia menor de 16km de la parroquia El Playón de San Francisco, a través de la parroquia Julio Andrade, perteneciente al cantón Tulcán.

Este territorio es privilegiado pues además de poseer la ubicación estratégica con frontera norte del Ecuador. Se caracteriza por las cualidades de sus habitantes entre las cuales se resalta: respeto, solidaridad, trabajo en equipo, participación y sobre todo honradez.

El presente proyecto pretende realizar un estudio de factibilidad, para el desarrollo de la planta de Ruibarbo en la producción y comercialización de mermelada. Se partió de la realidad que según investigaciones realizadas

en la página web saludbio.com, página donde se encuentra información de todo tipo de plantas, pues no existen más documentos que puedan proporcionar información acerca de las propiedades de la planta de Ruibarbo por tal razón se recurre a la página web antes mencionada para obtener información real y confiable; mencionándose lo siguiente:

Es una hortaliza medicinal laxante, el Ruibarbo, conocida en otras partes del mundo por esta propiedad, también se utiliza para una limpieza intestinal antes de radiografías, operaciones, ayuda a combatir gingivitis (inflamación en las encías), faringitis (Inflamación aguda o crónica de la faringe) y dispepsias (dolor o molestia en la parte superior y central del abdomen).

Se trata de una planta medicinal originaria del sudeste Europeo, exportada y trasplanta en Ecuador, en pequeñas huertas familiares en la Parroquia El Playón de San Francisco.

La mermelada de Ruibarbo se ha producido únicamente a escala artesanal, sin embargo al ser un producto no tradicional con excelentes cualidades medicinales, se busca fomentar su producción, mediante el presente trabajo.

En este nuevo proyecto se tomó en cuenta todos los factores de provisión asegurada de materia prima, calidad en los procesos de siembra, desarrollo y cosecha; eficiencia en los procesos productivos, entre otros. Variables controladas para un terreno en el cual se implantará una microempresa, con una visión de negocio de largo plazo.

A pesar del poco conocimiento de las bondades del Ruibarbo, las personas que adquieran estos productos encontrarán en ellos buena calidad, variedad, un excelente aroma y sabor agradable al paladar, además de un costo accesible.

Por estas razones la presente investigación va encaminada a alcanzar un desarrollo tanto económico como social, evaluando la factibilidad que tendrá la creación de un centro de procesamiento y comercialización de mermelada de Ruibarbo.

1.2.- Objetivos

Con la finalidad de diagnosticar aspectos que directamente se relacionan con el tema del proyecto y para tener una guía en la presente investigación de campo, ha sido necesario plantearse los siguientes objetivos diagnósticos:

1.2.1.- Objetivo general.

Realizar un diagnóstico situacional, con el objeto de analizar el área de influencia del proyecto para establecer aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, para la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de mermelada de tallo de Ruibarbo, en la parroquia el Playón de San Francisco, cantón Sucumbíos.

1.2.2.- Objetivos específicos.

- ✓ Analizar los antecedentes históricos del territorio en que desarrollará la investigación.
- ✓ Determinar la ubicación geográfica del área de investigación.
- ✓ Analizar datos socio – demográficos del área de influencia del proyecto.
- ✓ Determinar la situación económica del entorno a investigar del proyecto

1.3. Matriz de relación diagnóstica

A continuación en la siguiente matriz se relaciona horizontalmente los objetivos, variables e indicadores planteados anteriormente y de esta manera establecer la congruencia y lógica existente entre ellos. Además en la misma matriz ha sido necesario para cada uno de los indicadores determinar la técnica de investigación científica que servirá para captar la información requerida y la fuente de información (persona, instancia o documento) de donde se captará la misma. Lo mencionado se visualiza en la siguiente matriz:

Tabla 1
Matriz de relación diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADOR	TÉCNICA	FUENTES DE INFORMACIÓN	POBLACIÓN
Establecer los antecedentes históricos del área a investigar.	Antecedentes Históricos	Datos Históricos	Investigación Documental	Secundaria	Plan territorial de la parroquia el Playón de San Francisco.
			Investigación Documental	Secundaria	Información obtenida de la página web del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincial Del Carchi.
Determinar la ubicación geográfica de la área de investigación	Aspectos geográficos	Ubicación. Límites. Superficie. Altura. Características de Clima. División Político-Administrativa.	Investigación Documental Investigación Documental	Secundaria Secundaria	Plan territorial de la parroquia el Playón de San Francisco La página web del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincial Del Carchi.
Analizar los datos socio-demográficos de área a investigar.	Características demográficas	Población.	Investigación Documental	Secundaria	La página web del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).
		Crecimiento poblacional.	Investigación Documental.	Secundaria	La página web del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).
		Educación.	Investigación Documental.	Secundaria	Plan territorial de la parroquia el Playón de San Francisco.
		Salud.	Investigación Documental.	Secundaria	Plan territorial de la parroquia el Playón de San Francisco.
		Seguridad.	Investigación Documental.	Secundaria	Plan territorial de la parroquia el Playón de San Francisco.
		Cultura.	Investigación	Secundaria	Plan territorial de la parroquia el Playón de

		Servicios básicos.	Documental Investigación Documental	Secundaria	San Francisco. Plan territorial de la parroquia el Playón de San Francisco.
		Transporte y vías de acceso.	Investigación Documental	Secundaria	Ministerio de Transporte y Obras Públicas Zona 1
La situación económica del área de influencia del proyecto.	Situación económica	PEA (Población Económicamente Activa). Índice de desocupación.	Investigación Documental	Secundaria	La página web del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).
		Economía.	Investigación Documental	Secundaria	La página web del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).
			Investigación Documental	Secundaria	Plan territorial de la parroquia el Playón de San Francisco.

Fuente: eruditos.net

Elaborado por: La autora

1.4. Datos históricos

A continuación se presenta los aspectos históricos de la parroquia El Playón de San Francisco, cantón y provincia de Sucumbíos; y también del cantón Tulcán, provincia del Carchi debido al acceso y cercanía del área de influencia del proyecto.

1.4.1. Antecedentes históricos de la parroquia El Playón de San Francisco, cantón Sucumbíos.

En el año de 1.915 llegó por primera vez a este lugar el señor Segundo Mejía Arteaga; el año 1.916 el señor Manuel Montenegro e hijos pero como en aquel entonces llovía día y noche se decepcionaron y abandonaron dejando semovientes, regresaron al Troje, provincia del Carchi lugar que antes vivían.

En el año 1.922 llegó el señor Melchor Mejía en compañía de un hermano su cuñada y un tío, antes no existía casa donde acampar la noche, pues lo hacían bajo la sombra de los inmensos árboles que existía en ese entonces con el miedo y cuidado de los animales salvajes. Trabajaban por un pequeño tiempo, luego regresaban a la parroquia Julio Andrade.

En el año 1.922 regresó nuevamente el señor Melchor Mejía casado y con sus hijos, donde siguieron trabajando y luego de algún tiempo llegó el señor Manuel Montenegro y su familia, en esos mismos días llegó la familia Villarreal, al frente la necesidad de viajar a la Parroquia Julio Andrade empezaron a realizar mingas para la construcción de un camino, para salir con sus productos y efectuar el trueque.

El nombre de el Playón surgió en una noche bohemia con el señor Juan Villarreal, Medardo Mejía, Juan Álvarez se preguntaron que nombre ponerle al lugar donde ellos residían algún tiempo, surgieron varios

nombre entre ellos El Playón pues al frente del lugar antes mencionado se situaba un lugar llamado La Playa, luego llegaron a determinar el apellido, aquel día era cuatro de octubre Día de San Francisco, entonces aprovecharon y le bautizaron como “EL PLAYÓN DE SAN FRANCISCO”.

En el año 1.939 teniendo todos los moradores de ese entonces ya sus hijos, en una edad escolar, se pusieron de acuerdo entre todos para pagar la educación de sus hijos y luego de varias gestiones realizadas ante las autoridades se da por aprobada la solicitud, le dan nombramiento a la profesora Luzmila Rengel, al inicio la escuela funcionaba en la casa del señor Melchor Mejía con el nombre de Escuela Eugenio Espejo. La parroquia El Playón de San Francisco fue creada el 29 de Enero de 1.949, según registro oficial Nro. 1.231. Es una parroquia que ha crecido mucho desde aquel tiempo en educación cuenta con un colegio de 222 estudiantes, una escuela central de 200 alumnos; en salud un centro hospitalario cuenta con un médico, una auxiliar de enfermería, dos licenciadas en enfermería y una médico odontológico; en infraestructura posee un estadio con gramado un polideportivo, una iglesia, tres parques y juegos infantiles y entre otros.

1.4.2 Antecedentes históricos del cantón Tulcán, provincia del Carchi.

Mediante decreto Legislativo expedido por la Convención Nacional y sancionado por el ejecutivo el 11 de abril 1.851, se crea el Cantón Tulcán en la Provincia de Imbabura. La gran distancia de la capital de Imbabura a la parroquia de Tulcán y la fragosidad de los caminos por parajes mortíferos, fueron los factores motivantes para exigir a las autoridades de mayor categoría la creación del cantón.

Mediante decreto, La Convención Nacional del Ecuador instituye un nuevo cantón en la provincia de Imbabura con la denominación de Tulcán,

compuesta de la parroquia: Huaca, Tusa, Puntal, El Ángel. y Tulcán como cabecera cantonal.

Por lo expuesto, Tulcán fue parroquia del cantón Ibarra hasta cuando logró su cantonización en el año de 1.851. El 15 de agosto del mismo año, el Sr. Segundo Montenegro, Teniente Político de Puntal (hoy Bolívar) pregonaba por bando la promulgación de dicho impuesto, por lo que la población reaccionó indignada, arrebató de las manos el documento, y puso en aprietos a esta autoridad al grito de "muerte a los tres presos". Este ejemplo fue seguido inmediatamente por Tulcán y otros lugares de la antigua provincia de los Pastos, logrando que Flores suspendiera el cobro temporalmente por lo menos en esta región.

El 18 de febrero de 1.848 se reunieron en la casa del Sr. Eustorgio Revelo, los señores: Manuel Narváez, Sigifredo Coral, Eduardo Arellano, Celín Benavides y Garios Acosta para conversar sobre el problema del impuesto a la sal que era recogido por un agente recaudador de Ibarra. Según las disposiciones de la municipalidad de esa ciudad, todos los impuestos que generaban las parroquias, debían enviarse a la cabecera cantón al para luego ser distribuidas en obras de bien común. Para este mismo fin, los ciudadanos se reunieron en varias ocasiones para deliberar sobre este propósito, habiéndose dirigido por vía postal al Supremo Gobierno solicitando este alzamiento. En esta oportunidad se sugirió que todos deberían buscar la cantonización de Tulcán como un modo de lograr; primero la administración de justicia, el manejo de los impuestos para provecho del pueblo y luego el nombramiento de autoridades que busquen el progreso de la zona.

El 18 de noviembre de 1.850, se dirige una comisión a Quito conformada por los señores: Juan Celestino Padilla, Nicanor Tapia, Alejandro Landázuri y Sergio Grijalva, para exponer personalmente ante la

Convención Nacional la necesidad de que se eleve a la categoría de cantón a la parroquia de Tulcán.

Estuvieron acompañados por el padre Tomás Delgado, quien les proporcionó alojamiento en el convento de La Merced, en Quito. Pues se considera que las gestiones dieron buen resultado, el 11 de abril de 1.851, la Convención Nacional aprobó la cantonización de Tulcán.

En la actualidad es un cantón con eminencia agrícola, ganadera y sobre todo comercial por la frontera norte, con la vecina República de Colombia.

1.5 Aspectos geográficos.

En este espacio se presenta los aspectos geográficos de la parroquia El Playón de San Francisco, cantón y provincia de Sucumbíos; y del cantón Tulcán, provincia del Carchi motivo de estudio del área de investigación.

1.5.1. Aspectos geográficos de la parroquia El Playón de San Francisco.

✓ Ubicación.

La Parroquia El Playón de San Francisco se encuentra ubicada en la cuenca hidrográfica del nacimiento del río Chingualal Nor-Oriente de la provincia de Sucumbíos.

✓ Límites.

La Parroquia El Playón de San Francisco limita de la siguiente manera:

Al Norte con la provincia del Carchi, al Sur con la parroquia La Sofía, al Este con las parroquias de Santa Bárbara, La Sofía y la Bonita ;alOeste con la Provincia del Carchi.

✓ **Superficie.**

La superficie de la parroquia El Playón de San Francisco es aproximadamente de 29.326,17 hectáreas.

✓ **Altura.**

La altitud de la parroquia es en la parte norte a 2.800 msnm, y en la parte sur a 3.200 msnm.

✓ **Características del clima.**

Es la zona más alta del cantón Sucumbíos, pues el clima es básicamente de tipo páramo meso térmico húmedo y semi - húmedo, con temperaturas que oscilan entre los 8°C y 15°C, época de verano puede llegar hasta 1°C y en verano a temperatura promedio de 20° C.

✓ **División político – administrativo de la parroquia el Playón de San Francisco.**

La parroquia El Playón de San Francisco, pertenece al cantón y provincia Sucumbíos; la cabecera cantonal es la ciudad de La Bonita; y la capital de la provincia es Nueva Loja.

El cantón Sucumbíos esta constituido por una parroquia urbana: La Bonita y cuatro parroquias rurales: El Playón de San Francisco, Santa Bárbara, La Sofía, y Rosa Florida; como se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico 1

Mapa político del cantón Sucumbíos.



Fuente: eruditos.net
Elaborado por: La autora.

La parroquia El Playón de San Francisco comprende las siguientes comunidades:

- Cocha Seca.
- El Minas
- Santa Rosa.
- Santa Bárbara.

1.5.2. Aspectos geográficos del cantón Tulcán, provincia del Carchi.

✓ Ubicación.

Tulcán capital de la provincia del Carchi, se encuentra ubicada en los Andes Septentrionales del Ecuador en la frontera norte con Colombia, a 00°44 de latitud Norte y 77°43 de longitud occidental.

✓ **Límites.**

El cantón Tulcán limita:

- Al norte: Colombia, Departamento de Nariño, municipio de Ipiales.
- Al sur con los cantones Huaca, Montufar, Espejo y Mira.
- Al este con Colombia y la provincia de Sucumbíos.
- Al oeste con Colombia, y la provincia de Esmeraldas.

✓ **Superficie.**

La extensión territorial del cantón Tulcán es de 1.801 Km².

✓ **Altura.**

El cantón Tulcán se encuentra en un rango altitudinal que va desde los 300 msnm en la zona baja al occidente del cantón en la parroquia Tobar Donoso a los 4.723 msnm en el Volcán Chiles.

✓ **Características del clima.**

Tulcán se caracteriza por el clima frío pues La temperatura media es de 11.8 °C. La máxima absoluta es de 25.5°C. La mínima absoluta es de 1°C. Predominan dos estaciones, Invierno: Noviembre-Febrero y Verano: Marzo-Octubre

✓ **División político – administrativo.**

El cantón Tulcán pertenece a la provincia del Carchi, comprende las siguientes parroquias urbanas: Gonzales Suarez- Tulcán, parroquias

rurales: El Carmelo, El Chical, Maldonado, Pioter, Santa Marthan de Cuba, Tobar Donoso, Tufiño, Urbina-Tulcán y Julio Andrade. A continuación se muestra en el gráfico.

Gráfico 2

Mapa político del Cantón Tulcán



Fuente: eruditos.net
Elaborado por: La autora.

El cantón Tulcán limita al este con la provincia de Sucumbíos, específicamente con la parroquia El Playón de San Francisco. Este territorio está a 16 km² de dicha parroquia. Los habitantes miran como una ventaja la cercanía pues se trasladan constantemente a la ciudad de Tulcán para realizar trámites pertinentes y también para sacar sus productos agrícolas al mercado San Miguel de la ciudad del Tulcán y al mercado de la parroquia Julio Andrade los días domingos. La ciudad de Nueva Loja capital de la provincia de Sucumbíos está a 200 km² de distancia de la parroquia El Playón de San Francisco y además las vías de acceso son vulnerables constantemente debido a la pluviosidad de la zona, que en ocasiones detiene en tráfico.

Es de vital importancia para el proyecto presentar la gráfica demostrando la distancia del cantón Tulcán y la capital de provincia de Sucumbíos en referencia de la parroquia El Playón de San Francisco.

Gráfico 3

Mapa de provincia del Carchi y provincia de Sucumbíos.



Fuente: Googlemap
Elaborado por: La autora

1.6. Características demográficas.

A continuación las cualidades de los pobladores para del área de influencia presente diagnóstico:

1.6.1 Características demográficas de la parroquia El Playón de San Francisco, cantón y provincia de Sucumbíos.

✓ Población.

Según el censo realizado por el INEC en el año 2.010, el cantón Sucumbíos cuenta con una población total de 3390 habitantes de los cuales 1.414 pertenecen a la parroquia El Playón de San Francisco pues es la parroquia más poblada del cantón.

Tabla 2

Parroquia El Playón de San Francisco: Habitantes por sexo.

Sexo	Nro. Habitantes.	Porcentaje.
Mujeres	673	47,60%
Hombres	741	52,40%
TOTAL	1.414	100%

Fuente: INEC, Censo Poblacional 2010.

Elaborado por: La autora.

La parroquia El Playón de San Francisco está distribuida en 673 habitantes mujeres y 741 habitantes hombres, que corresponde a 47,60% y 52,40% respectivamente.

✓ Crecimiento poblacional.

La tasa de crecimiento anual de es de 1,33%. Se muestra el crecimiento poblacional por sexo.

Tabla 3

Parroquia El Playón de San Francisco: Tasa de Crecimiento Anual

Hombre	Mujer	TOTAL
1,44%	1,20%	1,33%

Fuente: INEC, Censo Poblacional 2010.

Elaborado por: Autora.

✓ **Educación.**

a) Educación pre- primaria:

El Jardín de Infantes “Jaime Roldós Aguilera” ha existido por más de 50 años, proporcionando niños creativos, responsables, respetuosos, participativos entre otras cualidades, cuenta con 23 niños, en la actualidad a partir del mes de Enero 2.014 se implementa el Centro de Educación Inicial con el mismo nombre y el Jardín pasa a la Escuela “Eugenio Espejo” con primero de básica.

b) Educación primaria:

La parroquia está constituida por varias comunidades cada una de ella cuenta con una escuela, como muestra el siguiente cuadro:

Tabla 4

Escuelas de la parroquia El Playón de San Francisco

Comunidades de El Playón de San Francisco.	Escuelas	Número de estudiantes
Cocha Seca	Dr. Adolfo Jurado	36
El Minas	Juan Romo	19
Santa Rosa	Venezuela Nro. 52	26
Santa Bárbara	Quito Nro. 6	16
Centro Poblado	Eugenio Espejo Nro. 7	180

Elaborado por: Autora.

c) Educación secundaria:

El Colegio Nacional "El Playón", es única institución de educación secundaria que ha brindado a la sociedad varias promociones de bachilleres. Pues fue creado el 28 de septiembre del año 1.980, luego de regentado por la Misión Carmelita. Los alumnos matriculados para dar inicio a primer curso fueron 40 en el año lectivo 1.980 -1.981, siendo el primero en matricularse Juan Emiseno Casanova, a quien se le debe considerar como el alumno fundador de este establecimiento. Según el nuevo programa de estudios creado por el Ministerio de Educación los estudiantes se incorporan al BGU (Bachillerato General Unificado) lo que significa que deben estudiar un grupo de asignaturas centrales denominado tronco común, que les permite adquirir ciertos aprendizajes básicos esenciales correspondientes a su formación general. Además del tronco común, los estudiantes pueden escoger entre dos opciones en función de sus intereses: el Bachillerato en Ciencias o el Bachillerato Técnico. Aquellos que opten por el Bachillerato en Ciencias, además de adquirir los aprendizajes básicos comunes del BGU, podrán acceder a asignaturas optativas que les permitirán profundizar en ciertas áreas académicas de su interés. Los que opten por el Bachillerato Técnico también adquirirán los aprendizajes básicos comunes del BGU, y además desarrollarán las competencias específicas de la figura profesional que hayan elegido.

Año tras año se ha ido mejorado notablemente, según datos proporcionados por el colegio la tasa de inserción al colegio es de 14% y la tasa de deserción es de 2% cada año, pues es así que en la actualidad cuenta con 222 estudiantes, 115 hombres y 107 mujeres. Según entrevistas realizadas por el departamento de Orientación y Bienestar Estudiantil el 70% de los estudiantes se inscriben a los centros educativos de educación superior.

El 92,56% de los habitantes de la parroquia El Playón de San Francisco son alfabetos y el 7,44% de ellos analfabetos.

✓ **Salud.**

La infraestructura del Sub-centro de salud alberga tanto a profesionales, pacientes, equipos médicos. No existe un laboratorio clínico por falta de materiales y equipos para el funcionamiento del laboratorio. El sub-centro de salud cuenta con una ambulancia que permite en el caso de emergencias trasladar a los pacientes según su gravedad a hospitales de la provincia del Carchi y provincia de Imbabura , como también a la provincia de Pichincha..

Según El Dr. Marcelo Guares médico del Sub- Centro de salud a la semana tiene capacidad de atender 50 pacientes, lo que manifiesta que el lugar resulta muy pequeño en múltiples ocasiones lo que no se puede atender con mayor eficiencia a los pacientes. Los medicamentos son gratuitos. Las principales enfermedades detectadas a los pacientes son Hipertensión y Diabetes, 90% de los casos no se conoce las causas.

✓ **Seguridad.**

Según archivos de la Tenencia Política de la parroquia El Playón de San Francisco, la inmigración de ciudadanos Colombianos a la parroquia y la existencia de la única Unidad de Policía Comunitaria (UPC) que posee cinco elementos de policía la seguridad ciudadana es muy confiable, pues al año se registran un promedio de 15 denuncias por diferentes situaciones, por robo se registra 1 denuncia en el año.

✓ **Cultura**

Las fiestas patronales son en devoción a San Francisco, que por cierto los pobladores son fieles creyentes a su santo por los milagros recibidos, puesto que cuida de sus cultivos, las festividades son organizadas por los llamados priostes, donde se presenta artistas, juegos pirotécnicos, la llamada Gincana, demostración de las mejores razas de ganado, exhibición de caballos de paso, carrera de bicicletas, carrera de motos entre otros. También se celebra la parroquialización y día de la provincia el 12 de febrero de todos los años donde se rinde homenaje con el desfile cívico militar, donde participan todas las instituciones públicas.

✓ **Servicio básicos.**

Según el Gobierno autónomo Descentralizado del Cantón Sucumbíos; la parroquia El Playón de San Francisco tiene viviendas con dotación de agua el 90%, este servicio posee las 24 horas del día con el sistema de agua potable que cubre casi la totalidad de la población.

El 80% de la población cuenta con alcantarillado, una comunidad de la parroquia (Santa Bárbara) no posee alcantarillado.

La entidad encargada del servicio de energía eléctrica, instalación, mantenimiento y control del sistema eléctrico en la parroquia El Playón de San Francisco es EMELNORTE, las viviendas con este servicio es de 96,08%.

La ausencia de señal móvil en la parroquia ha permitido que el servicio telefónico fijo lo posea casi toda la población pues el 98% de las familias posee este servicio.

✓ **Transporte y vías de acceso.**

En el presente diagnóstico es importante analizar el transporte y vías de acceso del área de influencia del proyecto, pues permitirá conocer de mejor manera y analizar los medios de transporte para comercializar y transportar la materia prima y el producto terminado.

✓ **Transporte.**

En la parroquia El Playón de San Francisco no cuenta con medios de transporte propios, pues las cooperativas que permiten el acceso a la parroquia y al cantón son de la provincia del Carchi e Imbabura, a continuación se menciona:

- **Cooperativa Putumayo.**

Esta brinda su servicio desde la ciudad de Tulcán, provincia del Carchi a la ciudad de Nueva Loja, provincia de Sucumbíos, este servicio lo realiza desde hace aproximadamente 18 años, tiene turnos en la mañana a las 9:15 am, 13:00 pm y en la noche a las 10:00 pm.

- **Trans Asociados Huaca-Julio Andrade.**

Esta Cooperativa de transporte posee tres turnos en el día a las 6:00 am, a las 13:00 pm y 16:00 pm, oferta su servicio desde aproximadamente 5 años. Parte de la ciudad de Tulcán hasta la comunidad de Santa Rosa, parroquia El Playón de San Francisco.

- **Cooperativa Valle del Chota.**

Este medio de transporte parte de la ciudad de Ibarra Provincia de Imbabura, hasta la capital de la provincia de Sucumbíos, pues esta tiene único turno a las 9:15 am, y existe aproximadamente 5 años.

✓ **Vías de acceso.**

Los derrumbes en la vía que conduce desde la parroquia El Playón de San Francisco a la ciudad de la Bonita (cabecera CANTÓNal de Sucumbíos) son constantes, pues las continuas precipitaciones pluviales que se presentan, debilita a menudo los terrenos y provocaron derrumbes por lo que el tráfico vehicular es suspendido con frecuencia para prevenir accidentes.

Gráfico 4

Vías de acceso trayecto parroquia El Playón de San Francisco a la ciudad de la Bonita



Fuente: amazoniaactual.com

1.6.2 Características demográficas del cantón Tulcán, provincia del Carchi.

✓ **Población.**

Según el censo realizado por INEC en el año 2.010, el cantón Tulcán cuenta con una población total de 86.498, entre mujeres y hombres, a continuación la siguiente representación:

Tabla 5

Cantón Tulcán: Habitantes por sexo.

Sexo	Nro. Habitantes.	Porcentaje.
Mujeres	43.914	50,77%
Hombres	42.584	49,23%
TOTAL	86.498	100%

Fuente: INEC, Censo Poblacional 2010.

Elaborado por: Autora.

La mayoría de la población pertenece a 43.914 habitantes mujeres y 42.584 habitantes hombres; que corresponden a 50,77% y 49,23% respectivamente.

✓ **Crecimiento poblacional.**

En el cantón Tulcán la tasa de crecimiento anual de es de 1,64%. En el grafico se muestra el crecimiento poblacional por sexo.

Tabla 6

Cantón Tulcán: Tasa de crecimiento anual

Hombre	Mujer	TOTAL
1,75%	1,52	1,64%

Fuente: INEC, Censo Poblacional 2010.

Elaborado por: Autora.

✓ **Educación.**

Los habitantes del cantón Tulcán se encuentran en un nivel de alfabetismo del 94,53% y el nivel de analfabetismo es de 5,47, que corresponde el 81.766 y 4.732 habitantes respectivamente. Para mayor representación a continuación se muestra el cuadro siguiente:

Tabla 7

Cantón Tulcán: Alfabetismo y analfabetismo.

TULCÁN	EL CARMELO (EL PUN)	ÁREA	ALFABETO	ANALFABETO	Total
		RURAL	92,97 %	7,03 %	100,00 %
	Total	92,97 %	7,03 %	100,00 %	
	EL CHICAL		ALFABETO	ANALFABETO	Total
	RURAL	68,63 %	31,37 %	100,00 %	
	Total	68,63 %	31,37 %	100,00 %	
	JULIO ANDRADE (OREJUELA)		ALFABETO	ANALFABETO	Total
	RURAL	94,22 %	5,78 %	100,00 %	
	Total	94,22 %	5,78 %	100,00 %	
	MALDONADO		ALFABETO	ANALFABETO	Total
	RURAL	86,61 %	13,39 %	100,00 %	
	Total	86,61 %	13,39 %	100,00 %	
	PIOTER		ALFABETO	ANALFABETO	Total
	RURAL	93,49 %	6,51 %	100,00 %	
	Total	93,49 %	6,51 %	100,00 %	
	SANTA MARTHA DE CUBA		ALFABETO	ANALFABETO	Total
	RURAL	94,36 %	5,64 %	100,00 %	
	Total	94,36 %	5,64 %	100,00 %	
	TOBAR DONOSO (LA BOCANA)		ALFABETO	ANALFABETO	Total
	RURAL	57,52 %	42,48 %	100,00 %	
	Total	57,52 %	42,48 %	100,00 %	
	TUFIÑO		ALFABETO	ANALFABETO	Total
	RURAL	92,08 %	7,92 %	100,00 %	
	Total	92,08 %	7,92 %	100,00 %	
	TULCAN		ALFABETO	ANALFABETO	Total
	URBANO	96,91 %	3,09 %	100,00 %	
	RURAL	93,76 %	6,24 %	100,00 %	

					%
	Total	96,56 %	3,44 %		100,00 %
URBINA (TAYA)		ALFABETO	ANALFABETO		Total
	RURAL	93,69 %	6,31 %		100,00 %
	Total	93,69 %	6,31 %		100,00 %
Total		ALFABETO	ANALFABETO		Total
	URBANO	96,91 %	3,09 %		100,00 %
	RURAL	90,38 %	9,62 %		100,00 %
	Total	94,53 %	5,47 %		100,00 %

Fuente: INEC, Censo Poblacional 2010.
Elaborado por: La autora.

La población con mayor analfabetismo es la parroquia Tobar don Oso, con el 42,48% que corresponde a un gran número de no reciben educación y que solamente se dedican a la agricultura. Pues solamente el 57,52% consideran a la educación como algo prioritario.

✓ **Salud.**

En el cantón Tulcán existen 84 establecimientos de salud entre públicas y privadas, 8 establecimientos cuentan con artefactos aptos para necesidades de internación de pacientes no tan graves y 76 de estas instituciones de salud no cuentan con internación lo que en ocasiones es muy necesario el traslado de pacientes a hospitales de la provincia de Imbabura y a la provincia de Pichincha.

Es muy importante mencionar que existen 221 médicos, entre especialistas, generales, especialistas y residentes.

✓ **Seguridad**

A través de convenios interinstitucionales se busca fortalecer los planes en las zonas rurales de la frontera donde serán destinados los

uniformados que se encarguen de combatir los problemas focalizados como son tráfico de combustibles y comercio informal. La estrategia policial es fortalecer la comunicación entre la fuerza pública y la comunidad, para que a través de la autoprotección se reduzca el índice de delitos en la provincia. Las unidades de policía comunitaria, ocho en la zona de frontera y 23 más en otros sectores del Carchi trabajan en planes como cuadra segura que busca prevenir los delitos de alto impacto, en las zonas rurales donde se conoce se presentan casos de robo a viviendas y abigeato (robo de ganado), lo que tratan de combatir los delitos con otras estrategias.

✓ **Cultura**

En Tulcán las fiestas más celebradas son las fiestas de cantonización pues se empieza con pregón de fiestas, elección de reina, eventos deportivos, culturales, artísticos y la feria de exposición, desfile cívico y militar, y por ultimo sesión solemne estas fiestas se celebran a partir 1 al 13 abril de cada año.

Los conocimientos culinarios y su riqueza gastronómica expresan de manera palpable muchos de sus rasgos y sabores propios, apetecibles por los turistas y por sus mismos habitantes como son los platos típicos del cantón Tulcán son

- **Cuy asado:** Uno de los platos típicos del lugar es el cuy asado al carbón con papas acompañado de tomate y queso.
- **Quesos:** Cuenta con una variedad de quesos de diferentes sabores, colores y tamaños: salados, picantes, con miel o con café. Hay quesos desde 200 gramos hasta 30 kg. Desde el blanco natural hasta el rojo, pasando por el verde claro, amarillo y tomate.

- **Hornado Pastuso:** Hay varios platos típicos, pero se destaca el llamado “Hornado Pastuso”, con tortillas de papa, habas y mellocos.

✓ **Servicios básicos**

El cantón Tulcán tiene viviendas con dotación de agua de red pública el 90,98% tiene servicio de agua las 24 horas del día, con el sistema de agua potable se cubre casi la totalidad de la población.

De alcantarillado un 87,18% pero se encuentra obsoleto debido al tiempo de vida útil y al crecimiento habitacional, requiere un nuevo sistema de alcantarillado.

Mientras que las viviendas con servicio de energía eléctrica alcanzan un 95,06%, la empresa EMELNORTE es la entidad encargada del mantenimiento, instalación y control del sistema eléctrico en el cantón Tulcán. También cuenta con la eliminación de basura.

✓ **Transporte y vías de acceso**

✓ **Transporte.**

● **Transporte Urbano.**

Cuenta con tres empresas de transporte urbano de pasajeros en bus que cubren 4 rutas que atraviesan la ciudad desde el Sur y el Occidente hacia Norte pasando por el centro de la ciudad a continuación se muestra el grafico siguiente:

Gráfico 5

Cantón Tulcán: Transporte urbano

NOMBRE DE LA COOPERATIVA	CIUDAD
TRANSPORTES STEBART CIA. LTDA	TULCÁN
TRANSPORTES 11 DE ABRIL CIA LTDA.	TULCÁN
TRANSPORTES POPULAR S.A.	TULCÁN

Fuente: Superintendencia De Compañías.

Elaborado por: La autora.

- **Servicio de Taxis.:**

También cuenta con servicio de taxis que sirven en el casco urbano y también en rutas suburbanas:

Gráfico 6

Cantón Tulcán: Servicio de Taxis

NOMBRE DE LA COOPERATIVA	CANTÓN
TRANSTUFINO CIA. LTDA.	TULCÁN
RAPIDO NACIONAL	TULCÁN
ATAHUALPA	TULCÁN
SUPER TAXIS JULIO ANDRADE	TULCÁN
COMPAÑIA DE TRANSPORTE EN TAXIS EJECUTIVO Y COMERCIAL CACIKTULCANAZA S.A.	TULCÁN
COMPAÑIA DE TAXIS EJECUTIVOS 21 DE ABRIL S.A	TULCÁN
COMPANIA DE TRANSPORTES EN TAXIS LOS PUPOS S.A.	TULCÁN

Fuente Superintendencia De Compañías.

Elaborado por: La autora.

- **Camionetas.**

Adicionalmente hay servicio de camionetas:

Tabla 8

Cantón Tulcán: Servicio de taxis

NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	CIUDAD
10 DE MARZO CARCHENSE	TULCÁN
FRONTERA NORTE	TULCÁN

Fuente: Wikipedia, la enciclopedia libre.

Elaborado por: La autora.

- **Transporte Inter - CANTÓNal.**

Tulcán se conecta al resto de CANTÓNes y parroquias de la provincia del Carchi por medio de 6 cooperativas y compañías de transportes de pasajeros, son las siguientes:

Tabla 9

Cantón Tulcán: Servicio de taxis

NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	CANTÓN
CRISTÓBAL COLÓN	MONTUFAR
TRANS NORTE	TULCÁN
TRANS ASOCIADOS HUACA-JULIO ANDRADE	SAN P. HUACA
DORADO MALDONADO	MONTUFAR
ESPEJO	ESPEJO
MIRA	MIRA

Fuente: Wikipedia, la enciclopedia libre.

Elaborado por: Autora.

Estas compañías tienen frecuencias directas diarias a los CANTÓNes: Bolívar, Espejo, Mira, Montufar, San Pedro de Huaca. Además 2 de estas

compañías como son Trans Norte y Dorado Maldonado Tienen Frecuencias diarias a las parroquias del cantón Tulcán : Tufiño, Maldonado, Chical y El Carmelo

- **Transporte Inter - provincial.**

Tulcán está unido al resto del país por medio de 9 cooperativas y compañías de transportes de pasajeros, son las siguientes:

- a) Micro Taxi San Cristóbal
- b) Expreso Tulcán
- c) Velotaxi del Norte
- d) Pullman Carchi
- e) Taxi Gacela
- f) Panamericana (Quito)
- g) Flota Imbabura (Ibarra)
- h) Expreso Turismo (Ibarra)
- i) Vencedores (Riobamba).
- j) Putumayo.

Estas compañías tienen frecuencias directas diarias a Ibarra, Quito, Riobamba, Cuenca, Guayaquil, Huequillas y Manta, Sucumbíos.

- **Transporte Aéreo.**

El Aeropuerto Teniente Coronel Luis A. Mantilla está ubicado fuera del perímetro urbano, al noreste de la ciudad; con una elevación de 2941 mts y una temperatura referencial de 20 grados centígrados, está a cinco minutos del centro de la ciudad. Aeropuerto de servicio nacional con categoría segunda. Actualmente opera con vuelos diarios desde y hacia Quito, ofrecidos por la línea aérea TAME.

✓ **Vías de acceso.**

Tulcán se encuentra muy bien comunicada en cuanto al transporte terrestre y aéreo se refiere, pues se encuentra atravesada por la carretera Panamericana y tiene un aeropuerto (Aeropuerto Teniente Coronel Luis A. Mantilla) semi-regional con vuelos comerciales diarios.

Además existen construidas dos carreteras de segundo y tercer orden:

- a) Carretera Tulcán – Tufiño – Maldonado – Tobar Donoso, vía que podría permitir en el futuro una comunicación directa con la provincia de Esmeraldas y el Océano Pacífico, esta carretera se encuentra construida hasta la parroquia de Chical.
- b) Carretera Tulcán – El Carmelo – Santa Bárbara – La Bonita – Nueva Loja, la que permite comunicarse con la provincia de Sucumbíos, en el Oriente Ecuatoriano.

1.7. Situación económica.

A continuación se analiza la situación económica de los pobladores del área de influencia del proyecto:

1.7.1. Situación económica de la parroquia El Playón de San Francisco, cantón Sucumbíos

1. PEA (Población económicamente activa).

De 1.125 habitantes de la parroquia El Playón de San Francisco 589 corresponden a la Población económicamente Activa de los cuales 406 de ellos pertenecen a hombres y 183 a mujeres; la Población Económicamente Inactiva concierne a 536 personas los mismos que 176 pertenece a hombres y 360 a mujeres. En el cuadro siguiente se muestra:

Tabla 10

Parroquia El Playón de San Francisco: Población económicamente activa (PEA).

	PEA	PEI	TOTAL
Hombre	406	176	582
Mujer	183	360	543
Total	589	536	1.125

Fuente: INEC, Censo Poblacional 2010.

Elaborado por: La autora

2. Índice de desocupación.

En el cuadro siguiente se observa que la desocupación ligeramente bajo en referencia al año 2012, como se observa en el cuadro.

Tabla 11

Parroquia El Playón de San Francisco: Índice de desocupación.

	Año 2012	Año 2013
Ocupación	49,9%	50,2%
Subempleo	44,22%	43,5%
Ocupación no clasificada	0,81%	0,013%
Desocupación	5,07%	4,91%

Fuente: INEC, Censo Poblacional 2010.

Elaborado por: La autora

3. Economía.

El 55% de las familias de la parroquia El Playón de San Francisco se dedican a la agricultura, como principal producto tubérculo la papa. El 40% de ellos se dedica a la ganadería, en construcción se encuentra un centro de acopio de leche, mediante un proyecto de la organización "Puertas del sol" constituido por moradores de toda a parroquia; y por ultimo 5% se dedica a la actividad piscícola, esta última actividad ha

sobresalido en los últimos tiempos como una fuente de ingreso para algunos de los pobladores, principalmente impulsada por organizaciones de mujeres.

1.7.2. Situación económica del cantón Tulcán, provincia del Carchi.

✓ PEA (Población económicamente activa).

De 69.256 Personas del cantón Tulcán 37.380 se encuentran en la Población económicamente Activa de los cuales 13.906 son mujeres y 23.474 son hombres. La Población económicamente Inactiva corresponde a 31.876 en donde 21.537 son mujeres y 10.339 son mujeres. Se muestra a continuación.

Tabla 12

Cantón Tulcán: Población económicamente activa (PEA).

TULCÁN	EL CARMELO (EL PUN)		PEA	PEI	Total
		Hombre	785	311	1.096
	Mujer	272	810	1.082	
	Total	1.057	1.121	2.178	
EL CHICAL		PEA	PEI	Total	
	Hombre	834	381	1.215	
	Mujer	300	813	1.113	
	Total	1.134	1.194	2.328	
JULIO ANDRADE (OREJUELA)		PEA	PEI	Total	
	Hombre	2.725	1.153	3.878	
	Mujer	1.121	2.690	3.811	
	Total	3.846	3.843	7.689	
MALDONADO		PEA	PEI	Total	
	Hombre	493	174	667	
	Mujer	119	480	599	
	Total	612	654	1.266	
PIOTER		PEA	PEI	Total	
	Hombre	192	104	296	
	Mujer	78	216	294	
	Total	270	320	590	
SANTA MARTHA DE CUBA		PEA	PEI	Total	
	Hombre	628	292	920	
	Mujer	286	676	962	
	Total	914	968	1.882	
TOBAR		PEA	PEI	Total	

	DONOSO (LA BOCANA)	Hombre	269	79	348
		Mujer	94	201	295
		Total	363	280	643
	TUFÍÑO		PEA	PEI	Total
		Hombre	653	276	929
		Mujer	236	701	937
		Total	889	977	1.866
	TULCAN		PEA	PEI	Total
		Hombre	16.280	7.280	23.560
		Mujer	11.229	14.264	25.493
		Total	27.509	21.544	49.053
	URBINA (TAYA)		PEA	PEI	Total
		Hombre	615	289	904
		Mujer	171	686	857
		Total	786	975	1.761
Total		PEA	PEI	Total	
	Hombre	23.474	10.339	33.813	
	Mujer	13.906	21.537	35.443	
	Total	37.380	31.876	69.256	

Fuente: INEC, Censo Poblacional 2010.

Elaborado por: La autora.

La población económicamente activa (PEA) del cantón Tulcán trabaja para el desarrollo y progreso de la Provincia y su composición por actividades está distribuida de la siguiente manera:

- Agricultura 47%
- Servicios 32 %
- Industria 12%

✓ **Índice de desocupación.**

Desocupados 9%

✓ **Economía.**

El cantón Tulcán, excepto la ciudad de Tulcán se dedica a la actividad agropecuaria, el 47% de la población se dedica a la agricultura. La parroquia de Julio Andrade es un emporio papero, de Maldonado a Chical se obtienen productos subtropicales y en la ciudad de Tulcán un 85% se dedica al comercio con el vecino país del norte.

1.8. Construcción de la matriz FODA.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. El Clima del cantón Sucumbíos, pues posee los requerimientos técnicos para el cultivo de la planta de Ruibarbo. 2. La seguridad en la parroquia El Playón de San Francisco es altamente confiable. 3. Gran cantidad de empresas de transporte y buen estado de la infraestructura vial en el cantón Tulcán. 4. Tulcán es una ciudad eminentemente comercial. 5. La mermelada de Ruibarbo es artesanal. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generación de plazas de empleo. 2. La mermelada permite mantener las características nutricionales de las frutas, propiciando su mayor vida útil. 3. El nivel de analfabetismo en la parroquia El Playón de San Francisco y cantón Tulcán es leve. 4. Oportunidad de apoyo en desarrollo de emprendimientos y financiamiento a través la política de economía popular y solidaria, emprendida por el Gobierno. 5. Cercanía del lugar de producción en la Parroquia de San Francisco al mercado de comercialización la Ciudad de Tulcán.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. El transporte en la parroquia El Playón de San Francisco es muy escaso y la infraestructura vial del cantón Sucumbíos se encuentra en pésimas condiciones. 2. Escaso conocimiento en los consumidores, sobre los beneficios nutricionales del Ruibarbo. 3. Oferta de materia prima se centra al cultivo de muy pocos agricultores que producen la planta de Ruibarbo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El Mercado está dominado por mucha competencia de comerciantes de la frontera Norte. 2. La venta de mermelada exigirá grandes esfuerzos, debido al alto nivel de competencia. 3. Presencia de oferta de mermeladas de diferentes frutas, a cargo de empresas arraigadas en el mercado. 4. Posibilidad que resurjan paros y movilizaciones en el país. 5. Posibilidad que existan derrumbes en la vía, que dificulten la logística para adquirir empaque del producto.

1.9. Cruce estratégico.

1.9.1. FA (Fortalezas vs Amenazas).

F5: La mermelada de Ruibarbo es artesanal.

A1: El Mercado está dominado por mucha competencia de comerciantes de la frontera Norte.

Aprovechar la experiencia en la producción de la mermelada para ofertar un producto de calidad, convirtiendo a los consumidores en permanentes fidelizando a los mismos y de esta manera haciendo frente a la saturada competencia del país vecino.

F4: Tulcán es una ciudad eminentemente comercial.

A3: Los competidores poderosos pueden en cualquier momento, reducir precios para captar mercado

La ciudad de Tulcán por excelencia es comercial lo que es factible vender el producto a altos volúmenes a un precio considerable para de esta manera ganar posicionamiento y credibilidad con los grandes comerciantes así volverlos clientes potenciales con la finalidad de enfrentar a la reducción de precios de la competencia.

F3: Buen estado de la infraestructura vial en el cantón Tulcán.

A5: Deterioros en la vía Playón de San Francisco dificultan la logística

En caso de que los materiales necesarios para la producción en Ecuador sufran inflación en los precios, se tendría la posibilidad de aprovechar el buen estado de sus carreteras y el acceso inmediato al cantón Tulcán para adquirirlos en el país vecino.

1.9.2. FO (Fortalezas vs Oportunidades).

F1: El clima y condiciones naturales del Playón de Francisco, garantizan una producción permanente de ruibarbo.

O1: Generación de plazas de empleo.

La implementación del proyecto en la parroquia el Playón de San Francisco es de gran ventaja pues se forjara plazas de trabajo generando fuentes de ingresos para cada una de las familias que colaboren en la microempresa a crearse coadyuvando de esta forma no solo a la economía de las familias sino también a la economía de la parroquia.

F3: Gran cantidad de empresas de transporte y buen estado de la infraestructura vial en el cantón Tulcán.

O5: Cercanía del lugar de producción en la Parroquia de San Francisco al mercado de comercialización la Ciudad de Tulcán.

El cantón Tulcán y el cantón Sucumbíos son muy cercanos pues se encuentran solamente a 16 km de distancia lo que es muy favorable tanto para adquirir materias primas necesarias en la producción de la mermelada como también para transportar el producto terminado en condiciones apropiadas pues el cantón Tulcán además de poseer una gran cantidad de medios de transporte, también posee la infraestructura vial que se encuentra en óptimas condiciones.

F5: La mermelada de Ruibarbo es artesanal.

O2: La mermelada permite mantener características nutricionales con mayor vida útil.

Las madres de familia son muy cuidadosas con los miembros del hogar y si de alimentación se trata mucho más, pues la mermelada de Ruibarbo es muy natural y sobretodo con propiedades preventivas por excelencia, lo que promete una atracción para las compras del hogar, por sus cualidades y composición.

1.9.3. DA (Debilidades vs Amenazas).

D1: El transporte en la parroquia El Playón de San Francisco es muy escaso y la infraestructura vial del cantón Sucumbíos se encuentra en pésimas condiciones.

A1: El Mercado está dominado por mucha competencia de comerciantes de la frontera Norte.

Los constantes derrumbes en la vía y los escasos medios de transporte re direcciona el mercado a un lugar más cercano y en condiciones favorables para el proyecto, el cantón Tulcán a pesar de encontrar un mundo más competitivo no es del todo mal pues la competencia ayuda a mejorar y estar a la altura e incluso ofertar un producto mejor que la competencia.

1.9.4. DO (Debilidades vs Oportunidades)

D3: La Oferta de materia prima se centra a muy pocos agricultores de la zona.

O4: Oportunidad de desarrollo de emprendimientos financiados a través de la política de economía popular y solidaria.

El actual gobierno de presidente Rafael Correa apoya al desarrollo de emprendimientos, con políticas de estímulo y financiamiento, pues aprovechando esto y además que los avalúos de terrenos en el cantón

Sucumbíos son muy bajos se compraría un terrero para cultivar la planta de Ruibarbo y que la microempresa no tenga que estar sometida a las condiciones de proveedores de materia prima.

D1: El transporte en la parroquia El Playón de San Francisco es muy escaso y la infraestructura vial del cantón Sucumbíos se encuentra en pésimas condiciones.

O5: Cercanía del lugar de producción en la Parroquia de San Francisco al mercado de comercialización la Ciudad de Tulcán.

Al limitar los dos cantones (Tulcán y Sucumbíos) es una gran estrategia para re direccionar el mercado al cantón Tulcán pues el cantón Sucumbíos posee muy precariedades que no permiten el desarrollo del proyecto como las vías de acceso no optimas y los escasos medios de transporte.

1.10. Identificación del problema diagnóstico.

En base al análisis de la información obtenida mediante el presente diagnóstico y con la ayuda de la matriz FODA se llegó a determinar que el principal problema en la población de la parroquia El Playón de San Francisco es el déficit en el ingreso familiar, pues la mayoría de ellos se dedican a la agricultura y en los últimos años han sufrido pérdidas e incluso del capital, adicionando que la infraestructura vial se encuentra en un estado deplorable de manera que no permite una comunicación adecuada ni tampoco poseer un ciclo entre los productos de la misma región sino que todos se re direccionan a otros mercados como de la provincia del Carchi, permitiendo que la economía de toda la provincia de Sucumbíos siga estancada. Los pobladores han tomado como ventaja la cercanía y la eminencia comercial que posee el Cantón Tulcán no solo para vender sus productos sino también para adquirir mercaderías para

todo tipo de negocio de los pobladores de la parroquia El Playón de San Francisco. La microempresa pretende solucionar este problema generando plazas de empleo para mejorar la economía de las familias, y en general de la parroquia; pues a largo plazo se pretende que los agricultores adopten una nueva forma de cultivo y que cada una de las familias siembren en sus huertas la planta de Ruibarbo ya que no exige de esfuerzos grandes para que crezca ni tampoco inversiones altas pues no necesita de abonos orgánicos.

Por tales razones se considera necesario solucionar esta problemática a través del proyecto denominado “Estudio de factibilidad de producción y comercialización de mermelada de tallo de Ruibarbo en la parroquia El Playón de San Francisco, Cantón Sucumbíos”.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO.

2.1. Concepto de empresa.

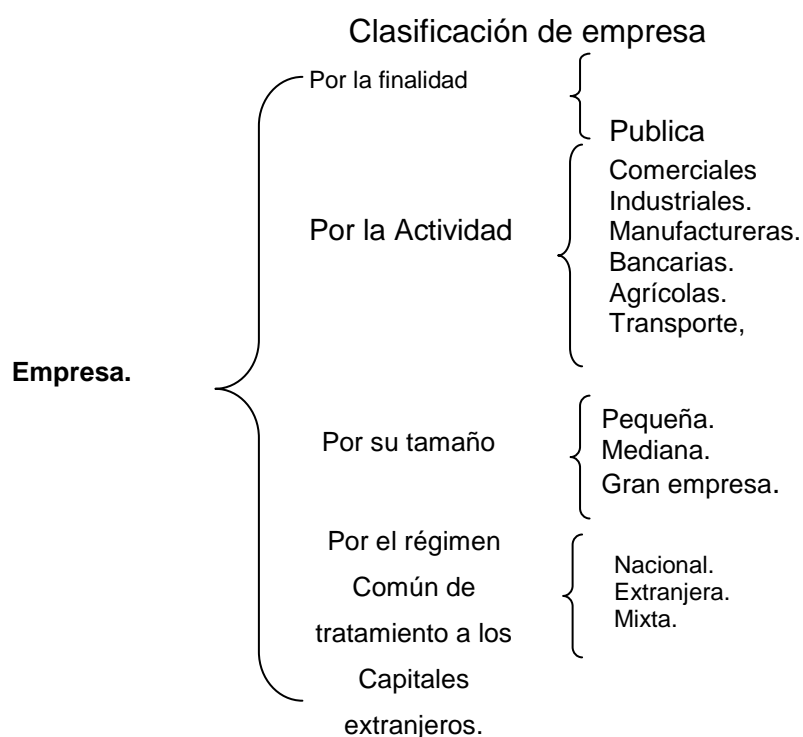
Anzola, (2010) manifiesta que: “Es el negocio en el que el propietario es autónomo en su manejo y que no domina en su ámbito de operación en cuanto al número de empleados ni la volumen de ventas”. (p. 14)

Entonces se puede decir que la empresa es una organización económica, donde se combinan los factores productivos para generar bienes y servicios que una sociedad necesita con el fin de satisfacer necesidades.

2.1.1 Clasificación de empresa.

Existen diversos criterios para clasificar a las empresas a continuación se señala:

Tabla 13



Fuente: Costos (Ing. Manuel Chiliqingua)

Elaborado por: La autora

2.2 Personas contables.

2.2.1 Persona natural.

Según el Servicio de Rentas Internas en la página web <http://www.sri.gob.ec>. Expresa: “Las personas naturales son todas las personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas”.

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Tabla 14

Clasificación De Las personas naturales



Fuente: Servicio de Rentas internas
Elaborado por: La autora.

2.2.2 Persona jurídica.

Persona Jurídica es una empresa que ejerce derechos y cumple obligaciones a nombre de ésta. Al constituir una empresa como Persona Jurídica, es la empresa (y no el dueño) quien asume todas las obligaciones de ésta. Lo que implica que las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, están garantizadas y se limitan solo a los bienes que pueda tener la empresa a su nombre (tanto capital como patrimonio).

Si, por ejemplo, la empresa quiebra y es obligada a pagar alguna deuda, ésta se pagará solo con los bienes que pueda tener la empresa a su nombre, sin poder obligar al dueño o a los dueños a tener que hacerse responsable por ella con sus bienes personales.

2.3. Microempresa.

✓ Definición.

Torres Luis (2010), define: *“La microempresa es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tiene objetos económicos, éticos y sociales. Su capital no supera los USD 30.000 y el número de trabajadores no sobrepasa de 10, incluyendo el dueño”.* (p.7)

Monteros Edgar (2011), señala la microempresa: *Es la asociación de personas que, operan en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o prestación de servicios que suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos, costos variables y gastos de fabricación.* (p.15)

Partiendo de las definiciones anteriores se concluye que la microempresa es un negocio personal o familiar que genera una actividad económica que por lo general nace de la necesidad de mejorar sus ingresos, este tipo de empresas no debe superar \$30000 de capital y 10 trabajadores.

La decisión de ser un microempresario surge bajo algunas circunstancias de la vida, cuando esta misma nos pone frente al desempleo con la posibilidad de ingresar al sector moderno económico, impidiendo demostrar nuestras destrezas adquiridas en edades tempranas, esto permite direccionar lo aprendido al negocio que está en marcha.

Gracias al gobierno del Econ. Rafael Correa; la Corporación Financiera Nacional y el Banco Nacional de Fomento administran un programa de apoyo a la microempresa, para contribuir a su desarrollo y reducir el impacto de los problemas referidos, potenciando las herramientas de carácter financiero con que cuentan estas instituciones.

✓ **Importancia de la microempresa.**

La microempresa ha contribuido con el desarrollo económico del país, disminuyendo la pobreza, basta ver la cantidad de negocios que han aparecido, generando puestos de trabajo.

El sector micro empresarial representa el 60% de la población económicamente activa y aporta entre 10 y el 15% al valor agregado bruto nacional. Por lo tanto es parte constitutiva e importante para el aporte nacional.

Los procesos de modernización, globalización, nuevas relaciones de producción, influyen directamente en el crecimiento del sector microempresarial.

✓ **Características generales.**

Las principales características de la microempresa son:

- a) Se dedican a la actividad comercial o prestación de servicios y en un pequeño porcentaje a las actividades de transformación.
- b) Es de tipo familiar.
- c) El dueño administra y controla los movimientos económicos.
- d) Carece de una estructura formal de organización.
- e) Son un soporte al desarrollo de grandes empresas.
- f) Generalmente no cuentan con personal capacitado.
- g) Su capacidad es limitada, no excede de 10 empleados.
- h) Su objetivo predominante es el mercado local y eventualmente el regional.
- i) Crece principalmente a través de la reinversión de sus utilidades.
- j) Tienden a ser sedentarios, conservando sus clientes.
- k) Existe una estrecha relación entre el microempresario y la comunidad.
- l) Existe poca delegación de funciones.

✓ **Actividades de la microempresa.**

La microempresa generalmente está dedicada a actividades como: agrícola, ganadera, artesanía, comercio, talleres, entre otras, las mismas que fomentan la economía, teniendo como metas alcanzar, su principal objetivo es la independencia económica y la autorrealización, esto será posible a largo plazo con mucho esfuerzo y dedicación.

- ✓ Ventajas y desventajas.

Tabla 15
Ventajas y desventajas de la microempresa

Ventajas	Desventajas.
Es fuente generadora de empleo	La producción generalmente, va encaminada al mercado interno.
No posee una estructura rígida.	Las decisiones son tomadas de acuerdo a la intuición o al gusto del empresario
Posee una organización y estructura simple.	
Las relaciones sociales son excelentes ya que por lo general sus orígenes son familiares.	

Fuente: Monteros Edgar (Pág. 29)

Elaborado por: La autora

2.4 Marco legal

Toda actividad empresarial, se encuentra incorporada en un régimen legal que regula los derechos y deberes de los diferentes agentes económicos que en ella interviene. Las principales normas que inciden sobre los resultados económicos de la inversión de un proyecto son:

- ✓ **Patente de funcionamiento.**

La patente de funcionamiento se la obtiene de los Municipios, se la puede adquirir hasta un mes después de que se haya iniciado la comercialización de cualquier empresa la patente sirve para un año y se la cancela hasta el 31 de enero del año en curso según la categoría y clasificación que se registra esta entidad y base con el capital con el que se cuenta la empresa. La responsabilidad de lo anterior mencionado es la Ing. Rocío Delgado

✓ **Registro único de contribuyentes (RUC).**

El RUC constituye el punto de partida para este proceso de administración tributaria. Es el número de identificación de todas aquellas personas naturales y sociedades que son sujetas de obligaciones tributarias como consecuencia de la realización de actividades comerciales. El RUC es el único documento que califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal.

✓ **Permiso de bomberos.**

La persona responsable en el cantón Sucumbíos es el señor Joaquín Montenegro pues para efecto se debe cumplir con ciertos requisitos:

- Adquirir solicitud de la Inspección del Cuerpo de Bomberos (Secretaría).
- Inspección por el departamento de Inspección.
- Copia de Factura de la compra de extintores o de recarga, a nombre del propietario /o presentar el extintor.
- El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.
- Copia de RUC
- Copia de la cédula de Identidad.
- El certificado de no adeudar al municipio, es emitido por la señora Romayra Villota.

✓ **Tributación.**

Martínez Patricio(2009), define: *“Es la acción de entregar al estado el cumplimiento de las leyes tributarias, cierta cantidad de dinero por concepto de impuestos tasas, contribuciones especiales y otros fines”*
(p.34)

El impuesto al ingreso personal y al impuesto a las empresas son formas de tributación directa. La tributación directa está en contraposición con la tributación indirecta, sistema en el cual los impuestos no gravan el ingreso, sino a los bienes y servicios.

a) Facturación.

El reglamento de facturación tiene como objetivo transparentar las actividades económicas del país, a través de la documentación con comprobantes de venta de todas las transacciones que se realicen.

En la actualidad existe el comprobante electrónico el cual es una herramienta que fue creada para permitir a los contribuyentes la generación de Comprobantes Electrónicos utilizando el nuevo esquema vigente desde el 24 de febrero del 2012. En resumen esta herramienta permite realizar todo el proceso de emisión de comprobantes electrónicos que incluye:

- Generación de comprobantes XML correspondientes a facturas, notas de crédito, notas de débito, comprobantes de retención y guías de remisión
- Firmado digital de los comprobantes utilizando los certificados digitales de las tres Autoridades Certificantes del país.
- Envío de los comprobantes hacia los Servicios Web del Servicio de Rentas Internas para su autorización o rechazo según fuere el caso.

Esta iniciativa tiene una calificación ambiental pues con el ahorro de papel se pretende evitar la destrucción de la materia prima que son los árboles, además se evita la pérdida de tiempo al momento de cancelar la planilla.

Los usuarios deberán registrar sus datos de correo electrónico en los centros de atención en toda la provincia o llamando al 100.

2.4.5. Impuestos

✓ Impuesto al valor agregado (IVA)

Ley de Régimen Tributario Interno (2013) Art. 52: *Se establece el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley.*

2. Impuesto a la renta

Ley de Régimen Tributario Interno (2013) Art. 1, 7: *“Establécele el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley.*

El ejercicio impositivo es anual y comprende el lapso que va del 1o. de enero al 31 de diciembre. Cuando la actividad generadora de la renta se inicie en fecha posterior al 1o. de enero, el ejercicio impositivo se cerrará obligatoriamente el 31 de diciembre de cada año”.

3. Impuesto a los consumos especiales (ICE)

Ley de Régimen Tributario Interno (2013) Art. 72: *“Establécele el impuesto a los consumos especiales ICE, el mismo que se aplicará de los bienes y servicios de procedencia nacional o importados, detallados en el artículo 82 de esta Ley”.*

4. Retenciones

Ley de Régimen Tributario Interno (2013) Art. 50: “La retención en la fuente deberá realizarse al momento del pago o crédito en cuenta, lo que suceda primero. Los agentes de retención están obligados a entregar el respectivo comprobante de retención, dentro del término no mayor de cinco días de recibido el comprobante de venta, a las personas a quienes deben efectuar la retención.

El incumplimiento de las obligaciones de efectuar la retención, presentar la declaración de retenciones y entregar los comprobantes en favor del retenido, será sancionado”.

2.5 Planta de ruibarbo.

Según la página web <http://nutricion.nichese.com/ruibarbo.html> manifiesta: El Ruibarbo es una hortaliza que tienen un aroma y un color característicos diferentes según la variedad y su composición química.

Las hortalizas tienen en común su elevado aporte de agua, que se sitúa en torno al 75-95% del peso total. Por este motivo, contribuyen a hidratar al organismo y a eliminar con más facilidad sustancias tóxicas, por lo que poseen una acción depurativa. Debido a su bajo aporte de hidratos de carbono (del 1% al 8%) y aún menor de proteínas (1-5%) y de grasas (0,1-0,3%), su aporte calórico es de entre 20 y 40 calorías por cada 100 gramos. Lo más destacable de estos alimentos es su riqueza en micronutrientes (vitaminas, minerales), así como en fibra y sustancias antioxidantes que ayudan en la reducción del riesgo de múltiples enfermedades.

✓ **Contenido nutricional.**

El ruibarbo puede consumirse directamente crudo o combinándolo y aderezándolo en una ensalada vegetal. Además es famosa la compota de ruibarbo y también su consumo en pasteles, a continuación se anota las propiedades medicinales de la hortaliza denominada Ruibarbo

Tabla 16

Propiedades nutricionales de ruibarbo

Contiene:	Porcentaje(gramos)
Agua	93,61 g
Energía	21 kcal
Proteína	0,90 g
Lípidos (grasa)	0,20 g
Cenizas	0,76 g
Carbohidratos	4,54 g
Fibra	1,8 g
Azúcares, total	1,10 g
Calcio	86 mg
Hierro	0,22 mg
Magnesio	12 mg
Fósforo	14 mg
Potasio	288 mg
Sodio	4 mg
Zinc	0,10 mg
Cobre	0,021 mg
Manganeso	0,196 mg
Selenio	1,1 mcg
Vitamina C (Á. Ascórbico)	8,0 mg
Tiamina	0,020 mg
Riboflavina	0,030 mg
Niacina	0,300 mg
Á. Pantoténico	0,085 mg
Vitamina B ₆	0,024 mg
Folatos	7 mcg
Ácido Fólico	0 mcg
Vitamina A	102 UI
Vitamina E	0,38 mg
Vitamina K	41,0 mcg
Ácidos grasos saturados	0,053 g
Á. grasos monoinsaturados	0,039 g
Á. grasos poliinsaturados	0,099 g
Colesterol	0 mg
Caróteno, beta	61 mcg

Fuente: www.hortalizas.com

✓ **Principales usos y propiedades medicinales.**

La alta efectividad del ruibarbo en relación con sus cualidades como laxante son patentes en su uso sea en bajas o altas dosis, por su alto grado de eficiencia puede utilizarse para estreñimientos leves o fuertes, o bien para una limpieza intestinal antes de radiografías, operaciones, entre otros., aunque si se consume en exceso puede causar algunos problemas.

Además de poder ser aplicado como laxante natural, el ruibarbo es una planta medicinal que se usa para combatir gingivitis, estomatitis, faringitis y dispepsias, siempre teniendo presente su consumo en dosis bajas y consultando a especialistas antes de ingerirlo.

✓ **Requerimiento agroclimáticos y suelo**

Temperatura: el rango óptimo es de 5 - 12 grados centígrados. La cantidad de la inflorescencia es mejor cuando la madurez ocurre en una temperatura promedio mensual de 10° C aproximadamente.

Altitud entre 2000 – 2500 metro sobre el nivel del mar. La Humedad relativa: no puede ser menor al 70% y se espera un 80% como condición ideal. Luminosidad: fotoperiodo neutro.

Es importante que exista un alto porcentaje de materia orgánica para evitar problemas en el desarrollo radicular de las plantas y en la compactación de los suelos; estos problemas causan mala aireación y rendimientos bajos.

La parroquia El Playón de San Francisco cumple con los requerimientos agroclimáticos de la planta, lo que promete una producción a largo plazo.

✓ **Proceso de producción**

wordpress.com/proceso-de-elaboración-mermelada menciona:

“Comprende las diferentes fases para la elaboración de la mermelada, las actividades previstas, el tiempo y tipo de operaciones a realizar.

1. Selección

Primero se eliminan las frutas en estado de podredumbre. El fruto recolectado debe ser sometido a un proceso de selección, ya que la calidad de la mermelada dependerá de la fruta.

En la selección de la materia prima lo mas importante es, apartar los tallos de la hoja ya que posee sustancias toxicas que no son consumibles ni de utilizacion para la mermelada de ruibarbo. Se debe escoger los tallos de aquellas hojas que no estan secas.

2. Pesado

En este proceso se determinan rendimientos y se calcula la cantidad de los demás ingredientes.

Es de vital importancia el pesado de los tallos puesto que de esto depende el éxito en la preparación de la mermelada, hay que adicionar en iguales proporciones azucar y tallo.

3. Lavado

Al lavar la fruta se elimina cualquier tipo de partículas extrañas, suciedad y restos de tierra. Una vez lavada la fruta se recomienda zambullirla en una solución desinfectante por un tiempo no menor a

15 minutos y finalmente debe enjuagarse con abundante agua potable.

El lavado de los tallos es de vital importancia ya que que la planta esta expuesta a cualquier tipo de suciedad por estar transplanda en el suelo.

4. Pelado

Este proceso se puede hacer manualmente utilizando cuchillos o en forma mecánica con máquinas. En el pelado se elimina la cáscara, el corazón de la fruta y si se desea se corta en tajadas, siempre dependiendo del tipo de fruta.

El tallo de ruibarbo no debe ser pelado es utilizable en su totalidad.

5. Pulpeado

Consiste en obtener la pulpa, libre de cáscaras. Se pueden utilizar licuadoras o pulpeadoras. En este paso es importante pesar la pulpa porque de esto dependerá el cálculo del resto de ingredientes.

6. Cocción

Una vez lista la fruta se realiza la cocción, en este proceso deberá realizarse con mucha destreza para obtener una mermelada de calidad. El tiempo de cocción depende de la variedad y textura de la materia prima buscando siempre conservar el color y sabor natural de la fruta. La cocción puede ser realizada a presión atmosférica en recipientes abiertos o al vacío en recipientes cerrados.

La mezcla de ingredientes debe estar por lo menos de ocho a doce horas antes de licuar y cocer , debido a que el ruibarbo en ese tiempo se deshidrata , es importante mencionar que el éxito de la mermelada es no adicionar agua.

7. Envasado

Luego de la cocción se realiza el envasado mientras la preparación este más o menos a 85°C

8. Enfriado

El producto envasado debe ser enfriado rápidamente para conservar su calidad y asegurar la formación del vacío dentro del envase. El enfriado se realiza con chorros de agua fría potable, que a la vez va a permitir realizar la limpieza exterior de los envases de algunos residuos de mermelada que se hubieran impregnado.

9. Etiquetado

El etiquetado constituye la etapa final del proceso de elaboración de mermeladas, en la etiqueta se debe incluir toda la información sobre el producto.

10. Almacenamiento

El producto deber ser almacenado en lugar fresco, limpio y seco; con suficiente ventilación a fin de garantizar la conservación del producto hasta el momento de su comercialización y consumo final.

11. Endulzantes y preservantes

Los endulzantes y preservantes que se utilizan en la elaboración de la mermelada son azúcar, ácido cítrico, pecticina y conservantes.”

✓ **Normas de calidad de los productos**

- **Normas INEN conservas vegetales mermelada de frutas requisitos**

www.normalizacion.gob.ec419:1988 dice: *Mermelada de frutas es el producto obtenido por la cocción del ingrediente de fruta fresca, sana, comestible, de madurez adecuada y limpia; la misma que puede ser entera, en trozos, pulpa o puré con la mezcla de otros ingredientes permitidos y concentrados hasta obtener la consistencia adecuada.*

Rotulado.- El rótulo del envase debe llevar impreso con caracteres legibles e indelebles la siguiente información:

- Designación del producto,
- Marca comercial,
- Número de lote o código,
- Razón social de la empresa,
- Contenido neto de las unidades S.I.,
- Fecha de tiempo máximo de consumo,
- Número de registro sanitario,
- Lista de ingredientes,
- Precio de venta al público,
- País de origen,
- Norma técnica INEN de referencia,
- Forma de conservación,
- Las demás especificaciones exigidas por la ley.

No debe tener leyendas de significado ambiguo ni descripción de las características del producto que no puedan comprobarse debidamente.”

2.6 Estudio de mercado.

✓ Definición.

Baca Gabriel(2009), Define:” Con este nombre se denomina la primera parte de la investigación formal del estudio, consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.” (p. 7).

El estudio de mercado tiene como principal objetivo determinar si el producto que se pretende vender será aceptado en el mercado, mediante el análisis de la demanda, para de esta manera cuantificar la producción y ofertar a un precio accesible y competente.

✓ Oferta.

Miranda Juan(2011) define. “El estudio de la oferta tiene por objeto identificar la forma como se han atendido y como se atenderán en un futuro las demandas o necesidades de la comunidad”. (p.101)

(ANGABI, 2010) manifiesta que: “Es la cantidad de un bien o un servicio que el vendedor pone a la venta. Este bien o servicio pueden ser bicicletas, horas de clases de conducir, caramelos o cualquier otra cosa que se nos ocurra”. (p.115)

La oferta es identificar la cuantía de ofrecer o proporcionar bienes y servicios, tanto a corto, mediano y largo plazo. Tiende automáticamente a regular los precios en relación inversa de la oferta y en razón directa a la demanda; es decir, a mayores ofertas los precios bajan y a menores demandas los mismos suben en los mercados de libre competencia.

✓ **Demanda.**

Angabi (2010) manifiesta que la demanda es “la cantidad de un bien o servicio que la gente desea adquirir. Casi todos los seres humanos del planeta demandan un bien o un servicio, oro, arroz, zumo de naranja, educación superior”. (p.112)

Baca Gabriel (2010) define: “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”. (p.14)

La demanda es la cantidad, calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores, en un momento determinado. El análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un producto, así como establecer la posibilidad de participación del producto en la satisfacción de la demanda. La demanda está en función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del producto, su precio, el nivel de ingresos de la población y otros. La demanda y el mercado están estrechamente vinculados, pero influenciados estrechamente por las políticas gubernamentales vigentes.

✓ **Precio.**

(Arcos & Blomer, 2009) menciona: Los conceptos básicos de los fundamentos de mercadotecnia son los que se presenta a continuación

El precio es valor de mercado por unidad de producto y genera los ingresos de la empresa dependiendo de la cantidad que se venda para recuperar costes y obtener beneficios” (p. 228)

Es el valor económico que se le da a un bien o servicio para su comercialización con la finalidad de obtener utilidad

✓ **Comercialización.**

(Galeon.com) dice: La comercialización es el conjunto de actividades que se realizan con el fin de canalizar el flujo de bienes y servicios desde la organización que los produce hasta que llegan a los consumidores; tratando de conocer las características del mercado para adecuar a él los productos o servicios.

Comercialización es una transacción sea ya, bienes o servicios con el objeto que el beneficio sea mutuo para las dos partes intervinientes. La comercialización es la razón de ser de una empresa ya que sin el uso de aquella, la empresa no tendría liquidez y muchos menos solvencia para poder sobrevivir en el mercado, lo que ocasiona pérdida si sucedería que los productos o servicios no se vendan, es por eso necesario el estudio y análisis del comportamiento de la oferta y demanda, para planificar y proyectar la producción a nivel adecuado.

✓ **Mercado meta.**

Es la población a quien va dirigido el producto o servicio, misma que cumple ciertas características específicas como: edad, sexo, estatus económico, religión, estado civil entre otros.

2.7 Estudio técnico

Fernández Saúl (2009) define. Se define y justifica el proceso de producción y la tecnología a emplear para obtener el producto; además, se define el tamaño del proyecto y los costos relacionados con la producción, la operación y el monto de las inversiones a realizar para que el proyecto inicie su operación. (p.42).

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

Definiendo en otros términos se puede afirmar a que corresponde a la estimación de las inversiones, además de la identificación, la determinación de la capacidad de producción en un periodo de tiempo determinado, definir el sitio donde se va a ubicar la nueva unidad productiva y determinar la infraestructura física requerida, el equipo y maquinaria, así como también el talento humano requerido para una producción determinada.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero.

✓ **Tamaño del proyecto.**

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

Para establecer el tamaño más adecuado del proyecto se debe considerar toda la información disponible del mercado, al proceso productivo, a la localización, y a la disponibilidad de insumos.

✓ **Localización del proyecto.**

La localización es un elemento que consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se debe tomar en cuenta algunos elementos importantes que darán soporte a la decisión del lugar específico de la planta.

El estudio y análisis de la localización de los proyectos puede ser muy útil para determinar el éxito o fracaso de un negocio, ya que la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros. Por lo tanto el objetivo más importante, independientemente de la ubicación misma, es el de elegir aquel que conduzca a la maximización de la rentabilidad del proyecto entre las alternativas que se consideren factibles.

De tal modo que para la determinación de la mejor ubicación del proyecto, el estudio de localización se ha subdividido en dos partes: Macro localización y Micro localización, los cuales se muestran a detalle en los siguientes dos apartados.

Macro localización.

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macrozona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto.

Para efectuar la macro localización se debe considerar algunos factores como: Aspectos geográficos, Aspectos socioeconómicos, Aspectos de infraestructura, Aspectos institucionales.

En este caso, la microempresa donde se instara es la parroquia el Playón de San Francisco, cantón Sucumbíos, lo cual se consideró todos los aspectos anteriores.

Micro localización:

El análisis de micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macrozona elegida.

Para la instalación de la microempresa en el cual se industrializara mermelada de ruibarbo en la parroquia El Playón de San Francisco, cantón Sucumbíos, se dispone de un terreno de 2000 m². (40 m. ancho x 50 m. largo) que se encuentra ubicado en la zona oriente de la parroquia, sobre la Avenida 12 de febrero, esquina con calle Napo. Dicho terreno colinda al norte con la calle Luzmila Rengel; al sur con la unidad con el Cementerio Municipal; al este con la calle Meseta y al Oeste con la Avenida 12 de febrero.

✓ Inversión

La inversión es la cantidad de dinero que el proyecto necesita para ser implementado. Esta inversión puede ser con capital propio o con financiamiento de instituciones bancarias o una combinación de los dos.

Inversión fija.

Son aquellos recursos tangibles (terrenos, muebles y enseres, maquinarias y equipos) y no tangibles (gastos de estudios, patente, gastos de constitución, entre otros.), necesarios para la realización del proyecto.

Inversión variable.

Puede ir aumentando su inversión, varía dependiendo de las situaciones y de las oportunidades del mercado. Valores en el que el flujo de futuros es incierto. En la renta variable se encuentra en acciones, obligaciones convertibles y participaciones en fondos de inversión.

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. Usualmente está conformada por trabajos de investigación y estudios, gastos de organización y supervisión, gastos de puesta en marcha de la planta, gastos de administración, intereses, gastos de asistencia técnica y capacitación de personal, imprevistos, gastos en patentes y licencias, entre otros.

2. 8. Ingeniería del proyecto.

***Baca Gabriel (2010)** define: El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. desde la descripción del proceso, adquisición de equipos y, maquinaria, determina la descripción optima de la planta, hasta definir la estructura de organización y jurídica que habrá de tener la planta productiva. (p. 89).*

La ingeniería del proyecto hace referencia a la distribución y diseño de las instalaciones de un proyecto que provea condiciones de trabajo aceptables, funcionalidad y estética las mismas que optimicen la distribución eficiente entre cada una de sus áreas.

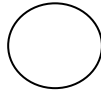
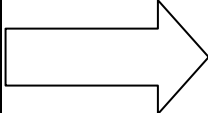

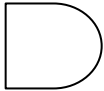
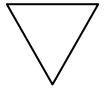
Dada la magnitud del terreno disponible para la instalación de la microempresa de producción y comercialización, promete operación más económica y eficiente para aprovechar de la mejor manera posible los espacios y recursos de que se dispone, manteniendo a su vez las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para quienes hagan uso de ellas, tomando en consideración las reglas de normatividad que deben cumplirse para su construcción.

✓ Diagrama de flujo de proceso.

Es una representación gráfica de los procesos en que los materiales entran en el proceso y de la forma como se suceden las diferentes acciones. Sus correspondientes símbolos y definiciones son:

Tabla 17

Símbolos del diagrama de flujo de proceso

Símbolo	Proceso	Significado
	Operación.	Efectuar de un cambio o transformación en algún componente del producto, aplicando cambios mecánicos, físicos o químicos o una combinación de ellos.
	Transporte.	Acción de desplazar un objeto de un lugar a otro, excepto cuando tales desplazamientos hacen parte de una operación o los realiza el operario en el sitio de trabajo durante una operación o inspección. Generalmente ocurre cuando se lleva el objeto a una zona de espera o almacenaje.
	Inspección.	Es la accionar de examinar un objeto para identificarlo o verificar su calidad, o características, o cantidad.
	Espera	Ocurre cuando las condiciones no permiten o no exigen la realización inmediata de la acción que se tiene planeada como siguiente. Generalmente se presenta en los "cuellos de botella". El retraso se asimila a una espera.
	Almacenaje.	Puede ser de materia prima, de productos en proceso, de subproductos, de residuos o de productos terminados.
	Actividad Combinada.	Se presenta cuando al mismo tiempo se realizan dos o mas acciones de las anteriores mencionadas. Su representación se hace mediante la combinación de símbolos:

Fuente: Manual de Gestión Microempresaria, 2009

Elaborado por: La autora.

El orden en que deben ejecutarse los sucesos se representa en el diagrama de flujo del proceso, con la ayuda de líneas horizontales y verticales, se deben tener en cuenta las siguientes reglas convencionales:

- El trazo horizontal señala la llegada de los materiales al proceso siempre se muestra llegando al trazo vertical.
- El trazo vertical indica las etapas del proceso en orden cronológico.
- El diagrama se debe comenzar en la esquina superior derecha de la hoja, escogiendo para ello el componente más importante que ha de someterse a mayor número de operaciones.

2.9. Estudio financiero

2.9.1. Presentación de Estados financieros según las NIIF.

Según <http://www.supercias.gob.ec/> manifiesta: Incluye la presunción de que en caso de emplear las NIIF para las PYMES, estas entidades obtendrán una representación fiel de su situación financiera y su rendimiento financiero.

Se establece que un juego completo de estados financieros está de acuerdo a las NIIF para las PYMES si cumple todos sus requerimientos, haciendo énfasis en el párrafo de declaración de cumplimiento de la NIIF para las PYMES.

Requiere que la información contenida en los estados financieros se presente al menos comparativamente con el año anterior (incluyendo a las notas cuantitativas)).

Establece que un conjunto de estados financieros completos, de acuerdo a la NIIF para las PYMES, estará integrado por:

- ✓ un estado de situación financiera;
- ✓ Un estado del resultado integral (que puede presentarse en un único estado o en dos estados separados , un estado de resultados y un estado del resultado integral);
- ✓ Un estado de cambios en el patrimonio;
- ✓ Un estado de flujos de efectivo;
- ✓ notas explicativas.

Si los únicos cambios en el patrimonio durante los periodos para los que se presentan los estados financieros surgen de ganancias o pérdidas, pago de dividendos, correcciones de errores de periodos anteriores, y cambios de políticas contables, incluye la opción de presentar un único estado de resultados y ganancias acumuladas en lugar del estado del resultado integral y del estado de cambios en el patrimonio.

Presenta los conceptos generales en materia de presentación de estados financieros.

Estado de situación financiera

La clasificación entre partidas corrientes y no corrientes no es requerida en aquellas entidades en los casos que se concluya que un enfoque basado en el orden de liquidez resultaría más adecuado.

- ✓ Se requieren algunas partidas mínimas.
- ✓ Algunas partidas pueden mostrarse en el estado o en notas.

- ✓ No existen formatos de presentación obligatorios.

Estado de resultados integrales

- ✓ Admite que se presente como un único estado o como dos estados separados.
- ✓ Se requiere que se desagreguen las operaciones discontinuadas.
- ✓ Se debe presentar el subtotal de ganancias y pérdidas, cuando la entidad tenga partidas del otro resultado integral.

Estado de cambios en el patrimonio y estado de resultados y ganancias acumuladas.

Muestra todos los cambios en el patrimonio, incluyendo:

- ✓ El resultado integral total;
- ✓ Aportes de los propietarios y retiros;
- ✓ Distribuciones a los propietarios (dividendos);
- ✓ Transacciones con acciones.
- ✓ Incluye la opción de presentar el estado de resultados y ganancias acumuladas

Estado de flujos de efectivo.

Todas las PYMES deben presentar un estado de flujos de efectivo.

Se puede utilizar opcionalmente, para la presentación de las actividades operativas:

- ✓ El método directo; o
- ✓ El método indirecto.

Notas a los estados financieros

Se requiere la presentación de:

- ✓ Una declaración de que los estados financieros se ha elaborado cumpliendo con la NIIF para las PYMES;
- ✓ Un resumen de las políticas contables significativas aplicadas;
- ✓ Información de apoyo para las partidas presentadas en los estados financieros en el mismo orden en que se presente cada estado y cada partida;
- ✓ Cualquier otra información a revelar sobre los supuestos clave acerca del futuro y otras causas clave de incertidumbre en las estimaciones efectuadas.

Estados Financieros Consolidados y Separados

- ✓ Los estados financieros consolidados de una PYME incluirán a todas las subsidiarias de una controladora.
- ✓ Existen excepciones limitadas para no presentar estados financieros consolidados (casos: controladora intermedia o inversión con fines temporales).

- ✓ Las entidades de cometidos específicos (ECE) deben incluirse en los estados financieros consolidados de su controladora.
- ✓ En el estado de situación financiera y en el estado del resultado integral deberá desagregarse la porción atribuible a los socios no controladores.
- ✓ Cuando una entidad elija —o esté obligada a— presentar estados financieros separados:
 - Deberá indicarlo claramente;
 - Medirá sus inversiones en subsidiarias, asociadas o negocios conjuntos por su costo (menos deterioro) o su valor razonable con cambios en resultados.
- ✓ Se admite la presentación de estados financieros combinados.

2.9.2. Evaluadores financieros del proyecto.

Técnicas de evaluación financiera.

(Godoy, 2009) manifiesta que: La evaluación financiera descrita en este diccionario se relaciona con:

- ✓ **Punto de Equilibrio (PE)**

Es la cifra de ventas que se requiere alcanzar para cubrir los costos y gastos de la empresa y en consecuencia no obtener ni utilidad ni pérdida; los ingresos por ventas y los costos totales se igualan

✓ **Valor Actual Neto (VAN)**

El VAN mide la rentabilidad de la inversión en valores absolutos, como una cantidad de dinero. Esta cantidad resulta de la diferencia entre ingresos y egresos, actualizados los mismos a cierta tasa de interés

✓ **Tasa interna de retorno (TIR)**

Es la tasa de interés que iguala el valor actual de los egresos provocados por una inversión con el valor actual de los ingresos producidos por la misma inversión

✓ **Beneficio – Costo**

Es la relación resultante entre la comparación de los costos incurridos de determinada operación o actividad en un determinado periodo de tiempo y los beneficios o logros alcanzados ya sea en términos monetarios para un costo dado o ya sea por el nivel de beneficios requeridos al costo más bajo

✓ **Periodo de recuperación**

Llamado también PRI, permite evaluar y determinar en un proyecto de inversión el tiempo en el cual se recupera la inversión, mediante la resta sucesiva de los flujos netos anuales descontados del monto de la inversión, hasta el punto en que se iguala o sobrepasa dicha inversión

***Baca Gabriel (2009)** expresa: La parte de análisis económico pretende determinar cual es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cual será el costo total de la operación de la planta, así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto.. (p.80)*

Castillo Patricio (2009), define: *Analizar la viabilidad financiera de un proyecto. Se sistematiza la información monetaria de los estudios precedentes y se analiza su financiamiento con lo cual se está en condiciones de efectuar su evaluación. (p.60)*

✓ **Valor actual neto (VAN).**

Representa la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no pertinente la inversión en el horizonte de la misma. Consiste en determinar el valor presente de los flujos de efectivo futuros y los gastos generados es mayor a cero, entonces la inversión será buena, pues se obtendrá beneficios; caso contrario, es decir si los flujos de efectivo actualizados son menores que cero, el proyecto no es viable.

La fórmula que permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = < I > + \frac{FE1}{(1+r)^1} + \frac{FE2}{(1+r)^2} + \frac{FE3}{(1+r)^3} + \frac{FE_n}{(1+r)^n}$$

En donde:

Flujos de caja proyectados.

I= Inversión Inicial.

FE=Flujos de efectivo de cada año.

r= Tasa de redescuento.

✓ **Tasa interna del retorno (TIR).**

Para que la inversión sea rentable la tasa interna de retorno tiene que ser mayor a la tasa de descuento.

La fórmula para el calcula de la TIR es la siguiente:

$$TIR = TR1 + ((TRs - TR1) \left(\frac{VAN1}{VAN1 - VANs} \right))$$

En donde:

TR₁= Tasa de descuento inferior.

TR_s=Tasa de descuento superior.

VAN₁= Valor actual neto inferior.

VAN_s=Valor actual neto superior.

✓ **Relación beneficio/costo.**

Es determinar cuándo se invierte y cuanto se recibe como ingreso, es decir, sirve para juzgar como retorna los ingresos en función de los egresos.

La relación costo - beneficio se obtiene mediante la división de los ingresos actualizados para los gastos actualizados la siguiente formula:

$$\frac{C}{B} = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Gastos actualizados}}$$

La relación costo - beneficio debe ser mayor que 1 para que la inversión sea atractiva para el inversionista; caso contrario el proyecto no es viable.

✓ **Tiempo de recuperación de la inversión.**

El Periodo de recuperación de la inversión se refiere al periodo que se requiere para que los ingresos netos de una inversión sean iguales al costo de la inversión.

Se representa al periodo de recuperación de un capital invertido. El análisis de inversiones, es el periodo de recuperación, 0 años que se necesitan para que los flujos de caja de la inversión igualen el capital invertido.

2.10 Rotulado de productos alimenticios para consumo humano

Si bien es cierto en Ecuador la obesidad en los adultos mayores de 20 años equivale al 22% de la población que al parecer es un porcentaje bajo, sin embargo las autoridades del Ministerio de Salud oficializó el 15 de noviembre del año 2013, el nuevo Reglamento Sanitario de Etiquetado de Alimentos Procesados para Consumo Humano que deben cumplir las industrias procesadoras de alimentos, desde el 15 de mayo del año 2014.

Las disposiciones del reglamento rige a todos los alimentos procesados de consumo humano con Registro Sanitario, los mismos que, en sus etiquetas, deben identificar con colores verde, amarillo y rojo, si son bajos, medios o altos, en su contenido de grasas, azúcares y sal.

Es una alerta para que el consumidor final conozca la cantidad de grasas, azúcares o sodio que contiene un alimento a la hora de ingerirlo, elementos que por ahora están expresados en porciones de cien gramos en el caso de alimentos sólidos, o de cien mililitros en el caso de bebidas.

La tabla uno del acuerdo ministerial señala que, si el producto tiene tres gramos por cada cien gramos, es de bajo contenido en azúcares; si tiene más de tres y menos de 20 gramos, el contenido es medio; y si tiene más de 20 por 100 gramos, el contenido es alto. Son los parámetros bajo, medio y alto en los tres componentes a especificar: grasas, azúcares y sal.

La semaforización es un medio útil para que la gente se eduque y conozca el alimento que consumen y su contenido, a la vez que el sistema les permita entender, cómo leer una tabla nutricional. Todos los productos alimenticios, por ley, deben especificar su tabla nutricional.

La semaforización no es algo teórico sino en base en un análisis físico y químico. Todos los productos alimenticios tienen su base de análisis, pues para obtener un registro sanitario se requiere de los mismos. Según ese análisis se hará un estudio para compararlo con la tabla del acuerdo ministerial y según ese resultado se tendrá la semaforización del producto a ubicar en la etiqueta.

Así por ejemplo, en una mermelada su etiqueta será verde de sodio (sal), sin embargo, las azúcares deberán analizarse para anunciar la etiqueta con los colores naranja o rojo.

La clave es la información al consumidor es que la gente tenga mayor facilidad para acceder a una buena alimentación, más se incrementan la población y surgen algunos casos los malos hábitos de nutrición y consumo de alimentos.

Este reglamento de etiquetado no significa que cambia el proceso de producción ni las fórmulas del producto, lo que se hace es especificar los contenidos.

Cuando el consumidor compra un producto, muy pocos leemos la etiqueta completa porque los textos de información se imprimen en letra pequeña;

entonces se compra algo por la marca, imagen, atracción estética y publicidad.

El acuerdo ministerial que establece la Semaforización de productos de consumo humano MSP - 00004522

2. 11. Estructura organizacional.

Al respecto se parte de lo que es la administración, pues la función de administrar entraña la intención de alcanzar un objetivo mediante esfuerzos de los individuos. Esta por su naturaleza misma, es una actividad basada en la gente. Los gerentes, sin importar los talentosos que fueren, no serían capaces de hacer todo por si solos. La eficacia necesita emplear las habilidades y energía de otras personas, además de las propias.

Todos los trabajos requieren destrezas y capacidades específicas. El administrador se encarga de promover el desarrollo de la empresa, controlar su personal y coordinar la acción del grupo con el de las maquinas. Debe ser dinámico capaz de hacer presupuesto con precisión y rapidez. Tiene en sus manos responsabilidad y autoridad. El proceso administrativo tiene que ajustarse a los requerimientos de la empresa, a sus características específicas y a las necesidades técnicas que le den operatividad.

2.11.1 Nombre o razón Social.

El nombre o razón social es la denominación o nombre comercial de una sociedad de responsabilidad limitada, de una compañía colectiva o de una compañía en comandita. La sociedad de responsabilidad limitada habrá de girar bajo una denominación social, a la que deberá añadirse, en todo

caso, la indicación de: «Sociedad de Responsabilidad Limitada» o «Sociedad Limitada». No se podrá adoptar una denominación o razón social idéntica a la de otra sociedad preexistente, sea o no limitada.

La compañía colectiva habrá de girar bajo el nombre de todos sus socios, de algunos de ellos o de uno solo, debiéndose añadir, en estos dos últimos casos, al nombre o nombres que expresen, las palabras «y Compañía». En el caso de este segundo tipo de sociedad no podrá incluirse nunca en la razón social el nombre de ninguna persona que no forme parte, en ese momento, de la sociedad.

La compañía en comandita girará bajo el nombre de todos los socios colectivos, de algunos de ellos o de uno solo, debiendo añadirse, en estos dos últimos casos, al nombre o nombres que expresen, las palabras «y Compañía», y en todos, las de «Sociedad en comandita». En las sociedades en comandita por acciones podrá hacerse lo mismo, o bien utilizar una denominación objetiva con la necesaria indicación de «Sociedad en comandita por acciones».

En la denominación de una sociedad anónima, al igual que en la de una cooperativa, que no podrán ser idénticas a las de ninguna otra sociedad preexistente, deberán figurar, respectivamente, las indicaciones «Sociedad Anónima» (o su abreviatura S. A.).

Nombre legal de una sociedad que ésta utiliza para distinguirse de otras en el tráfico jurídico y económico y bajo el cual contrae sus obligaciones, y que no puede coincidir con la razón social de otra sociedad inscrita en el Registro general de sociedades. A este nombre oficial se le denomina razón social y no denominación social, porque en él obligatoriamente ha de figurar el nombre de todos o alguno de los socios de la sociedad. Este requisito es de obligatoria observancia en el caso de las sociedades

personalistas (sociedades colectivas y comanditarias), pero están exentas las restantes sociedades mercantiles.

2.11.2 Misión, visión, objetivos, políticas.

✓ Misión.

Es la razón de ser de una empresa, el motivo por el cual existe. Así mismo es la determinación de las funciones básicas que la empresa va a desempeñar en un entorno determinado para conseguir tal misión.

✓ Visión

Presenta una imagen de futuro que aclara el rumbo de la organización y ayuda a las personas a comprender porque y como deben apoyar a la organización.

✓ Objetivos.

Son descripciones que describen la naturaleza, el alcance, el estilo, los ideales y sueños de la institución para el mediano y largo plazo. En conjunto configuran una definición operativa de la visión y cuyo logro nos permite saber si la hemos alcanzado.

✓ Políticas.

Conjunto de criterios generales que establece el marco de referencia para el desempeño de las actividades en materia de obra y servicios relacionadas con la misma; constituirán el instrumento normativa de más alta jerarquía en materia y servirá de base de la emisión de los lineamientos.

2.11.3 Proceso administrativo

El proceso administrativo- organizacional comprende los siguientes pasos:

- a) Planificar.
- b) Organizar.
- c) Integrar.
- d) Dirigir.
- e) Controlar.

Tabla 18

Proceso administrativo

Proceso	Concepto	Actividades
Planificar	Predeterminar el curso a seguir. Es la elección del rumbo futuro de los objetivos que se busca alcanzar y la forma como se intentara alcanzar.	Pronosticar. Fijar objetivos. Desarrollar estrategias. Programar. Presupuestar. Fijar procedimientos. Formular políticas.
Organizar	Relacionar el trabajo para alcanzar efectivamente las metas.	Establecer la estructura de la organización. Delinear las relaciones. Crear la descripción de cada puesto. Fijar requerimientos para cada puesto.
Integrar	Seleccionar persona competente para los puestos de la organización.	Seleccionar. Orientar. Adiestrar. Desarrollar.
Dirigir	Propiciar actuaciones dirigidas hacia los objetivos deseados. Es la ejecución de las acciones.	Delegar. Motivar. Coordinar. Superar diferencias. Administrar el cambio.
Controlar	Asegurar el proceso hacia los objetivos fijados según el plan.	Fijar sistemas de información. Desarrollar estándares de actuación. Tomar medidas correctivas. Dar incentivos.

Fuente: Manual de gestión Microempresarial
Elaborado por: La autora.

2.11.4 Proceso de selección de personal.

- ✓ Parte de una necesidad.
- ✓ Anuncio por internet – prensa local.

- ✓ Recepción de carpetas.
- ✓ Llamadas telefónicas.
- ✓ Entrevista personal.
- ✓ Aplicación de pruebas.
 - Psicológicas.
 - Técnicas.
 - Teóricas.
 - Prácticas.
- ✓ Revisión de las pruebas.
- ✓ Selección del personal idóneo para desempeñar dicho cargo.
- ✓ Inducción del personal.
- ✓ Contrato

Contrato.

Puesto de trabajo es un conjunto de elementos de tarea que se encuentran agrupados bajo una denominación y que se diseña con el objetivo de que sea desempeñado por una única persona.

2.11.5 Manual de funciones.

Los manuales de funciones constituyen una guía para quienes están en mandos altos y que deben evaluar el desempeño del personal a su cargo, comparando su eficiencia en el trabajo a ellos encomendados. Es una herramienta de información, en la que todos los cargos de la empresa, encontraran la descripción clara de las actividades que deben desarrollar.

En contenido de los manuales dependerá directamente del tamaño de la empresa. Los manuales no deben ser simplemente una colección de leyes, decretos o reglamentos, son más bien el resultado de un trabajo en equipo que mantenga la misión que persigue la empresa.

2.11.6 Seguridad industrial.

Todas las empresas tienen la obligación de cumplir las leyes de seguridad y salud en el trabajo y aplicarlas en el medio laboral. Deben establecer un sistema de gestión en seguridad y salud ocupacional con disposiciones y directrices prácticas y de evaluación, conforme a lo establecido en la normativa de seguridad y salud en el trabajo; por ello es necesario conocer la legislación vigente.

Independientemente de su actividad económica, las empresas pueden aumentar su nivel de calidad en seguridad poniendo en práctica acciones preventivas que reduzcan notablemente el riesgo de accidentes laborales.

✓ Accidente de trabajo

Es todo suceso imprevisto y repentino que ocasione al afiliado, lesión corporal o perturbación funcional, muerte inmediata o posterior con ocasión o como consecuencia del trabajo que ejecuta por cuenta ajena. También se considera Accidente de Trabajo, el que sufiere el asegurado al trasladarse directamente desde su domicilio al lugar de trabajo o viceversa.

Cuando un trabajador sufre Accidente de Trabajo, el empleador, el propio afiliado o sus familiares, deben presentar el Aviso de Accidente de Trabajo, en un término diez (10) días laborables, a contarse desde la fecha del accidente (Estatuto del IESS, Art. 174).

✓ Enfermedades profesionales

Son las afecciones agudas o crónicas, causadas de una manera directa por el ejercicio del trabajo que realiza el asegurado y que producen incapacidad.

Tanto las enfermedades profesionales como los agentes que las producen, aparecen en los respectivos listados, contenidos en el Reglamento del Seguro de Riesgos del Trabajo (Resolución 741).

Legislación de interés en seguridad industrial y salud ocupacional:

- Código del Trabajo
- Código de la Salud
- Decreto 2393. Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores y mejoramiento del Medio Ambiente del Trabajo.
- Resolución 741. Reglamento General del Seguro de Riesgos del Trabajo
- Resolución 333. Reglamento para el Sistema de Auditorías de Riesgos del Trabajo "SART".
- Decisión 584. Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Resolución 957. Reglamento del Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo
- Convenio No. 121 de la OIT. Convenio relativo a las prestaciones en caso de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.

2.12 Impacto.

2.12.1 Definición de impacto.

Los impactos son señales, huellas que la ejecución de un proyecto provocara en un ámbito, grupo o área determinada.

Para una definición adecuada se debe tomar los siguientes aspectos:

- a) Considerar que los principales impactos son proyecciones y supuestos (Porque todavía es diseño).
- b) Para que se facilite la redacción de impactos es importante que se clasifiquen de la manera siguiente:
 - Impacto Científico.
 - Impacto Social.
 - Impacto Ecológico.
 - Impacto Educativo.
 - Impacto Económico.
 - Impacto Ético.
- c) Los impactos de un proyecto se deben redactar máximo en un párrafo.
- d) Se debe escoger los impactos que pueden darse en el proyecto.

2.13. Salario básico unificado

El Ministerio de Relaciones Laborales informó que el nuevo salario básico unificado en 2014 será de 340 dólares, es decir tendrá un incremento total de alrededor de 22 dólares, con los que se cubrirá el 100% de la canasta básica, como lo dijo el presidente Correa durante el Enlace Ciudadano 354.

El primer mandatario explicó que desde 2002 al 2012 América Latina aumentó los salarios básicos en 30%, mientras que Ecuador, en los últimos seis años aumentó el ingreso familiar en alrededor del 40%, lo que representa que es el país que más ha disminuido la inequidad y la pobreza en los últimos años.

Sumando los sobresueldos y remuneraciones extras en Ecuador el salario mínimo alcanza los 425 dólares superando los 397 dólares que se establecieron como salario digno. Las empresas que no cumplan con este

salario digno no podrán reportar utilidades (las ganancias se repartirán en 100% para los trabajadores).

Tabla 19

Evolución del costo de un trabajador

DETALLE	2010	2011	2012	2013	2014
SALARIO BÁSICO UNIFICADO	240,00	264,00	292,00	318,00	340,00
DECIMO TERCERO	20,0	22,0	24,3	26,5	28,3
DECIMO CUARTO	20	22,0	24,3	26,5	28,3
FONDOS DE RESERVA	20	22,0	24,3	26,5	28,3
TOTAL INGRESO TRABAJADOR	300	330	365	397,5	425

Fuente: www.ecuadorencifras.com

Elaborado por: La autora

2.14. Canasta básica

La canasta básica familiar se ubica hasta el momento en 617 dólares, mientras que el incremento del salario mínimo del 2014 será de 22 dólares. El presidente Rafael Correa dijo que el nuevo salario básico unificado de 340 dólares ayudará a que una familia cubra esa cantidad, pero si varios de sus integrantes perciben un sueldo.

El presidente Rafael Correa advirtió que ubicar el salario básico al mismo costo de la canasta básica familiar podría generar desempleo. Los trabajadores serían despedidos porque el sector empresarial no podría pagar por el momento un sueldo básico mayor a los 600 dólares.

2.15 Cambio de leyes

Según la Cámara de Industrias al sector productivo le ha afectado principalmente el cambio de leyes y reglamento de área laboral, como las

alzas salariales y reubicaciones sectoriales, lo cual ha incidido en costos muy altos y cambios en los contratos de trabajo.

Con los cambios en el Código de la Producción se han reformado mucho las áreas, y las empresas están en proceso de adaptación, incluso de clasificación, porque algunas de ellas no saben si son grandes, medianas, pequeñas o artesanales.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Desarrollo operativo

3.1.1 Identificación de la población

Para el desarrollo del presente estudio de mercado se ha considerado en primer lugar a los productores de Ruibarbo que son alrededor de 80 personas, cuya ubicación se encuentra en la parroquia el Playón de San Francisco, y por ser muy pequeña la población no se hará muestreo. Por otro lado se tomará en consideración la población económicamente activa tanto de la parroquia El Playón de San Francisco, como de la Ciudad de Tulcán, proyectadas al año 2014 con una tasa de crecimiento del 2.02% anual **(tasa según INEC)**.

✓ Población.

La población económicamente activa (P.E.A.), de la parroquia el Playón de San Francisco, es el 52,35% (589 habitantes) del total de pobladores, se dedican a labores agrícolas (empleo) y ocupación no clasificada (subempleo), teniendo un nivel de desocupación inferior al 5%.

En el cantón Tulcán la PEA (Población Económicamente Activa) corresponde al 54%(37.380) de la totalidad de pobladores, se dedican a la agricultura, servicios, industria teniendo un nivel de desocupación del 9%.

Para el cálculo de la proyección de la demanda se tomó el concepto de PEA que mociona que son personas de 16 a 65 años que están en capacidad de ejercer un trabajo.

P.E.A. Parroquia El Playón de San Francisco (INEC 2010) = 589

P.E.A. Cantón Tulcán (INEC 2010) = 37.380

Considerando una tasa de crecimiento según datos del INEC, anual de:

TASA DE CRECIMIENTO (INEC 2010)

PLAYÓN de San Francisco = 1,33%

Cantón Tulcán = 1, 18%

P.E.A *T.C

Tabla 20

Crecimiento de la población (PEA) al 2014

AÑO	PEA PLAYÓN SN. F.	PEA CANTÓN TULCAN
2010	589	37.380
2011	597	37.821
2012	605	38.267
2013	613	38.719
2014	621	39.176
	TOTAL PEA	39.797

Fuente: www.ecuadorencifras.com

Elaborado por: La autora

La muestra se calcula con la siguiente fórmula para poblaciones finitas:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot \delta^2}{E^2 (N - 1) + Z^2 \delta^2}$$

Cálculo de la muestra

Z = 1.96 para un nivel de confianza del 95 %;

N= Es el tamaño de la población de 621 habitantes de la Parroquia El Playón de San Francisco y Cantón Tulcán 39.797 (PEA 2014)

S²= Una Varianza constante de 0.50; y

e² = Error en la muestra del 5 %.

Tabla 21

Calculo de la muestra

Playón de San Francisco	Cantón Tulcán.
$n = \frac{(621) \cdot (1,96)^2 \cdot (0,5)^2}{(0,05)^2 \cdot (621 - 1) + (1,96)^2 \cdot (0,5)^2}$	$n = \frac{(39.797) \cdot (1,96)^2 \cdot (0,25)^2}{(0,05)^2 \cdot (39.797 - 1) + (1,96)^2 \cdot (0,25)^2}$
n= 238,57	n= 380,44

Elaborado por: La autora

Esto indica que se va aplicar la encuesta a 239 habitantes de la Parroquia El Playón de San Francisco y 380 habitantes del cantón Tulcán.(Anexo 4)

3.2. Instrumentos de recopilación de información

El presente diagnóstico se lo efectuó en base a las diferentes técnicas de investigación de campo, siendo las utilizadas las siguientes:

3.2.1. Información primaria

Con el fin de recopilar la mayor información se creyó conveniente la aplicación de técnicas como: observación directa y encuestas.

✓ **Observación Directa**

Esta técnica permite recopilar información de primera mano de aspectos puntuales para la investigación.

La observación se realizó en los principales lugares de comercialización de mermeladas de la parroquia El Playón de San Francisco y cantón Tulcán. (Anexo 1)

✓ **Encuestas**

Esta técnica permite compilar información de la población sujeta al estudio. Las encuestas se aplicaron a la población económicamente activa de la parroquia El Playón de San Francisco las mismas que fueron formuladas en base a las variables expuestas que son resultado de una investigación de campo.

✓ **Información Secundaria**

Para ampliar la información obtenida de fuentes primarias se recurrió a obtener información de fuentes bibliográficas existentes como:

- ✓ Libros de administración, contabilidad, economía, tributación marketing, servicio al cliente y calidad.
- ✓ Internet
- ✓ Estadísticas del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- ✓ Memorias del Banco Central del Ecuador.

3.3. Tabulación y presentación de resultados

3.3.1. Resultados de las encuestas dirigidas a los productores de Ruibarbo.

A continuación se va a mostrar los resultados obtenidos de las encuestas que se realizaron a los productores de Ruibarbo en la parroquia El Playón de San Francisco, Cantón Sucumbíos. **(Anexo 3).**

1. Estaría de acuerdo en vender Ruibarbo a la nueva microempresa de industrialización?

Tabla 22

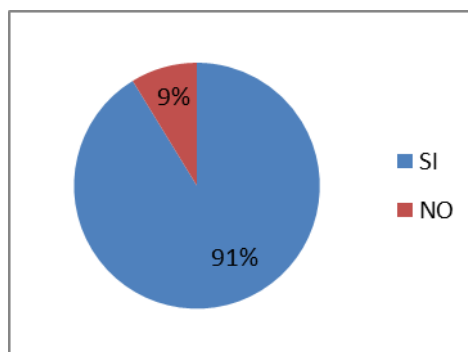
Predisposición de venta

FRECUENCIA	Nº PRODUCTORES	PORCENTAJE
SI	73	91%
NO	7	9%
TOTAL	80	100%

Fuente: Encuesta a productores, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

Gráfico 07

Producción de Ruibarbo



Fuente: Encuesta a productores, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

a) Análisis e interpretación

Se determinó que los agricultores consultados de la parroquia el Playón de San Francisco, el 83% que corresponde a 73 de ellos, quienes están de acuerdo en vender el producto que ellos comercializan a la nueva empresa productiva, lo que permitiría eliminar el intermediario obteniendo materia prima más económica.

2. ¿Cuántos quintales de ruibarbo produce al año?

Tabla 23

Producción de Ruibarbo en quintales

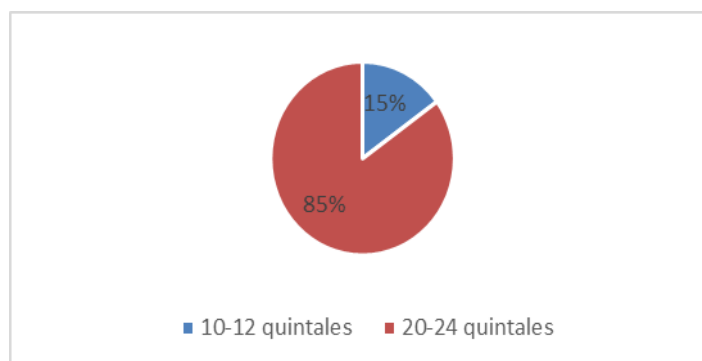
PRODUCCIÓN EN QUINTALES	CANTIDAD	PORCENTAJE
10-12 quintales	12	15%
20-24 quintales	68	85%
TOTAL	80	100

Fuente: Encuesta a productores, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

Gráfico 7

Producción al año en quintales



Fuente: Encuesta a productores, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

b) Análisis e interpretación

Los resultados muestran que 68 de los productores producen cada uno entre 20 y 24 quintales de ruibarbo al año y 12 dicen producir únicamente 12 quintales anuales. Estos resultados permiten garantizar una producción estable de ruibarbo, para la producción continua de mermelada; como desventaja se establece la dependencia de este único mercado productor como fuente de provisión de materia prima, para atender el mercado de consumo.

3. ¿Cuál es el precio de venta del quintal de ruibarbo?

Tabla 24

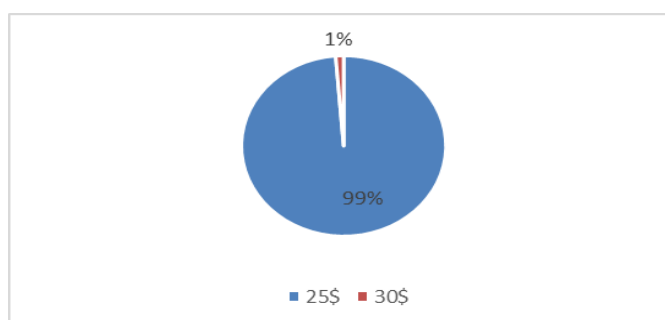
Precio quintal de Ruibarbo

PRECIO VENTA DEL QUINTAL	PRODUCTORES DE RUIBARBO	PORCENTAJE
\$25	79	99%
\$30	1	1%
TOTAL	80	100%

Fuente: Encuesta a productores, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

Gráfico 8

Precio quintal de Ruibarbo



Fuente: Encuesta a productores, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

c) Análisis e interpretación

El precio de venta que la mayoría de los productores aplican es de 25 dólares, siendo únicamente 1 persona la que comercializa este producto en 30 dólares. De lo antes expuesto se puede deducir que el precio aplicado por los productores es accesible y rentable, lo que permitirá bajar costos para obtener mayor utilidad en la elaboración de la mermelada de ruibardo.

4. ¿Su producto es comercializado en?

Tabla 25

Lugar de comercialización

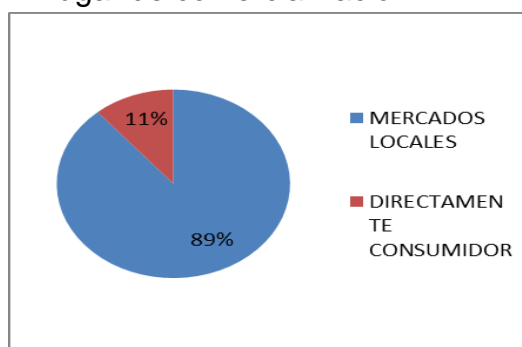
LUGAR DE COMERCIALIZACIÓN	CANTIDAD PRODUCTORES	PORCENTAJE
SUPERMERCADOS	0	0%
MERCADOS LOCALES	71	89%
INTERMEDIARIOS	0	0%
DIRECTAMENTE CONSUMIDOR	9	11%
OTROS	0	0%
TOTAL	80	100%

Fuente: Encuesta a productores, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

Gráfico 9

Lugar de comercialización



Fuente: Encuesta a productores, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

d) Análisis e interpretación

La mayoría de los productores de ruibarbo destinan su producción a mercados locales y solo un número reducido la comercializa directamente al consumidor. Lo cual es beneficioso para el desarrollo del proyecto ya que la producción se queda dentro de la parroquia el Playón de San Francisco, permitiendo obtener este producto con mayor rapidez.

3.3.2. Resultados de las encuestas dirigidas a los consumidores

A continuación se mostruestrán los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a la población económicamente activa de la parroquia el Playón de San Francisco y cantón Tulcán, debido a que el cálculo de la muestra se realiza de forma separada, es prudente de esta manera que el análisis sea de igual forma. (Anexo 4).

1. ¿Consume usted mermelada?

Tabla 26

Consumo de mermelada en el Playón de San Francisco

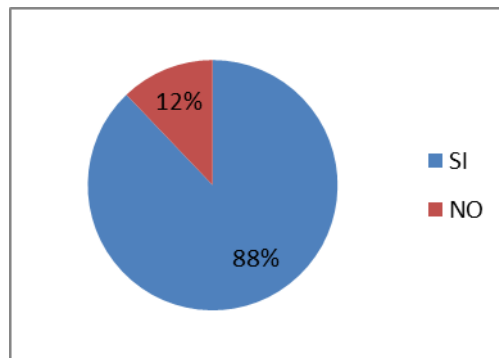
FRECUENCIA	CONSUMO	PORCENTAJE
SI	210	88%
NO	29	12%
TOTAL	239	100%

Fuente: Encuestas El Playón de San Francisco, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

Gráfico 10

Consumo de mermelada en el Playón de San Francisco



Fuente: Encuesta en el Playón de San Francisco
Elaborado por: La autora

Tabla 27

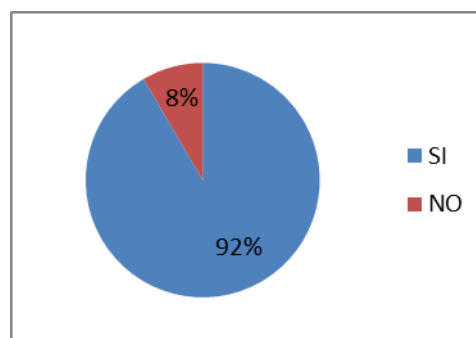
Consumo de mermelada en cantón Tulcán

FRECUENCIA	CONSUMO	PORCENTAJE
SI	348	92%
NO	32	8%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas Tulcán, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

Gráfico 11

Consumo de mermelada en cantón Tulcán



Fuente: Encuesta en Tulcán, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

e) Análisis e interpretación

Con la aplicación de las encuestas se pudo conocer que la gran mayoría de la población del Playón de San Francisco consume mermelada y únicamente un número reducido de estas personas no adquieren este producto. Lo cual significa que existe un gran mercado que puede ser aprovechado para comercializar la mermelada de ruibarbo.

En la ciudad de Tulcán, el instrumento estadístico usado, establece que 348 personas de la muestra consumen mermelada, y 32 no lo hace; con lo cual se complementa la existencia de un mercado por satisfacer.

2. ¿De acuerdo a su criterio que presentación tiene más acogida entre los consumidores?

Tabla 28

Tipo de envase consumidor el Playón de san Francisco

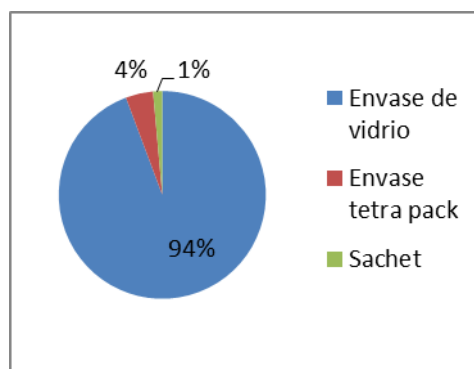
ENVASE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Envase de vidrio	198	94%
Envase tetra pack	9	4%
Sachet	3	1%
TOTAL	210	100%

Fuente: Encuesta El Playón de San Francisco, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

Gráfico 12

Tipo de envase consumidor el Playón de san Francisco



Fuente: Encuesta en el Playón de San Francisco, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

Tabla 29

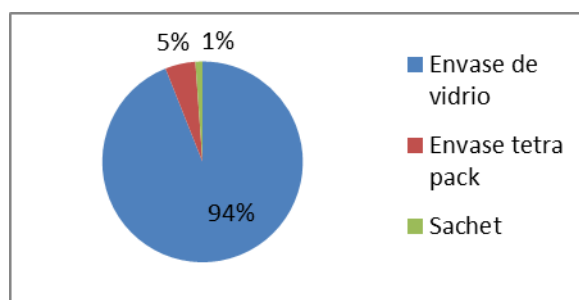
Tipo de envase consumidor en Tulcán

ENVASE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Envase de vidrio	327	94%
Envase tetra pack	17	5%
Sachet	4	1%
TOTAL	348	100%

Fuente: Encuesta En Tulcán, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

Gráfico 13

Tipo de envase consumidor en Tulcán



Fuente: Encuesta en la ciudad de Tulcán, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

f) Análisis e interpretación

Se ha determinado que la mayoría de la población en el Playón de San Francisco tiene preferencia por los productos cuya presentación es a través de un envase de vidrio, y solo un número reducido prefiere adquirirlos en tetra pack y sachet. En la ciudad de Tulcán, esta dinámica de preferencias mantiene el envase de vidrio, aunque el tetra pack crece en preferencia por la apariencia de presentaciones similares del vecino país de Colombia.

Esto permite tener una idea clara del tipo de envase que prefiere el consumidor y la forma cómo presentar los productos al mercado.

3. ¿Cuántas veces a la semana consume mermelada?

Tabla 30

Frecuencia de consumo en el Playón de san Francisco

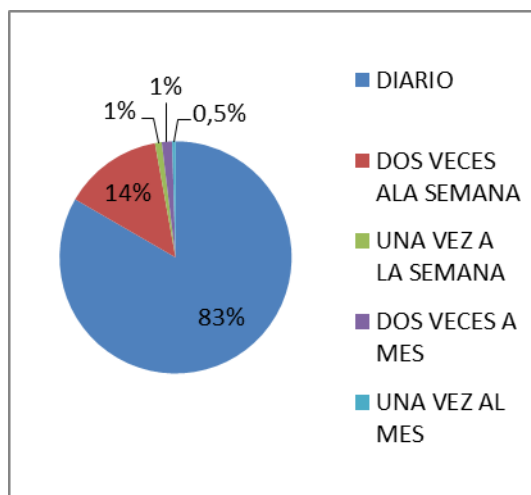
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DIARIO	175	83%
DOS VECES ALA SEMANA	29	14%
UNA VEZ A LA SEMANA	2	1%
DOS VECES A MES	3	1%
UNA VEZ AL MES	1	0,5%
TOTAL	210	100%

Fuente: Encuesta en el Playón de San Francisco, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

Gráfico 14

Frecuencia de consumo en el Playón de san Francisco



Fuente: Encuesta en el Playón de San Francisco, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

Tabla 31

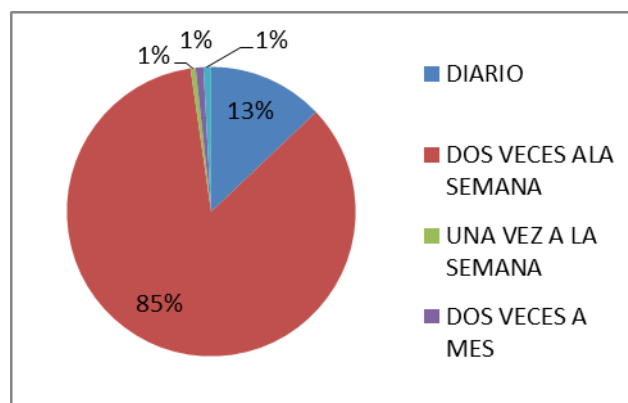
Frecuencia de consumo en Tulcán

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DIARIO	45	13%
DOS VECES ALA SEMANA	295	85%
UNA VEZ A LA SEMANA	2	1%
DOS VECES A MES	3	1%
UNA VEZ AL MES	3	1%
TOTAL	348	100%

Fuente: Encuesta en Tulcán, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

Gráfico 15

Frecuencia de consumo en Tulcán



Fuente: Encuesta en Tulcán, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

g) Análisis e interpretación

Los gráficos antes expuestos muestran que gran parte de la población consumen en su dieta diaria mermelada o por lo menos lo realizan dos veces a la semana, lo que nos mostrarían una clara demanda por satisfacer muy beneficioso para la nueva microempresa lo que nos permitiría mocionar que sería un negocio a largo plazo.

4. ¿Qué cantidad de mermelada considera usted, que consume mensualmente?

Tabla 32

Cantidad de consumo en el Playón de san Francisco

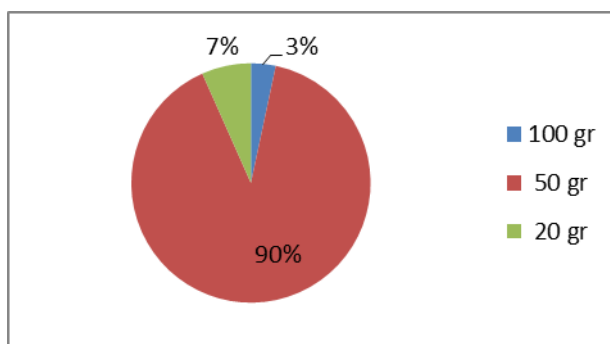
GRAMOS DE MERMELADA	PERSONAS QUE CONSUMEN	PORCENTAJE
100 gr	7	3%
50 gr	189	90%
20 gr	14	7%
TOTAL	210	100%

Fuente: Encuesta en el Playón de San Francisco, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

Gráfico 16

Cantidad de consumo en el Playón de san Francisco



Fuente: Encuesta en el Playón de San Francisco, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

Tabla 33

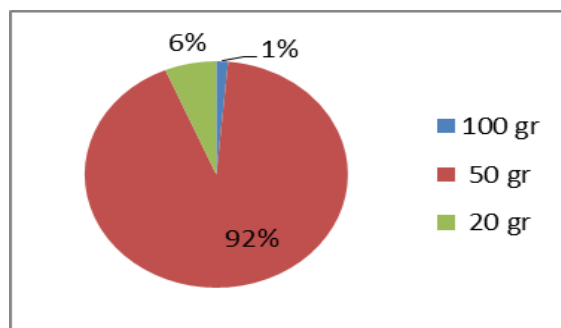
Cantidad de consumo en Tulcán

GRAMOS DE MERMELADA	PERSONAS QUE CONSUMEN	PORCENTAJE
100 gr	5	1%
50 gr	321	92%
20 gr	22	6%
TOTAL	348	100%

Fuente: Encuesta en Tulcán, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

Gráfico 17

Cantidad de consumo en Tulcán



Fuente: Encuesta en la ciudad de Tulcán, noviembre 2013.
Elaborado por: La autora

h) Análisis e interpretación

En el Playón de San Francisco las 210 personas consultadas que consumen mermelada, establecen que el 90% lo hacen en cantidades de 50 gramos; el cantón Tulcán el 92% o 321 de las 348 consultas, prefieren una presentación de 50 gramos. Lo que permitirá fruto de este diagnóstico, definir la presentación y volumen de mermelada de ruibarbo, a ofertar al mercado objetivo.

5. ¿Conoce usted el ruibarbo y sus propiedades medicinales?

Tabla 34

Conocimiento de producto en el Playón de san Francisco

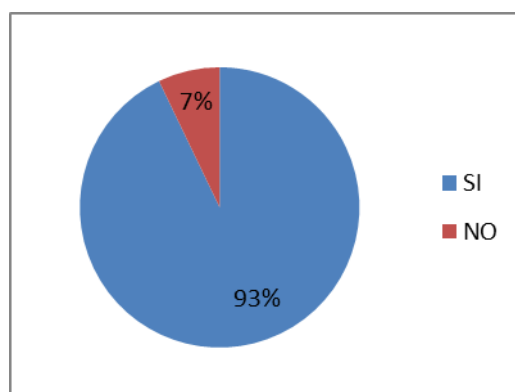
FRECUENCIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	195	93%
NO	15	7%
TOTAL	210	100%

Fuente: Encuesta en el Playón de San Francisco, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

Gráfico 18

Conocimiento de producto en el Playón de san Francisco



Fuente: Encuesta en el Playón de San Francisco, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

Tabla 35

Conocimiento de producto en Tulcán

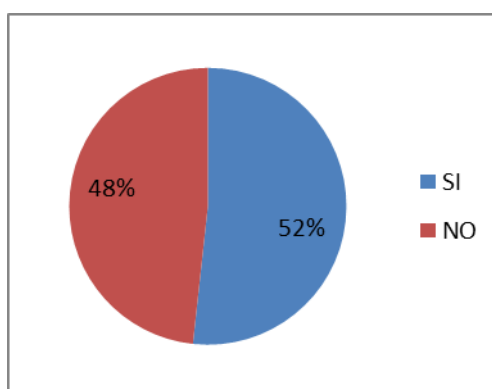
FRECUENCIA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	180	52%
NO	168	48%
TOTAL	348	100%

Fuente: Encuesta en Tulcán, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

Gráfico 19

Conocimiento de producto en Tulcán



Fuente: Encuesta en la ciudad de Tulcán, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

i) Análisis e interpretación

Los gráficos antes expuestos muestran que gran parte de la población no tiene conocimiento del ruibarbo y sus propiedades medicinales para diversas enfermedades, sin embargo hay un número reducido que indica conocer sus beneficios. Por lo que es necesario realizar campañas para dar a conocer a la población acerca de los múltiples beneficios nutricionales y medicinales.

6. ¿Le gustaría adquirir mermelada elaborada a base de ruibarbo?

Tabla 36

Motivación por adquirir mermelada de ruibarbo en el Playón de San Francisco

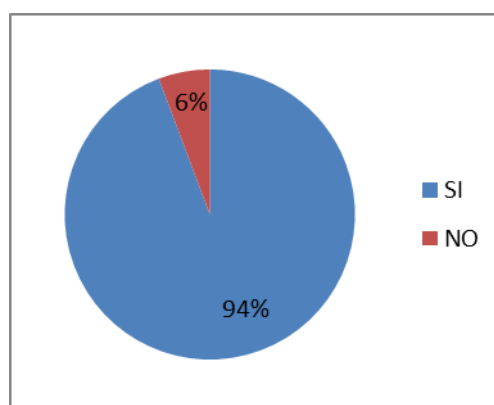
VARIABLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	198	94%
NO	12	6%
TOTAL	210	100%

Fuente: Encuesta en el Playón de San Francisco, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

Gráfico 20

Motivación por adquirir mermelada de ruibarbo en el Playón de San Francisco



Fuente: Encuesta en el Playón de San Francisco, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

Tabla 37

Motivación por adquirir mermelada de Ruibarbo en Tulcán

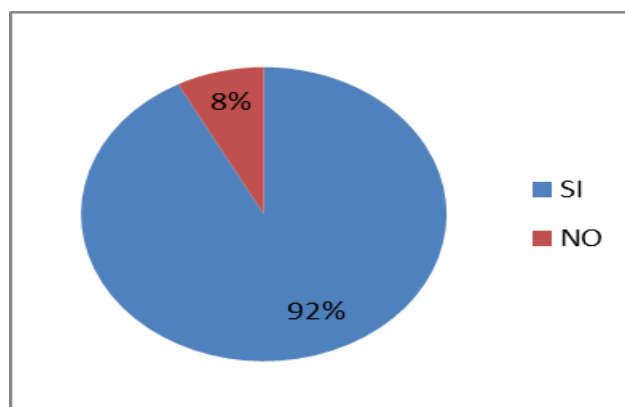
VARIABLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	321	92%
NO	27	8%
TOTAL	348	100%

Fuente: Encuesta en Tulcán, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

Gráfico 21

Motivación por adquirir mermelada de Ruibarbo en Tulcán



Fuente: Encuesta en la ciudad de Tulcán, noviembre 2013.

Elaborado por: La autora

j) Análisis e interpretación

Casi la totalidad de la población está dispuesta adquirir productos elaborados a base de ruibarbo, sin embargo un número poco representativo dice no estar de acuerdo con la adquisición de estos productos, lo que existirá una demanda a satisfacer.

3.4. Estructura y segmentación de mercado

3.4.1. Mercado meta

El mercado meta del proyecto se centra en la población económicamente activa de la Parroquia El Playón de San Francisco y cantón Tulcán en la provincia del Carchi, por la cercanía al centro de producción y la aceptable logística por carretera. El producto que se pretende ofertar es uno de calidad y a precios competitivos en el mercado.

3.4.2. Segmento de mercado

Los productos a elaborar por la nueva unidad económica están destinados a personas que buscan una nueva alternativa de mermelada, Con ello se presenta criterios que ayudan a determinar el segmento del mercado.

Tabla 38

Segmento de mercado

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	
GEOGRAFÍA	
REGION	SIERRA Y ORIENTE
PROVINCIA	CARCHI Y SUCUMBÍOS
CIUDAD	TULCÁN Y PARROQUIA EL PLAYÓN DE SAN FRANCISCO
SECTOR	URBANO Y RURAL
DEMOGRÁFICAS	
POBLACIÓN	POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA
GÉNERO	MASCULINO Y FEMENINO
CONTRACTUALES	
PREFERENCIA	GUSTEN DE MERMELADA
NIVEL ECONOMICO	SOCIO ECONÓMICO MEDIO- ALTO

Fuente: www.ecuadorencifras.com

Elaborado por: La autora

3.5. Análisis de la demanda

3.5.1. Consumidores

Los principales consumidores de mermelada de ruibarbo son niños, jóvenes y adultos, de clase media, ubicados en la parroquia el Playón de San Francisco y cantón Tulcán.

3.5.2. Proyección de la demanda

Con la finalidad de determinar la demanda existente de mermelada de ruibarbo al no disponer de datos históricos de la demanda, se consideró un porcentaje de la población económicamente activa del mercado objetivo.

La Población económicamente activa de la parroquia el Playón de San Francisco de acuerdo a datos obtenidos del INEC del último censo realizado en el año 2010 es de 589 personas; en la ciudad de Tulcán la cifra de población económicamente activa llega a 37.380. En total el mercado objetivo al año 2010 suman 37.969 habitantes, los mismos que serán tomados como punto de partida de nuestra investigación. Para el año 2014 tenemos una población de 39.797 la cual fue calculada en base a la tasa de crecimiento del 1,33% para la parroquia El Playón de San Francisco, 1,18% para el cantón Tulcán y en vista que no se ha realizado otro censo se tomará esta tasa para realizar la proyección de los siguientes 5 años.

Tabla 39
Proyección de población

AÑO	PEA PLAYÓN SN. F.	PEA CANTÓN TULCAN	PEA TOTAL
2.010	589	37.380	37.969
2.011	597	37.821	38.418
2.012	605	38.267	38.872
2.013	613	38.719	39.332
2.014	621	39.176	39.797

Fuente: www.ecuadorencifras.com
Elaborado por: La autora

La proyección de la demanda fue calculada tomando como punto de partida la población económicamente activa proyectada al 2014 que es de 39.797 (PEA 2014 El Playón Sn. Francisco más PEA 2014 cantón

Tulcán) más el 1,26% que es la tasa de crecimiento anual promedio de las dos poblaciones a investigar donde:

$$\begin{aligned} \text{PEA 2014} &= 39.797 \\ \text{TC} &= 1,26\% \\ &(\text{PEA} * \text{TASA CRECIMIENTO}) \\ &(39.797 * 1,0126) \\ &40.298 \text{ habitantes} \end{aligned}$$

Tabla 40

Proyección de la demanda

Año	PEA Total	Consumo dependientes PEA 1,5	Consumo mensual promedio mermelada 50 gr. Por persona	Demanda mermelada envase 250 gr.
2014	39.797	59.696	35.817.300	143.269
2015	40.298	60.448	36.268.598	145.074
2016	40.806	61.209	36.725.582	146.902
2017	41.320	61.981	37.188.325	148.753
2018	41.841	62.761	37.656.898	150.628

Elaborado por: La autora

Considerando que el grupo familiar de la población económicamente activa, tiene un nivel de consumo promedio al mes de 50 gramos de mermelada, según la encuesta realizada a los consumidores; se proyecta una demanda anual de una presentación de 250 gramos.

3.6. Análisis de la oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de productores (oferentes) están decididos a poner a disposición del mercado.

El propósito del análisis de la oferta es definir y medir la cantidad y condiciones en que se pone a disposición del mercado un bien o un servicio.

Para determinar la oferta existente en el mercado tanto de mermelada se realizó una investigación de campo que consistió en visitar los diferentes centros de expendio de alimentos especialmente en la ciudad de Tulcán y solicitar información acerca de las ventas mensuales de estos productos, los datos obtenidos se multiplicaron por 12 para determinar la oferta anual (Anexo 2)

Tabla 41

Oferta actual de mermelada

MARCA	LA REBAJA	TÍA	AKÍ	OFERTÓN	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Snob	298	152	135	263	848	10.176
Gustadina	256	135	121	245	757	9.084
AKI		-	98	204	302	1.624
Facundo	207	-	125	196	528	3.336
San Jorge	198	138	-	-	336	4.032
Conservas Guayas		123	-	-	123	1.476
María Morena		-	93	262	355	1.260
TOTAL	959	548	572	1.170	3.249	30.988

Elaborado por: La autora

La proyección de la oferta se obtuvo multiplicando la cantidad anual ofertada por el 1,26% que es la tasa de crecimiento de la población.

Tabla 42

Proyección de la oferta

AÑO	MERMELADAS
2014	30.988
2015	31.378
2016	31.774
2017	32.174
2018	32.580

Elaborado por: La autora

3.7. Balance de la oferta – demanda

De acuerdo a la proyección realizada para los cinco años de vida útil del proyecto se ha determinado que existe una demanda insatisfecha la misma que será aprovechada para comercializar nuestros productos.

Tabla 43

Balance demanda – oferta mermelada

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	143.269	30.988	112.281
2015	145.074	31.378	113.696
2016	146.902	31.774	115.129
2017	148.753	32.174	116.579
2018	150.628	32.580	118.048

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La autora

Se puede observar una demanda insatisfecha para el año 2014 de 112.281 de unidades de 250 gramos de mermelada. Esta información permite indicar que es factible la creación de una microempresa de producción y comercialización de mermelada de ruibarbo.

3.8. Análisis de precios

3.8.1. Precio de venta actual

A través de la técnica de observación realizada en los lugares de expendio y autoservicios tanto en la parroquia el Playón de San Francisco, como la ciudad de Tulcán; el precio de mermelada con referencia a los envases de vidrio de 250 a 300 gramos existentes en el mercado cuyo precio es de \$1.25 a \$2.00 dependiendo de la marca **(Anexo 1)**. Así se determinó que los productos que se encuentran a la venta tienen un precio medio, es decir un valor adecuado para el alcance de los consumidores.

Tabla 44

Precios actuales mermelada

MARCA	LA REBAJA	TIA	AKI	OFERTÓN	PROMEDIO
SNOB	1,75	1,69	1,86	1,46	1,69
GUSTADINA	1,56	1,59	1,49	1,49	1,53
AKI	-	-	1,24	1,24	1,24
FACUNDO	1,45	-	1,4	1,4	1,42
SAN JORGE	1,6	1,59	-	-	1,60
CONSERVAS GUAYAS	-	1,39	-	-	1,39
MARIA MORENA	-	-	1,33	1,33	1,33
PRECIO PROMEDIO					1,54

Elaborado por: La autora

3.9. Participación del proyecto

El presente proyecto va a participar con un 45% de la demanda insatisfecha del año 2014 lo que significa 50.527 envases de mermelada de 250 gr. mensuales.

Para el cálculo de la producción del proyecto se tomó en cuenta la cantidad de materia prima con la que se cuenta y la capacidad productiva de la planta.

3.9.1. Producto a ofrecer

El producto que se va a comercializar por medio del proyecto es mermelada de ruibarbo la misma que por su alto contenido nutricional brindará a los consumidores un producto con múltiples beneficios para la salud.

3.9.2. Presentación

El producto elaborado a base del ruibarbo será presentado al público de la siguiente manera.

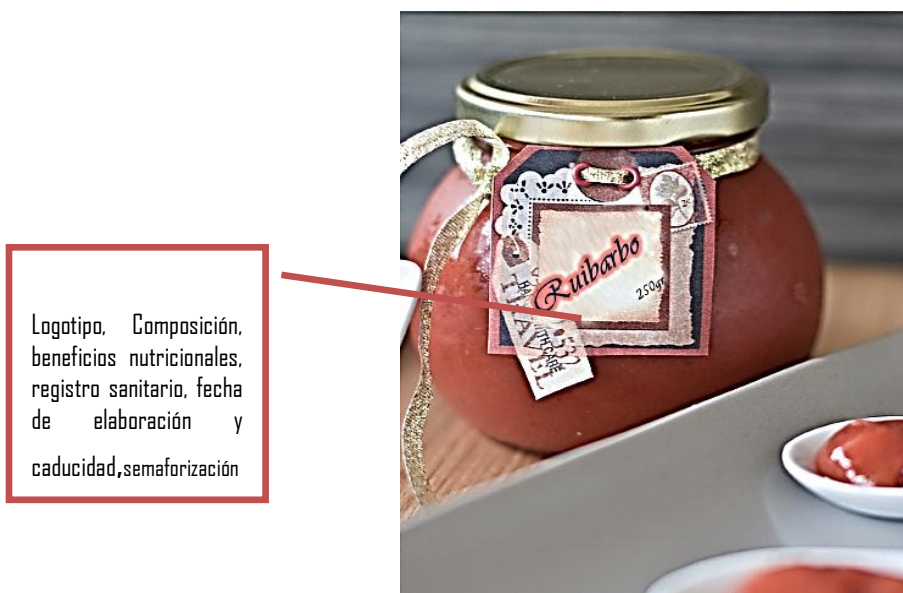
Mermelada.- este producto será distribuido al mercado en frascos de vidrio de 250 gr, los mismos que tendrán una etiqueta con el nombre de la mermelada, sus componentes, beneficios nutricionales, registro sanitario, fecha de elaboración y caducidad.

El segmento de mercado al cuál básicamente se orientará el presente proyecto, son los establecimientos cuya actividad comercial es la de ofrecer el productos tales como mermelada con altos beneficios nutricionales.

Logotipo.- El producto a ofrecer al mercado llevará como logotipo “*La magia del sabor*”

Gráfico 22

Envase mermelada De Ruibarbo



Logotipo, Composición, beneficios nutricionales, registro sanitario, fecha de elaboración y caducidad, semaforización

Elaborado por: La autora

3.9.3. Análisis de comercialización

Para iniciar las actividades comerciales se necesita diseñar estrategias, para ingresar y asegurar su posicionamiento dentro del mercado, presentando una alternativa nutricional y de salud, con precio competitivo

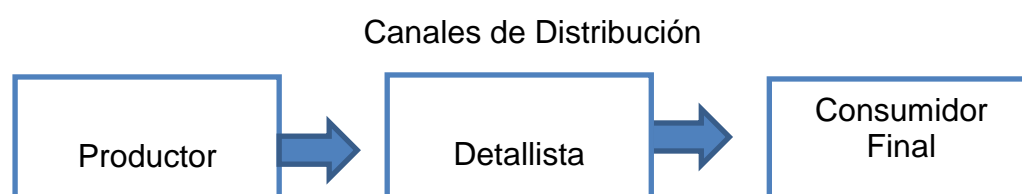
3.9.4. Canales de distribución

Para la comercialización de la mermelada de ruibarbo, se utilizará como canales de distribución, una preventa en los clientes potenciales en los mercados objetivos de Tulcán y El Playón de San Francisco, a través del vendedor de la microempresa, quien visitará con rutas segmentadas especialmente en Tulcán, tres días a la semana. Esto se complementará con ventas directas al consumidor directamente en la planta.

El canal de distribución que se utilizará es productor –detallista – consumidor final; en este caso se considera a los detallistas como el

principal aliado intermediario de la cadena entre los consumidores de mermelada.

Gráfico 23



Elaborado por: La autora

Tomando como base la información de campo se ha diseñado las siguientes estrategias.

3.9.5. Estrategias de comunicación

Al tomar en cuenta que la mermelada de ruibarbo no existen en el mercado actualmente, es necesario motivar su consumo incursionar en el mercado objetivo a través de:

Degustaciones.- Estas se realizarán en los principales centros de abasto de alimentos del Cantón Sucumbíos, en sus principales y cercanas parroquias, y autoservicios de tiendas de alto comercio en la ciudad de Tulcán; a través de equipos de impulsadoras y modelos promotoras. Esto permitirá que los consumidores potenciales tengan la oportunidad de probar, saborear, conocer los beneficios nutricionales y medicinales del producto.

Publicidad a través del internet.- Se realizará publicidad a través de este medio de comunicación ya que se constituyen en los mas utilizados para dar a conocer los productos; para lo cual se creará una página web con información acerca de la empresa y los productos que esta ofrece.

Volantes.- Se repartirá volantes que contengan información acerca de los productos que se va a comercializar indicando las características que contiene la mermelada de ruibarbo.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO-INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.1. Objetivo

El objetivo general del estudio técnico es demostrar si el proyecto que se está investigando es técnicamente factible, justificando además desde el punto de vista económico, haber seleccionado la mejor alternativa en tamaño, localización, y proceso productivo para satisfacer la demanda existente de mermelada de Ruibarbo.

4.2. Localización del proyecto

Se ubicará el lugar exacto donde se creará la microempresa para la elaboración de mermelada de Ruibarbo, desde la macro localización hasta micro localización tomando en cuenta todos los factores que propiciarán el desarrollo del presente proyecto.

✓ **Macrolocalización**

El Ecuador es un país del noreste de América del Sur, bordeado al noreste por Colombia; por Perú al este y al sur; y por el océano Pacífico al oeste. El país comprende también el archipiélago de Galápagos situado en el océano Pacífico. Ecuador, cuya capital es Quito, tiene una superficie de 283.561 km².

Sucumbíos es un Cantón de la Provincia del mismo nombre, en la cual se encuentra la Parroquia El Playón de San Francisco, en la región nororiental del Ecuador, en el límite de las provincias del Carchi y Sucumbíos.

Gráfico 24

Mapa provincias Carchi y Sucumbíos



Fuente: Googlemap.
Elaborado por: La autora.

✓ Microlocalización

La empresa estará localizada en la propiedad de Rómulo Narvèez padre de La autora como aporte a la microempresa familiar (inversión Propia) de esta manera se hace prudente señalar la ubicación: calle Ponce H. Enríquez y San Francisco en la parroquia el Playón de San Francisco.

4.3.2. Tamaño del proyecto

Considerando los datos establecidos en la oferta y la demanda del producto a través del estudio de mercado, se determina los parámetros necesarios para definir el tamaño del estudio planteado, el tipo de maquinaria y equipos, el proceso productivo a utilizar para establecer un óptimo rendimiento que permita a la empresa alcanzar los objetivos trazados.

El tamaño del proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto que se trata; este también está en función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto.

Existen algunos factores que influyen en la determinación del tamaño del proyecto como son:

✓ **Diseño de las instalaciones**

El diseño de este proyecto, está basado en los requerimientos básicos necesarios para implementar una planta, puntualizando lo siguiente:

- Determinación de la demanda existente y futura
- Proyecto de crecimiento de la población
- Servicios básicos (luz, agua, teléfono, entre otros.)
- Mano de obra necesaria
- Topografía
- Accesibilidad
- Orientación, entre otros.

✓ **Distribución de las instalaciones**

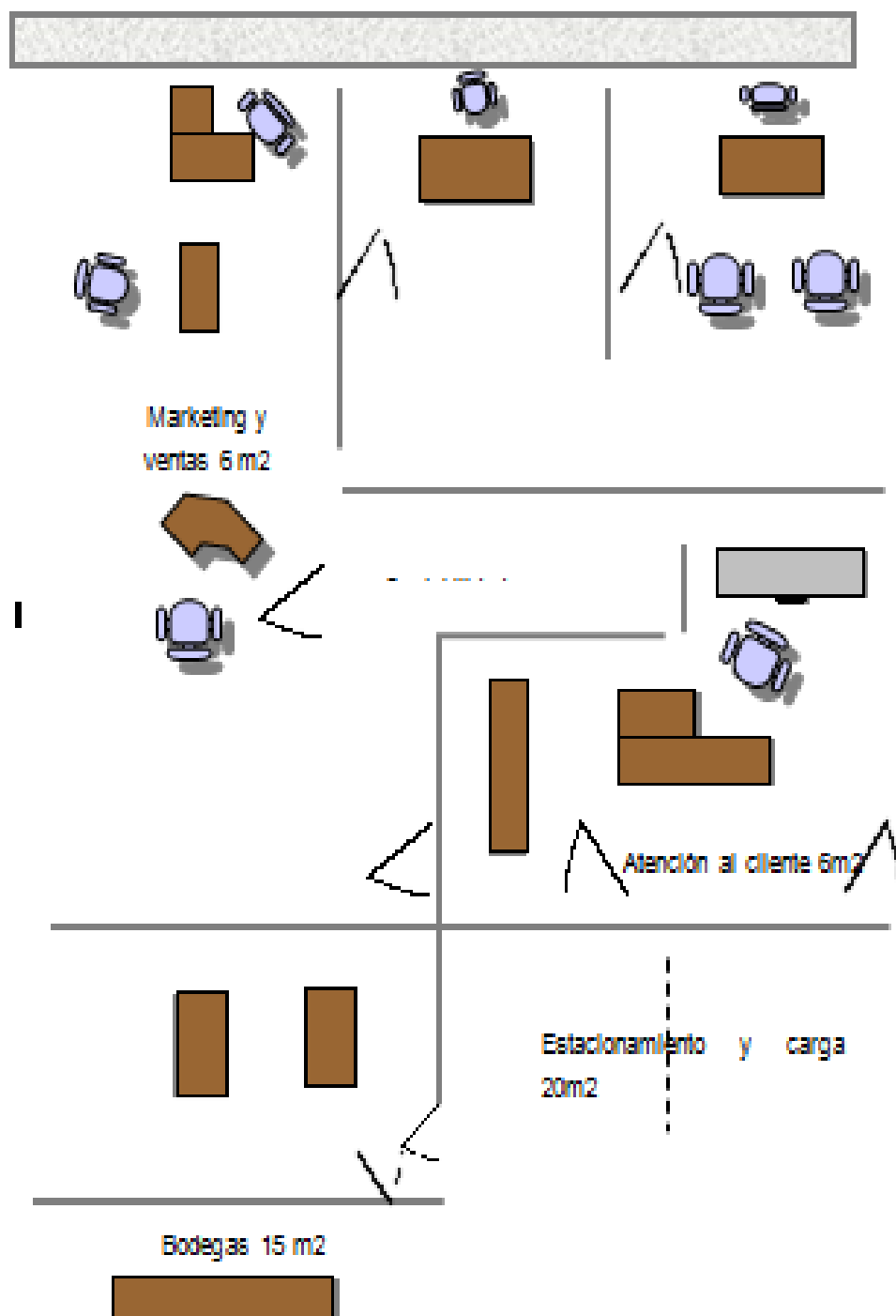
El diseño busca lograr una disposición ordenada y bien planeada de la maquinaria y del equipo, considerando la logística en el manejo de materias primas y de los productos terminados, con la finalidad de aprovechar eficientemente el equipo, el tiempo y las aptitudes de los trabajadores.

El proyecto consta de una edificación de una planta que se encuentra distribuido por áreas entre las que tenemos:

- Área de producción
- Área de administración
- Área de ventas
- Estacionamiento

Gráfico 26

Distribución interna de la planta.



Elaborado por: La autora

✓ **Mercado**

Para establecer el tamaño del mercado que se va a captar, se tomará en cuenta la demanda insatisfecha. Este proyecto tiene como finalidad producir y comercializar un producto nuevo como lo es la mermelada de Ruibarbo en la parroquia el Playón de San Francisco y posteriormente comercializarlo tanto en la localidad como en la ciudad de Tulcán, con la visión de a futuro poder ampliar la cobertura a las demás ciudades de las provincias de Sucumbíos y el Carchi y también expandirlo dependiendo de la producción, al resto de país.

✓ **Financiamiento**

La elaboración de los productos tendrá una inversión la cual necesita de financiamiento que será de origen propio y a través de un préstamo, en detalle se analizó en el capítulo financiero.

✓ **Equipamiento por áreas**

✓ **Área administrativa**

El área administrativa facilitará el desempeño del personal, empleando activos fijos de muebles y enceres, equipos de cómputo y equipos de oficina como:

- Sillón ejecutivo
- Sillas
- Escritorio
- Fax
- Archivador
- Teléfono
- Material y accesorios de oficina

- Equipo de oficina (calculadora, sumadoras, grapadoras, perforadoras, papeleras)
- Equipo de computo

✓ **Área de producción**

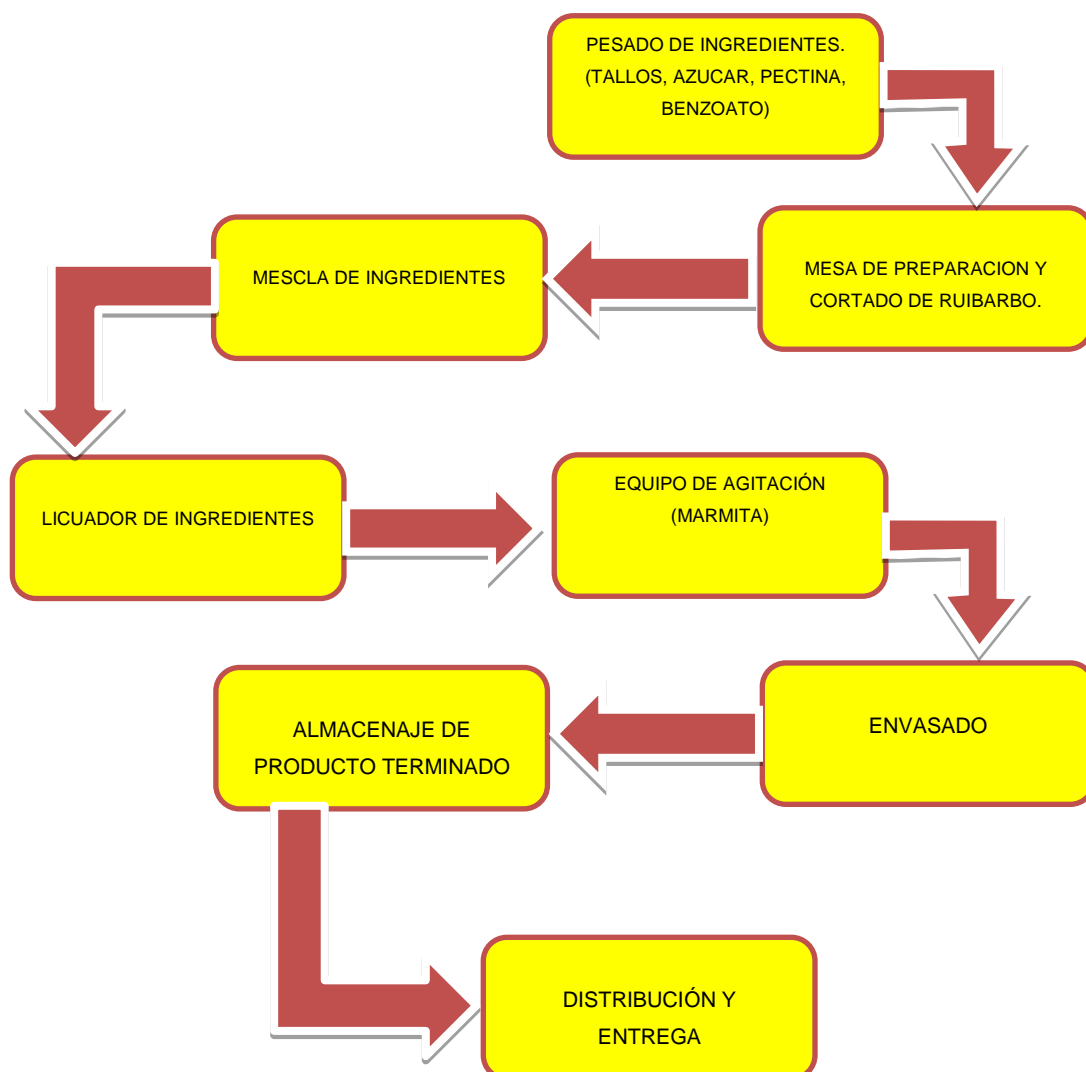
Para el área de producción es necesaria la dotación de maquinaria (Anexo 8) e implementos los mismos que se detallan a continuación:

- Marmita
- Mesas de preparación
- Cocina industrial
- Congelador industrial
- Coches de transporte
- Bascula
- Licuadora
- Embudos
- Cilindros de gas
- Cascos, mandiles, guantes, entre otros.
- Extintores

Proceso de producción de la mermelada

Gráfico 27

Proceso de producción de la mermelada



Elaborado por: La autora.

✓ Área de ventas

El área de ventas es el que se encarga de la distribución y comercialización de los productos por lo cual estará dotado de:

- Escritorio
- Sillón ejecutivo
- Equipo de computo
- Teléfono
- Aparadores
- Extintor

4.3.3. Presupuesto técnico.

✓ Terreno

El terreno en el que se construirá la pequeña planta, almacenaje, logística y punto de venta de fábrica, será facilitado por el padre del gestor del proyecto. El costo en el mercado del mismo asciende a:

Tabla 45
Terreno

TAMAÑO (M2)	COSTO POR M2 COMERCIAL	COSTO TOTAL
138,00	35,00	4.830,00

Elaborado por: La autora

✓ **Construcción e instalación de la planta**

El área que se destina para la construcción de la infraestructura es de 138 m2 distribuida de la siguiente manera:

Tabla 46

Distribución de instalaciones

No.	ÁREA	M2
1	ADMINISTRACIÓN	12
1	PRODUCCIÓN	95
1	VENTAS	6
1	ESTACIONAMIENTO Y AREAS VERDES	20
1	BAÑOS	5
TOTAL		138

Elaborado por: La autora

✓ **Costo de la infraestructura**

El costo de edificación de la planta se divide en dos partes, costo de materiales de construcción y de mano de obra.

Dentro de los materiales de construcción y para los acabados se utilizará:

- Bloque prensado
- Ripio
- Arena fina
- Cemento
- Varillas
- Cerámica
- Pintura
- Tubería

- Ventanas
- Puertas
- Sanitarios
- Grifería

Tabla 47

Costo de la infraestructura

DETALLE	M2	COSTO DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN	COSTO DE MANO DE OBRA \$30 POR M2	COSTO TOTAL
INFRAESTRUCTURA	138	5.000,00	4.140,00	9.140,00

Elaborado por: La autora

✓ **Muebles y enseres**

Son parte de los activos fijos para el área de administración y de ventas los mismos que se detallan a continuación:

Tabla 48

Muebles y enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
ARCHIVADORES	2	70,00	140,00
ESCRITORIOS DE MADERA	7	100,00	700,00
SILLAS	5	16,00	80,00
SILLÓN EJECUTIVO	7	50,00	350,00
CIRCUITO CERRADO DE SEGURIDAD			720,00
SENSORES DE MOVIMIENTO	3	15,00	45,00
SIRENAS	1	60,00	60,00
BASUREROS	8	5,00	40,00
EXINTORES	4	17,00	68,00
IMPREVISTOS 2%			44,06
TOTAL			2.247,06

Elaborado por: La autora.

✓ **Equipo de oficina**

Son equipos complementarios que facilitarán y permitirán el funcionamiento de las actividades diarias.

Tabla 49

Equipo de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
FAX	1	202,00	202,00
SUMADORAS ELECTRICAS	2	35,00	70,00
TELEFONOS	3	75,00	225,00
GRAPADORAS	2	5,00	10,00
PERFORADORAS	2	3,50	7,00
SUBTOTAL			514,00
IMPREVISTOS 2%			5,14
TOTAL			519,14

Elaborado por: La autora

✓ **Equipamiento**

Equipo de computación

Para el proyecto se consideran los equipos de cómputo que automaticen el proceso administrativo, almacenamiento de información, tramitología y envío de documentos necesarios.

Tabla 50

Equipo de computación

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
COMPUTADORAS SAMSUNG COMPLETAS	2	800	1.600
IMPREVISTOS 2%			32
TOTAL			1.632

Elaborado por: La autora

✓ **Maquinaria**

El costo de la maquinaria fue tomado de acuerdo a proformas. (Anexo 5).

Tabla 51

Maquinaria

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Marmita	2	750,00	1.500,00
Cocina Industrial	1	250,00	250,00
Congelador Industrial	1	450,00	450,00
Licuada	1	100,00	100,00
Báscula	1	130,00	130,00
Total			2.430,00

Elaborado por: La autora

✓ **Materiales**

Son materiales necesarios dentro del área de producción que facilitarán y permitirán el funcionamiento de las actividades diarias de la empresa.

Tabla 52

Materiales

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
MESA DE PREPARACIÓN	1	300	300
COLADORES	6	1,5	9
EMBUDOS	6	5	30
CILINDROS DE GAS	4	50	200
COCHES DE TRANSPORTE	3	60	180
VARIOS	1	50	50
TOTAL			769

Elaborado por: La autora

✓ **Vehículo**

Para la transportación de materia prima, insumos y entrega del producto se utilizará una camioneta año 2005.

Tabla 53

Vehículo

DESCRIPCIÓN	VALOR
Camioneta	10,000.00

Elaborado por: La autoras

✓ **Gastos de constitución**

En estos gastos van los valores que se gastarán para constituir la microempresa familiar y todos los permisos necesarios para la producción, comercialización, permisos, entre otros. Que permitan el correcto funcionamiento de este proyecto.

Tabla 54

Gastos de constitución

DESCRIPCIÓN	VALOR ANUAL
Permiso de Cuerpo de Bomberos	10,00
Patente Municipal Y formulario de declaraciones	260,00
Registro Sanitario.	20,00
Registro Cámara de Comercio	150,00
Registro de la Propiedad	400,00
Pago para la constitución de la empresa familiar	380,00
Servicio de Rentas Internas(RUC)	0,00
TOTAL	1.220,00

Elaborado por: La autora

✓ **Capital de trabajo**

Para el capital de trabajo se tomó en cuenta los costos requeridos para la operación durante un mes, los mismos que se encuentran detallados así:

✓ **Materia prima**

El cálculo de la materia prima como parte del capital de trabajo, se establece así:

Tabla 55

Materia prima

DETALLE	AÑO 2014											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MA	JUN	JUL	AGOST	SEPT	OCT	NOV	DIC
RUIBARBO	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33
PRECIO POR QQ	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
TOTAL	2.083,33	2.083,33	2.083,33	2.083,33	2.083,33	2.083,33	2.083,33	2.083,33	2.083,33	2.083,33	2.083,33	2.083,33

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La autora

✓ Costos Indirectos de Fabricación.

El cálculo de Costos Indirectos de Fabricación como parte del capital de trabajo, se establece así:

Tabla 56
Costos Indirectos de Fabricación Mensual

Costos Indirectos de Fabricación	
Materia Prima Complementaria	496,46
Envases	70
Etiquetas	20
Cajas de cartón	30
Gas	20
Insumos	200
Servicios Básicos	205,2
Total	1.041.66

Elaborado por: La autora

✓ Talento humano

La organización, para lograr sus objetivos requiere de una serie de recursos uno de ellos es el talento humano el cual ayudará a alcanzar sus metas. El Contador no tendrá relación de dependencia, sino facturará por servicios profesionales

Tabla 57
Talento humano

Sección	No. Personas	Sueldo	IESS patronal	Sueldo de IESE	Décimo tercero	Décimo Cuarto	Costo Mensual
Administrativa							
Gerente	1	600	72,9	672,9	50,00	28,33	751,23
Contador	1	150					150,00
Ventas							
Vendedor	1	340	41,31	381,31	28,33	28,33	437,98
Producción							
Personal de producción	2	680	82,62	762,62	56,67	56,67	875,95
TOTAL	5	1.770	196,83	1.816,83	135	113,33	2.215.16

Elaborado por: La autora

✓ Servicios básicos

Para el funcionamiento de la microempresa dedicada a la producción y comercialización de mermelada de ruibarbo, se utilizará los servicios básicos tales como luz eléctrica, agua, teléfono, internet y gas. Los mismos que fueron calculados de la siguiente manera:

La luz eléctrica en base a 1000 KW mensuales a un costo de 0.13 centavos el KW más impuestos por alumbrado público y servicio de bomberos. El agua potable con un consumo aproximado de 120 m³ a un costo de 0.60 más impuestos por alcantarillado y comercialización. Y el teléfono a un costo de cuatro centavos el minuto.

Tabla 58
Servicios básicos

Detalle	Unidad Medida	# Mensual Utilizado	Precio Unitario USD	Valor mensual USD	Cargos Adicionales USD	Total Mensual USD	Total Anual USD
Agua Potable.	M3	120	0,6	72,00	28,00	100,00	1.200
Energía Electrica	Kw/h	900	0,13	117,00	33,00	150,00	1.800
Telefono.	Minutos	1.800	0,04	72,00		72,00	864
Internet	Horas ilimitadas			20,00		20,00	240
Gas	Cilindro industrial	4	20	80,00		80,00	960
Total						422,00	5.064

Elaborado por: La autora

✓ Costos de publicidad

Los costos de publicidad son de gran importancia para dar a conocer al público los productos a ofertarse los mismos que se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 59

Costos de publicidad

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Degustaciones	60,00	720,00
Volantes	20,00	240,00
Pagina Web	30,00	360,00
Total	110,00	1.320,00

Elaborado por: La autora

✓ **Combustible**

Tabla 60

Combustible

km/h	CONSUMO GALONES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
160	97,5	1,03	100,00

Elaborado por: La autora

✓ **Capital de trabajo mensual**

Para el capital de trabajo necesario para operar durante el primer mes será:

Tabla 61

Capital de trabajo

DESCRIPCIÓN	VALOR
Materia Prima directa	2.083,33
Costos Indirectos de Fabricación	1.041,67
Sueldos	2.215,16
Servicios básicos	422,00
Publicidad	110,00
Combustible	100,00
Subtotal.	5.972,16
Imprevistos 2%	119,44
Total	6.091,60

Elaborado por: La autora

4.4 Inversión fija

La inversión fija del proyecto asciende a 32,787.14, valor que se invertirá en lo que se refiere a infraestructura civil, terreno, maquinaria, vehículo, materiales de producción, muebles y equipos para administración, ventas y gastos de constitución.

Tabla 62

Inversión fija

Detalle	Costo
Terreno	4.830
Infraestructura	9.140
Muebles y enseres	2247
Equipo de oficina	519,14
Equipo de computación	1.632
Maquinaria	2.430
Materiales	769
Vehículo	10.000
Gastos de constitución	1.220
Total	32.787,14

Elaborado por: La autora

4.5 Resumen de la Inversión.

Acontinuacion se detalla la inversion a realizarse

Tabla 63

Resumen de inversiones

DETALLE	COSTO TOTAL
Inversiones Fijas	32.787,14
Inversiones Diferidas	1.220,00
Capital de trabajo	6.091,60
TOTAL	38.878,74

Elaborado por: La autora

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

La finalidad del estudio financiero es determinar la factibilidad del proyecto en términos monetarios, para esto se necesita realizar presupuestos tanto de inversiones, ingresos, egresos, los respectivos balances proforma y la correspondiente evaluación de la inversión, este análisis servirá para la toma de decisiones de los inversionistas.

5.1. Determinación de la inversión

5.1.1. Inversión fija

La inversión fija del proyecto asciende a 32,787.14, valor que se invertirá en lo que se refiere a infraestructura civil, terreno, maquinaria, vehículo, materiales de producción, muebles y equipos para administración, ventas y gastos de constitución.

Tabla 64

Inversión fija

Detalle	Costo
Terreno	4.830
Infraestructura	9.140
Muebles y enseres	2247
Equipo de oficina	519,14
Equipo de computación	1.632
Maquinaria	2.430
Materiales	769
Vehículo	10.000
Gastos de constitución	1.220
Total	32.787,14

Elaborado por: La autora

5.1.2. Inversión variable

En la inversión variable se tomó en cuenta el capital de trabajo necesario para la operación de un mes, donde se encuentra detallada la materia prima directa, mano de obra directa (sueldo de dos operarios) y costos indirectos de fabricación necesarios para la producción de un mes, así como también se tomó en cuenta los gastos administrativos y de ventas.

Tabla 65

Capital de trabajo

DESCRIPCIÓN	VALOR
Costos de Producción:	
Materia Prima Directa:	
Ruibarbo	2.083,33
Mano de Obra Directa:	
Personal de producción	654,05
Costos Indirectos de Fabricación:	
Materia Prima Complementaria	496,46
Envases	70
Etiquetas	20
Cajas de cartón	30
Gas	20
Insumos	200
Servicios Básicos	205,2
Gastos Administrativos y Ventas:	
Sueldos	1.339,21
Mantenimiento Equipo de computo	50
Publicidad	110
Servicios Básicos	422
Combustible	100
Subtotal	5.972,16
Imprevisto 2%	199,44
Total	6.091,60

Elaborado por: La autora

5.2. Financiamiento

Para cumplir con el plan de inversión anteriormente establecido se cuenta con los recursos distribuidos de la siguiente manera:

5.2.1. Capital propio

Es el valor con el que se cuenta en este momento como aporte en el valor comercial del terreno del padre de La autora y presidente de la microempresa.

Tabla 66

Capital propio

DESCRIPCIÓN	VALOR
TERRENO	4.830,00
TOTAL	4.830,00

Elaborado por: La autora

5.2.2. Estructura de la inversión

Según el plan de inversión se estima que se requiere como inversión inicial \$38.878,74 distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 67

Resumen de inversiones

DETALLE	COSTO TOTAL
Inversiones Fijas	32.787,14
Inversiones Diferidas	1.220,00
Capital de trabajo	6.091,60
TOTAL	38.878,74

Elaborado por: La autora

Es importante mencionar que los gastos de constitución se encuentran contemplado en el capital trabajo, por tal razón no se suma las inversiones diferidas al resumen de la inversión.

Tabla 68

Estructura de la inversión

DETALLE	Porcentaje %	Valor
Financiamiento Banco de Fomento	88%	34.048,74
Financiamiento Propio	12%	4.830,00
Valor Total de la Inversión		38.878,74

Elaborado por: La autora

5.2.3. Amortización del crédito

La amortización del crédito financiero requerido para la puesta en marcha de la microempresa es de 34.048,74 crédito que será financiado por el Banco Nacional de Fomento, a una tasa activa del 9,35% anual, acorde al segmento productivo, por el tiempo de cinco años, el crédito se amortiza de la siguiente manera.

Tabla 69

Amortización

MES	CAPITAL	M. CAPITAL	INTERES	CUOTA	SALDO
0					34.048,74
1	34048,74	565,92	264,57	830,48	33.389,08
2	33.389,08	565,92	260,16	826,08	32.823,16
3	32.823,16	565,92	255,75	821,67	32.257,24
4	32.257,24	565,92	251,34	817,26	31.691,32
5	31.691,32	565,92	246,93	812,85	31.125,40
6	31.125,40	565,92	242,52	808,44	30.559,48
7	30.559,48	565,92	238,11	804,03	29.993,56
8	29.993,56	565,92	233,70	799,62	29.427,64
9	29.427,64	565,92	229,29	795,21	28.861,72
10	28.861,72	565,92	224,88	790,80	28.295,80
11	28.295,80	565,92	220,47	786,39	27.729,88

12	27.729,88	565,92	216,06	781,98	27.163,96
13	27.163,96	565,92	211,65	777,57	26.598,04
14	26.598,04	565,92	207,24	773,16	26.032,12
15	26.032,12	565,92	202,83	768,75	25.466,20
16	25.466,20	565,92	198,42	764,34	24.900,28
17	24.900,28	565,92	194,01	759,93	24334,36
18	24.334,36	565,92	189,61	755,53	23768,44
19	23.768,44	565,92	185,20	751,12	23202,52
20	23.202,52	565,92	180,79	746,71	22636,60
21	22.636,60	565,92	176,38	742,30	22070,68
22	22.070,68	565,92	171,97	737,89	21504,76
23	21.504,76	565,92	167,56	733,48	20938,84
24	20.938,84	565,92	163,15	729,07	20372,92
25	20.372,92	565,92	158,74	724,66	19807,00
26	19.807,00	565,92	154,33	720,25	19241,08
27	19.241,08	565,92	149,92	715,84	18675,16
28	18.675,16	565,92	145,51	711,43	18109,24
29	18.109,24	565,92	141,10	707,02	17543,32
30	17.543,32	565,92	136,69	702,61	16977,40
31	16.977,40	565,92	132,28	698,20	16411,48
32	16.411,48	565,92	127,87	693,79	15845,56
33	15.845,56	565,92	123,46	689,38	15279,64
34	15.279,64	565,92	119,05	684,97	14713,72
35	14.713,72	565,92	114,64	680,56	14147,80
36	14.147,80	565,92	110,23	676,15	13581,88
37	13.581,88	565,92	105,83	671,75	13015,96
38	13.015,96	565,92	101,42	667,34	12450,04
39	12.450,04	565,92	97,01	662,93	11884,12
40	11.884,12	565,92	92,60	658,52	11318,20
41	11.318,20	565,92	88,19	654,11	10752,28
42	10.752,28	565,92	83,78	649,70	10186,36
43	10.186,36	565,92	79,37	645,29	9620,44
44	9.620,44	565,92	74,96	640,88	9054,52
45	9.054,52	565,92	70,55	636,47	8488,60
46	8.488,60	565,92	66,14	632,06	7922,68
47	7.922,68	565,92	61,73	627,65	7356,76
48	7.356,76	565,92	57,32	623,24	6790,84
49	6.790,84	565,92	52,91	618,83	6224,92
50	6.224,92	565,92	48,50	614,42	5659,00
51	5.659,00	565,92	44,09	610,01	5093,08
52	5.093,08	565,92	39,68	605,60	4527,16
53	4.527,16	565,92	35,27	601,19	3961,24
54	3.961,24	565,92	30,86	596,78	3395,32
55	3.395,32	565,92	26,46	592,38	2829,40
56	2.829,40	565,92	22,05	587,97	2263,48
57	2.263,48	565,92	17,64	583,56	1697,56
58	1.697,56	565,92	13,23	579,15	1131,64
59	1.131,64	565,92	8,82	574,74	565,72
60	565,72	565,72	4,41	570,13	0,00
		33.955	8.069		

Elaborado por: La autora

5.2.4. Ingresos

Son los ingresos que el centro de procesamiento obtendrá por la comercialización de la mermelada de ruibarbo de 250gr.

✓ Precio

Para analizar el precio del producto se tomó en cuenta dos métodos principales para la fijación del precio:

- Fijación de precios para ajustarse a la competencia.
- Precio promedio: Se aplica cuando se introducen productos nuevos al mercado que no cuentan con datos históricos.

El precio de la mermelada de ruibarbo, será fijado en base a los productos de la competencia.

✓ Determinación de precios

El precio de mermelada se estableció de acuerdo al promedio de los precios existentes en el mercado, para el año 2014 se establece a un precio promedio de 1,54 dólares, los años posteriores se da uso a la tasa de inflación que equivalente a 2,85% .

Tabla 70

Determinación de precios

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
MERMELADA 250 g.	1,54	1,58	1,62	1,67	1,72

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La autora.

✓ Ventas en unidades

El número de unidades que se va a producir se obtuvo tomando en consideración la capacidad de la planta y aprovechando la maquinaria que se va a adquirir, de esta manera se estableció que el proyecto va a cubrir el 45% de la demanda insatisfecha, 50.527 envases de mermelada de 250gr. anuales

(45% de 50.527 unidades) o 4.211 mensuales para los años siguientes se toma la tasa de crecimiento promedio de las dos poblaciones a investigar que corresponde a 1,26%; estos datos han sido tomados del estudio de mercado.

Tabla 71

Ventas en unidades

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
MERMELADA 250 g.	50.527	51.163	51.808	52.461	53.122

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La autora.

✓ Proyección de ingresos

Para la proyección de los ingresos se consideró las ventas efectuadas por la micro empresa, además se estableció que el precio del producto incrementará el 2.85% (tasa tomada de la página del Banco Central del Ecuador) cada año de acuerdo a la tendencia de la inflación de los últimos cinco años; mientras que para determinar la cantidad de producción en unidades se aplicó el incremento del 1,26% que corresponde al crecimiento de la población de la parroquia El Playón de San Francisco y la ciudad de Tulcán.

Tabla 72

Proyección de ingresos mermelada

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
MERMELADA 250 g.	50.527	51.163	51.808	52.461	53.122
PRECIO POR UNIDAD	1,54	1,58	1,63	1,68	1,72
TOTAL	77.810,87	81.036,84	84.396,55	87.895,56	91.539,63

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La autora

5.2.5. Gastos**✓ Costos de producción**

El costo de producción está representado por todos los valores incurridos en la fase de producción como materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación, los cuales se detalla a continuación:

✓ Materia prima

La materia prima necesaria para la elaboración de la mermelada de ruibarbo y materia complementaria, adquirida en la parroquia El Playón de San Francisco.

Tabla 73

Materia prima directa

Detalle	2014	2015	2016	2017	2018
Ruibarbo	1.000	1.040	1.070	1.110	1.150
Precio por unidad	25,00	25,71	26,45	27,20	27,97
Total	25.000	26.741	28.296,478	30.190,887	32.170,294

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La autora

✓ **Mano de obra**

Se define un crecimiento anual de sueldos del 8,90375%, siendo este el promedio del crecimiento del salario básico en los últimos cinco años. Acontinuacion presenta la evolucion del salario básico Unificado

Tabla 74

Crecimiento del Salario Basico Unificado

DETALLE	2010	2011	2012	2013	2014
SALARIO BÁSICO UNIFICADO	240	264	292	318	340
TOTAL INGRESO TRABAJADOR	240	264	292	318	340

Fuente: www.ecuadorencifras
Elaborado por: La autora

Dentro de la mano de obra directa se tomó en cuenta los sueldos mensuales de dos personas que se encargarán directamente de la elaboración de los productos, así como también los beneficios de ley que perciben,

Tabla 75

Mano de obra directa sueldos mensuales

Detalle	2014	2015	2016	2017	2018
Personal de Producción(2)	680,00	740,55	806,48	878,29	956,49
Total Mensual	680,00	699,38	719,31	739,81	760,90
Total Anual	8.160,00	8.886,55	9.677,78	10.539,47	11.478,03

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

Tabla 76

Beneficios Sociales Mano de obra directa

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
SUELDO	680	740,55	806,48	878,29	956,49
APORTE PATRONAL	82,62	89,98	97,99	106,71	116,21
DÉCIMO TERCERO	56,67	10,93	11,91	12,97	14,12
DÉCIMO CUARTO	56,67	1,33	1,45	1,58	1,72
FONDOS DE RESERVA	-	56,67	61,71	67,21	73,19
TOTAL	875,95	899,45	979,53	1.066,75	1.161,73

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

Tabla 77

Costo total mano de obra directa anual

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
SUELDO	8.160	8.886,55	9.677,78	10.539,47	11.477,88
APORTE PATRONAL	991,44	1.079,71534	1.175,85049	1.280,545282	1.394,561832
DÉCIMO TERCERO	680,00	740,55	806,48	878,29	956,49
DÉCIMO CUARTO	680,00	740,55	806,48	878,29	956,49
FONDOS DE RESERVA	-	680,00	740,55	806,48	878,29
TOTAL	10.511,44	12.127,35	13.207,14	14.383,07	15.663,71

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

✓ Costos indirectos de fabricación

Dentro de los costos indirectos de fabricación se encuentran los envase, etiquetas, cajas de cartón, gas y servicios básicos, incluyendo materia prima completaría, necesarios para la elaboración de los productos.

Tabla 78

Costos indirectos de fabricación anuales

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
M. Prima Complementaria	5.957,52	6.127,43	6.302,18	6.481,92	6.666,79
Envases	840,00	863,96	888,60	913,94	940,01
Etiquetas	240,00	246,84	253,88	261,13	268,57
Gas	240,00	246,84	253,88	261,13	268,57
Cajas de cartón	360,00	370,27	380,83	391,69	402,86
Otros Insumos	2.400,00	2.468,45	2.538,85	2.611,26	2.685,73
Servicios Básicos	2.462,40	2.532,63	2.604,86	2.679,15	2.755,56
TOTAL	12.499,92	12.856,42	13.223,08	13.600,21	13.988,08

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

Se define un crecimiento anual del 2,85238%, correspondiente a la variación inflacionaria promedio.

✓ **Resumen de costos de producción**

Tabla 79

Resumen costos de producción

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Materia Prima	25.000,00	26.738,40	28.301,50	30.192,00	32.165,50
Sueldos Producción	8.160,00	8.886,58	9.677,85	10.539,57	11.478,03
Beneficios de Ley	2351,44	2.560,81	3.128,83	3.377,15	3.647,58
Costos Indirectos de Fab.	12.499,92	12.856,42	13.223,08	13.600,21	13.988,08
TOTAL	48.011,36	51.042,21	54.331,26	57.708,93	61.279,19

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

✓ **Gastos administrativos y de ventas**

En los gastos administrativos está considerado el sueldo del gerente, y vendedor; en el caso del contador se mantiene unos ingresos definidos, por prestación de servicios profesionales. Estos gastos se proyectan con un incremento del 8.9% tasa que se obtuvo haciendo referencia al aumento de los sueldos del último año, además se encuentran los suministros de oficina, servicios básicos, mantenimiento de equipos de computación; cuyos valores tendrán un incremento del 2.85%(tasa según INEC) anual según la inflación.

✓ **Sueldos y beneficios de ley personal administrativo y de ventas**

Tabla 80

Sueldos administrativos y de ventas mensual

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Gerente	600,00	653,42	711,60	774,96	843,96
Vendedor	340,00	370,27	403,24	439,14	478,24
Contador	150,00	163,36	177,90	193,74	210,99
TOTAL MENSUAL	1.090,00	1.187,05	1.292,74	1.407,85	1.533,20
TOTAL ANUAL	13.080,00	14.244,61	15.512,92	16.894,15	18.398,36

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

Tabla 81

Proyección de sueldos y beneficios administrativos y de ventas

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldo	13.080,00	14.244,61	15.512,92	16.894,15	18.398,36
Aporte Patronal	1.571,00	1.712,50	1.866,59	2.034,41	2.217,18
Décimo Tercero	1.090,00	1.187,05	1.292,74	1.407,85	1.533,20
Décimo Cuarto	680,00	740,55	806,48	878,29	956,49
Fondos de Reserva	-	1.174,55	1.280,24	1.395,35	1.520,70
TOTAL	16.420,99	19.059,25	20.758,98	22.610,04	24.625,92

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

✓ **Servicios básicos**

Los servicios básicos que se utilizarán en el área administrativa y de ventas son luz, agua, teléfono e internet el valor completo del consumo mensual.

Tabla 82

Servicios básicos

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Servicios Básicos	1.641,60	1.688,39	1.736,50	1.785,99	1.836,90
TOTAL ANUAL	1.641,60	1.688,39	1.736,50	1.785,99	1.836,90

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

✓ **Publicidad**

El área de ventas efectuará publicidad por medio de volantes, degustaciones y por medio de una página web.

Tabla 83

Publicidad

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Publicidad	1.320,00	1.357,62	1.396,31	1.436,11	1.477,04
TOTAL ANUAL	1.320,00	1.357,62	1.396,31	1.436,11	1.477,04

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

✓ **Resumen de gastos administrativos y de ventas**

Tabla 84

Resumen de gastos administrativos y de ventas

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos de Administración y Ventas	13.080,00	14.244,61	15.512,92	16.894,15	18.398,36
Beneficios de Ley	3.340,99	4.814,64	5.246,06	5.715,89	6.227,56
Servicios Básicos	1.641,60	1.688,39	1.736,50	1.785,99	1.836,90
Publicidad	1.320,00	1.357,62	1.396,31	1.436,11	1.477,04
TOTAL	19.382,59	22.105,26	23.891,79	25.832,14	27.939,86

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

✓ **Depreciaciones y amortizaciones**

✓ **Depreciaciones**

En cálculo de la depreciación de activos fijos como maquinaria, equipos de computación y muebles y enseres se dejó un valor residual del 10%, para la infraestructura y vehículo un valor residual del 20%, mientras que los equipos de oficina se depreciarán su valor completo.

Tabla 85

Depreciaciones

DETALLE	%	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	2014	2015	2016	2017	2018	VALOR ACUMULADO	VALOR EN LIBROS
Infraestructura	5%	9.140,00	1.828,00	7.312,00	365,60	365,60	365,60	365,60	365,60	1.828,00	5.484,00
Maquinas	10%	2.430,00	243,00	2.187,00	218,70	218,70	218,70	218,70	218,70	1.093,50	1.093,50
Vehiculo	20%	10.000,00	2.000,00	8.000,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	8.000,00	2.000,00
Equipo de cómputo	33,33%	1.632,00	543,95	1.468,80	489,55	489,55	489,55			1.468,65	0,15
Muebles y Enseres	10%	2.247,00	224,70	2.022,30	202,23	202,23	202,23	202,23	202,23	1.011,15	1.011,15
Equipo de Oficina	10%	519,14	51,91	467,23	46,72	46,72	46,72	46,72	46,72	140,16	327,07
TOTAL		25.968,14	4.510,81	21.457,33	2.922,80	2.922,80	2.922,80	2.433,25	2.433,25	13.541,46	9.915,72

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: La autora

✓ **Amortizaciones**

Se realizó el cálculo del 20% para la amortización de los activos diferidos.

Tabla 86

Amortizaciones

DETALLE	%	V/ACTIVO	2014	2015	2016	2017	2018	V/ACUMULADO
ACTIVOS DIFERIDOS	20%	1.220	244	244	244	244	244	1.220
TOTAL		1.220	244	244	244	244	244	1.220

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: Las autoras

✓ **Gastos financieros**

En los gastos financieros se encuentra el rubro de los intereses generados por el préstamo de \$34.048,74 realizado para poner en marcha la microempresa.

Tabla 87

Gastos financieros

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Interés	2.883,77	2.248,81	1.503,61	978,88	343,92
Capital	6.791,04	6.791,04	6.791,04	6791	6.791,04
TOTAL	9.674,81	9.039,85	8.294,65	7.769,92	7.134,96

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

5.3. Estados financieros proyectados

5.3.1. Balance de situación inicial

Tabla 88

Balance de situación inicial

ACTIVOS (\$)		PASIVOS (\$)	
ACTIVO CORRIENTE	6.091,6	PASIVO NO CORRIENTE	34.048,74
Caja Bancos	6:091,6	Obligaciones Financieras	34.048,74
ACTIVOS FIJOS	3.1567,14	TOTAL PASIVO	34.048,74
Terreno	4.830,00	PATRIMONIO	
Infraestructura	9.140,00	Capital Propio	4.830,00
Maquinaria	2.430,00	TOTAL PATRIMONIO	4.830,00
Vehículo	10.000,00		
Equipo de Computación	1.632,00		
Muebles y Enseres	2.247,00		
Equipo de Oficina	519,14		
Materiales	769,00		
ACTIVOS DIFERIDOS	1.220,00		
Gastos de Constitución	1.220,00		
TOTAL ACTIVOS	38.878,74	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	38.878,74

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

5.3.2. Estado de resultados

Tabla 89

Estado de resultados proyectados

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS					
VENTAS PROYECTADAS	77.810,87	107.669,62	112.975,12	118.542,02	124.382,93
EGRESOS					
(-) COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN					
Costos de Producción	48.011,36	51.042,21	54.331,26	57.708,93	61.279,19
Subtotal	48.011,36	51.042,21	54.331,26	57.708,93	61.279,19
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	29.799,51	56.627,41	58.643,86	60.833,09	63.103,74
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
Sueldo	13.080,00	14.244,61	15.512,92	16.894,15	18.398,36
Aporte Patronal	1.571,00	1.712,50	1.866,59	2.034,41	2.217,18
Décimo tercero	1.090,00	1.187,05	1.292,74	1.407,85	1.533,20
Décimo cuarto	680,00	740,55	806,48	878,29	956,49
Fondos de Reserva		1.174,55	1.280,24	1.395,35	1.520,70
Servicios básicos	1.641,60	1.688,39	1.736,50	1.785,99	1.836,90
Publicidad	1.320,00	1.357,62	1.396,31	1.436,11	1.477,04
Gasto depreciación	2.922,85	2.922,85	2.922,85	2.433,25	2.433,25
Gastos de Constitución	244,00	244,00	244,00	244,00	244,00
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses pagados	2.883,77	2.248,81	1.503,61	978,88	343,92
TOTAL EGRESOS	25.433,22	27.520,93	28.562,24	29.488,28	30.961,04
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	4.366,29	29.106,48	30.081,62	31.344,81	32.142,70
(-) 15 % Participación Trabajadores	654,94	4.365,97	4.512,24	4.701,72	4.821,41
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	3.711,35	24.740,51	25.569,38	26.643,09	27.321,30
(-) 22% Impuesto a la Renta	816,50	5.442,91	5.625,26	5.861,48	6.010,69
(=) UTILIDAD NETA	2.894,85	19.297,60	19.944,11	20.781,61	21.310,61

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: La autora

5.3.3. Estado de flujo de caja proyectado

El Estado de flujo de caja, permitirá medir los ingresos y egresos en efectivo que se estima tendrá la microempresa en un período determinado, permitiendo observar si realmente necesita financiamiento y obviamente va a contar con los recursos necesarios para pagar las diferentes obligaciones que mantiene, el mismo que se establece su desglose en lo siguiente:

Tabla 90

Flujo de caja

DETALLE		2014	2015	2016	2017	2018
Utilidad Operacional		4.366,29	29.106,48	30.081,62	31.344,81	32.142,70
Crédito	34048,74					
(-) Reversión Activo Fijo				1632		
(+) Depreciaciones		2.922,85	2.922,85	2.922,85	2.433,25	2.433,25
(-) Amortización Capital del Crédito		6.791,04	6.791,04	6.791,04	6.791,04	6.791,04
(-) 15 % Participación Trabajadores		654,94	4.365,97	4.512,24	4.701,72	4.821,41
(-) 22% Impuesto a la Renta		816,50	5.442,91	5.625,26	5.861,48	6.010,69
(+) Recuperación de la Inversión 42%						14.300,47
TOTAL INVERSION	38878,74					
FLUJO NETO DE CAJA	-4830	-973,34	15.429,41	14.443,92	16.423,82	31.253,29

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La autora

El flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto; debido a que con los resultados se procederá a efectuar la evaluación financiera del proyecto y poder establecer la factibilidad del mismo, se estima que la recuperación de la inversión se obtenga en un 42%.

5.4. Evaluación financiera

La evaluación financiera tiene como objetivos calcular y estimar los beneficios netos que esperan de la inversión que se realizará en la implementación de la microempresa de producción, para lo cual se usa y se maneja técnicas de evaluación financiera como son: valor actual neto,(VAN), tasa interna de retorno (TIR), relación beneficio / costo y período de recuperación.

5.4.1. Determinación del costo de capital

Tabla 91

Determinación del costo de capital

DESCRIPCION	VALOR	%	TASA PONDERADA	VALOR PROMEDIO	COSTO CAPITAL NETO
INVERSION PROPIA	4.830,00	12.453	4,53	56.412	0,564
INVERSION FINANCIADA	34.048,74	87.547	9,35	818.564	8,185
TOTAL	38.878,74	100.000	13,88	874.977	8,749

Elaboración: La autora

INFLACIÓN ANUAL 2.85%

RIESGO DEL PAÍS 4.53%

CK= 8.75%

El proyecto presenta un rendimiento del 8.75% en caso de ser financiado con una tasa de interés del 9,35%.

5.4.2. Tasa de rendimiento medio o tasa de redescuento

Para esta tasa se han determinado dos elementos básicos, el costo de oportunidad ($ck=8.75\%$) y la inflación del ($if=2.85\%$).

DATOS

CK= 8.75%

If = 2.85%

FÓRMULA

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

TRM= $((1+0.0875)*(1+0.0285)) - 1$

TRM= 0.1185

El 11,85% constituirá la tasa de redescuento para ser aplicado en los indicadores económicos.

5.4.3. Valor actual neto (VAN).-

Esta detallado en los flujos actualizados que va generando durante la vida útil del proyecto, el mismo si resulta mayor a cero se considera una inversión favorable caso contrario existe posibles pérdidas en el proyecto. Tomando los datos obtenidos del flujo de efectivo y el 11,85% se obtuvo el Valor Actual Neto (VAN), empleando la fórmula según Baca Urbina Gabriel, la misma que queda expresada así:

$$VAN = \langle II \rangle + \frac{FE1}{(1+r)^1} + \frac{FE2}{(1+r)^2} + \frac{FE3}{(1+r)^3} + \frac{FE_n}{(1+r)^n}$$

En donde

VAN= Valor actual neto

II= Inversión inicial (v capital propio)

F.E= Sumatoria de las entradas del efectivo

r= Tasa mínima de rendimiento

n= Horizonte de la inversión

Tabla 92

Valor actual neto

AÑOS	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 11,85%	FLUJO NETO ACTUALIZADO
1,00	-973,34	1,12	-870,24
2,00	15.429,41	1,25	12.333,90
3,00	14.443,92	1,40	10.323,15
4,00	16.423,82	1,56	10.494,86
5,00	31.253,29	1,75	17.855,59
TOTAL	76.577,10		50.137,26
INVERSIÓN			-38.878,74
VAN			11.258,52

Elaborado por: La autora

5.4.4. Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno de un proyecto de inversión se define como aquel tipo de interés que iguala el valor actual de los flujos netos de caja con el desembolso inicial, es decir, es la tasa de actualización que igualará a cero el valor actual neto. La expresión que permite el cálculo de la TIR es la siguiente:

VAN Tasa inferior

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

TIR= 20%

Tabla 93

Cálculo de la tasa interna de retorno

AÑOS	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 320%	FLUJO NETO ACTUALIZADO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 3,72%	FLUJO NETO ACTUALIZADO
1	15.470,660	0,420	36.834,90	0,430	35.978,27
2	15.429,4062	0,176	87.468,29	0,185	83.447,30
3	14.443,9226	0,074	194.956,30	0,080	181.668,57
4	16.423,821	0,031	527.809,30	0,034	480.397,10
5	31.253,294	0,013	2.391.384,10	0,015	2.125.952,28
TOTAL	93.021,100		3.238.452,90		2.907.443,53
INVERSIÓN			-4830		-4830,00
VAN			3.233.622,90		2.902.613,53

Elaborado por: La autora

5.4.5. Tasa interna de retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno sobrepasa con 8,15 puntos a la Tasa de Redescuento, es decir, se encuentra dentro de los límites de tolerancia y se concluye que el proyecto teóricamente es atractivo.

5.4.6. Recuperación de la inversión

Es el tiempo que tarda en ser recuperada la inversión inicial basándose en los flujos que genera en cada periodo de la vida útil del proyecto.

Tabla 94

Recuperación de la inversión

INVERSIÓN	2014	2015	2016	2017	2018
38.878,74					
	-973,34	15.429,41	14.443,92	16.423,82	31.253,29

Elaborado por: La autora

AÑO 1 -973,34

AÑO2 15.429,41

AÑO 3 14.443,92

INVERSIÓN 38.878,74

FLUJO.ACUM 28.899,99

9.978,75

14443,92/12 1.203,66

9.978,75/1203,66 831,562

0,562*30 16,86

La inversión se recuperará en dos años, ocho meses y 16 días aproximadamente.

Costo/beneficio

El costo – beneficio es el valor que tiene el proyecto en relación a los ingresos y egresos actualizados.

El análisis del costo – beneficio se lo realiza mediante valores mayores o menores como se muestra a continuación:

Costo/Beneficio > 1; significa que los ingresos son mayores que los gastos; entonces el proyecto es aconsejable.

Costo/Beneficio = 1; significa que los ingresos son iguales a los gastos, entonces el proyecto es indiferente.

Costo/Beneficio < 1; esto quiere decir que los ingresos son menores que los gastos entonces el proyecto no es aconsejable.

El cuadro tanto de los ingresos como de los gastos actualizados se muestran a continuación: los cuales fueron calculados con la tasa de rendimiento del 11,85 %.

Tabla 95

Costo – beneficio

AÑOS	No. AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	FACTOR ACTUALIZACIÓN	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
2014	1	77.810,87	53.281,03	1,1185	69.567,16	47.636,15
2015	2	107.669,62	119.036,43	1,251	86.066,84	95.153,02
2016	3	112.975,12	140.934,19	1,3999	80.702,28	100.674,47
2017	4	118.542,02	152.862,53	1,5651	75.740,86	97.669,50
2018	5	124.382,93	192.967,01	1,7506	71.051,60	110.229,07
TOTAL		541.380,56	659.081,19		383.128,74	451.362,21

Elaborado por: La autora

$$\text{COSTOS - BENEFICIOS} = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{GASTOS ACTUALIZADOS}}$$

$$\text{COSTOS - BENEFICIOS} = \frac{383.128,74}{451.362,21}$$

$$\text{COSTOS - BENEFICIOS} = 1,85$$

Este indicador refleja que los ingresos actualizados son superiores en 1,85 veces a los costos actualizados, lo que indica que por cada dólar invertido se generará \$ 0,85 de utilidad.

5.4.7. Punto de equilibrio

Se refiere a la cantidad o el monto de ventas que hace que los ingresos totales sean iguales a los costos totales, en este caso la utilidad es cero.

Es únicamente válido para el año 1 del proyecto, porque entre más tardío es el pronóstico es menos cierto.

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

Dónde:

PE = Punto de equilibrio

CF= Costos fijos

CV= Costos variables

V = Ventas

A continuación se detalla los costos variables, costos fijos, las ventas y el costo total:

Tabla 96
Costos fijos

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldos de producción	10.511,44	12.127,35	13.207,14	14.383,07	15.663,71
Sueldos administración y ventas	16.420,99	19.059,25	20.758,98	22.610,04	24.625,92
Publicidad	1.320,00	1.357,62	1.396,31	1.436,11	1.477,04
Gastos depreciación	2.922,85	2.922,85	2.922,85	2.433,25	2.433,25
Gastos de constitución	244	244	244	244	244
Gastos financieros	2.883,77	2.248,81	1.503,61	978,88	343,92
Servicios básicos administrativos.	1.641,60	1.688,39	1.736,50	1.785,99	1.836,90
TOTAL COSTOS FIJOS	37.958,65	41.663,27	43.785,39	45.888,34	48.642,74

Elaborado por: La autora

Tabla 97

Costos variables

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018
Materia Prima	25.000,00	26.738,40	28.301,50	30.192,00	32.165,50
Envases	840,00	863,96	888,60	913,94	940,01
Etiquetas	240,00	246,84	253,88	261,13	268,57
Gas	240,00	246,84	253,88	261,13	268,57
Cajas de cartón	360,00	370,27	380,83	391,69	402,86
Otros Insumos	2.400,00	2.468,45	2.538,85	2.611,26	2.685,73
Servicios básicos	2.462,40	2.532,63	2.604,86	2.679,15	2.755,56
TOTAL COSTOS VARIABLES	31.542,40	33.467,39	35.222,40	37.310,28	39.486,80

Elaborado por: La autora

Tabla 98

Punto de equilibrio

Sueldos administración y ventas	16.420,99	19.059,25	20.758,98	22.610,04	24.625,92
Publicidad	1.320,00	1.357,62	1.396,31	1.436,11	1.477,04
Gastos de constitución	244	244	244	244	244
Gastos financieros	2.883,77	2.248,81	1.503,61	978,88	343,92
Servicios básicos administración.	1.641,60	1.688,39	1.736,50	1.785,99	1.836,90
TOTAL COSTOS FIJOS	35.604,65	39.308,31	41.368,93	43.404,99	46.086,64
Materia Prima	25.000,00	26.738,40	28.301,50	30.192,00	32.165,50
Envases	840	863,96	888,6	913,94	940,01
Etiquetas	240	246,84	253,88	261,13	268,57
Gas	240	246,84	253,88	261,13	268,57
Cajas de cartón	360	370,27	380,83	391,69	402,86
Otros Insumos	2.400,00	2.468,45	2.538,85	2.611,26	2.685,73
Servicios básicos	2.462,40	2.532,63	2.604,86	2.679,15	2.755,56
TOTAL COSTOS VARIABLES	31.542,40	33.467,39	35.222,40	37.310,28	39.486,80
TOTAL DE COSTOS	67.147,05	72.775,70	76.591,33	80.715,27	85.573,44
PUNTO DE EQUILIBRIO DOLARES	59.877,25	68.975,50	75.582,72	83.390,88	93.571,52
PRECIO	1,54	1,58	1,62	1,67	1,72
PUNTO DE EQUILIBRIO ENVASES	38.881	43.655	46.656	49.935	54.402

Elaborado por: La autora

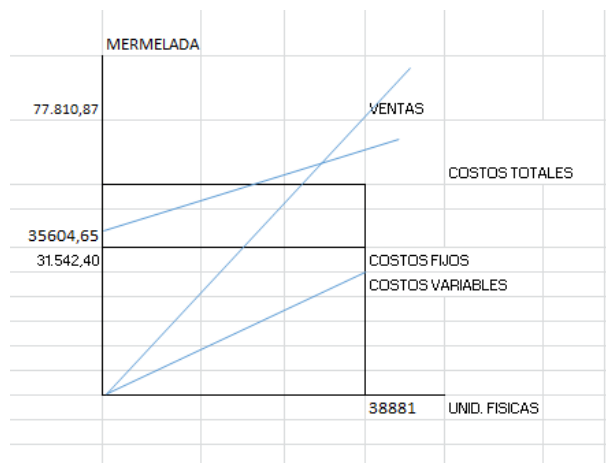
El punto de equilibrio fue calculado de forma general por el total de las ventas y luego definido por el precio, determinándose también el punto de equilibrio en envases.

CÁLCULO**PUNTO DE EQUILIBRIO**

$$PE = \frac{35.604,65}{1 - (31542,4 / 77.810,87)}$$

Tabla 99

Punto de equilibrio mermelada



Elaborado por: La autora

El punto de equilibrio que debería alcanzar la microempresa en cuanto a la elaboración de mermelada deberá ser de 38.881 unidades en el año; lo cual representaría un ingreso de 59.877,25 USD. Cubriendo los costos fijos y variables.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1. Estructura organizacional

En la definición de la estructura organizativa de la microempresa, se considera su eficiencia, el menor impacto económico y funcionamiento adecuado para la microempresa de producción y comercialización de mermelada y ruibarbo.

El estudio de los requerimientos se lo realiza mediante un análisis de puestos, delimitando así el número de personal que la microempresa necesitará.

En el capítulo pertinente a la estructura organizacional y funcional de la empresa será donde se detallará los cargos y las funciones de cada persona, los requerimientos a cumplir y su respectivo organigrama funcional.

6.2. Aspecto filosófico

6.2.1. Misión

Entregar a nuestros clientes y consumidores un producto alimenticio de calidad, presentando ideas innovadoras, dentro de un marco de esfuerzo y profesionalismo, que propicie rentabilidad y respeto al consumidor y al medio ambiente.

6.2.2. Visión

Para el año 2018 convertirnos en una microempresa innovadora líder, que presenta alternativas nutricionales y medicinales al mercado de consumo de alimentos.

6.2.3. Principios y valores

- Responsabilidad
- Honestidad
- Calidad
- Puntualidad
- Ética
- Compromiso con la organización
- Responsabilidad Social.
- Creatividad

6.3. Aspecto legal

6.3.1. Creación de la microempresa

La microempresa deberá cumplir con aspectos legales, normas y reglamentos necesarios para la creación y para el buen funcionamiento adecuado, que le permita asegurar un futuro estable en el mercado.

6.3.2. Formación de la microempresa

Para la formación legal de la microempresa se celebrará una escritura pública de constitución, la misma que se formará con dos socios.

6.3.3. Constitución de la microempresa

La microempresa se constituirá según lo estipula la Ley de Compañías para compañías en nombre colectivo, la cual permite realizar actividades económicas constituidas por dos o más personas e invertir con ingresos propios y financiados en caso de ser necesario para la ejecución del proyecto.

Art. 36.- La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social. La razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras "y compañía". Sólo los nombres de los socios pueden formar parte de la razón social.

Art. 37.- El contrato de compañía en nombre colectivo se celebrará por escritura pública. Entre los socios no se puede admitir declaraciones de testigos para probar contra lo convenido, o más de lo convenido en la escritura de constitución de la compañía, ni para justificar lo que se hubiere dicho antes, al tiempo o después de su otorgamiento.

Art. 38.- La escritura de formación de una compañía en nombre colectivo será aprobada por el juez de lo civil, el cual ordenará la publicación de un extracto de la misma, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y su inscripción en el Registro Mercantil. El extracto de la escritura de constitución de la compañía contendrá:

- El nombre, nacionalidad y domicilio de los socios que lo forman;
- La razón social, objeto y domicilio de la compañía;
- El nombre de los socios autorizados para obrar, administrar y firmar por ella;

- La suma de los aportes entregados, o por entregarse, para la constitución de la compañía; y,
- El tiempo de duración de ésta.

Art. 43.- El capital de la compañía en nombre colectivo se compone de los aportes que cada uno de los socios entrega o promete entregar. Para la constitución de la compañía será necesario el pago de no menos del cincuenta por ciento del capital suscrito. Si el capital fuere aportado en obligaciones, valores o bienes, en el contrato social se dejará constancia de ello y de sus avalúos.

6.3.4. Registro sanitario

La Ley Orgánica de Salud en el art. 2 indica que los alimentos procesados y aditivos alimentarios, en adelante "productos alimenticios", que se expendan directamente al consumidor en envases definidos y bajo una marca de fábrica o nombres y designaciones determinadas, deberán obtener el Registro Sanitario, el mismo que tendrá una vigencia de cinco años, contados a partir de la fecha de su concesión.

6.3.5. Permiso de funcionamiento

Para su funcionamiento la planta deberá obtener el permiso de instalación y funcionamiento, para lo cual se deberá presentar una solicitud a la que se adjuntará una copia del plano del proyecto y las siguientes especificaciones:

- Ubicación de la planta
- Certificado de uso de suelo (I.M.I)
- Distribución técnica
- Ventilación e iluminación
- Material y tipo de construcción

- Calidad, cantidad, origen y distribución del agua
- Desagüe y disposición de aguas servidas e industriales
- Maquinaria
- Descripción del proceso

6.3.6. Patente municipal

Deben pagar el impuesto a la patente municipal todas las personas naturales, jurídicas, sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal que realicen permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales, en la Municipalidad de Ibarra a través del Servicio de Rentas Municipales.

6.3.7. Registro e inscripción en la cámara de comercio

La Inscripción o registro de comerciantes, es obligatorio para toda persona natural o jurídica que se dedique a ejercer el comercio, que se haya declarado como comerciante individual o constituido como comerciante social, debiendo hacer los respectivos tramites de conformidad con el Artículo 384 del Código de Comercio.

6.3.8. Permiso de contribución al cuerpo de bomberos

Es un documento que avala el funcionamiento de los centros comerciales, locales de comida, pequeños negocios, industrias, centros de tolerancia, bares y discotecas, entre otros, luego de haber realizado la inspección debida, garantizando el funcionamiento, verificando todas las medidas de seguridad.

6.3.9. Registro único de contribuyentes (RUC)

Toda actividad comercial y productiva debe inscribirse en el RUC otorgado por el Servicio de Rentas Internas con la presentación de los siguientes requisitos:

- Original y Copia de la cédula de identidad del representante legal a color.
- Original y copia de la papeleta de votación.
- Documento de servicio básico que certifique la dirección de ubicación de la planta

A más de los requisitos de constitución la microempresa deberá regirse y cumplir con una serie de leyes y normas, las mismas que se detallan a continuación:

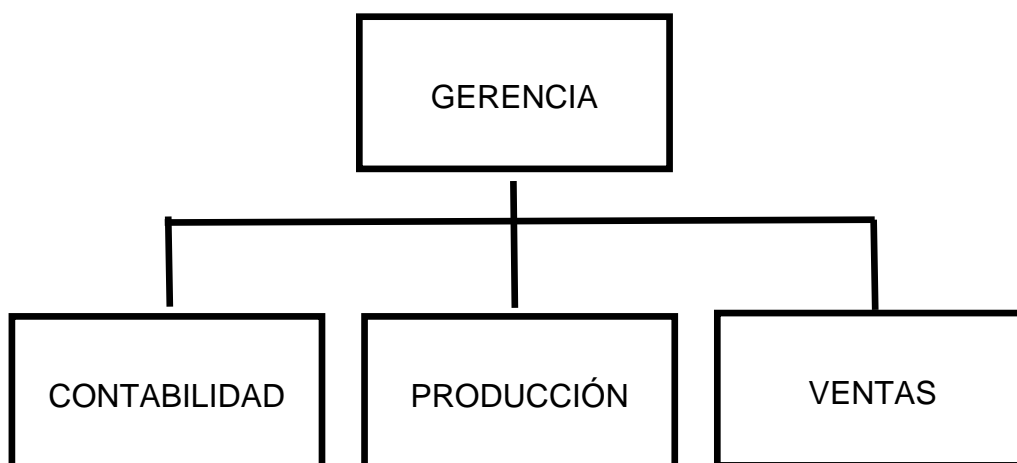
- Normas INEN N° 0419:1988 Conservas vegetales mermelada de frutas Requisitos
- Código de Trabajo
- Ley de Régimen tributario Interno
- Ley orgánica de Salud
- Ley de Seguridad Social
- Ley de Compañías
- Ley de seguridad y Salud en el Trabajo

6.4. Organización de la empresa

6.4.1.

Gráfico 28

Organigrama estructural



Elaborado por: La autora Organigrama estructural

6.4.2. Manual de funciones

La microempresa para su funcionamiento requerirá iniciar sus actividades, con el siguiente recurso humano:

1. Gerente general

Tabla 100

Gerente general

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
TÍTULO DE PUESTO:	GERENTE GENERAL
SUELDO O SALARIO:	600.00
ÁREA DE TRABAJO:	Área de Gerencia
LUGAR DE TRABAJO:	El Playón de San Francisco
REPORTA A:	Junta general de accionistas
SUPERVISA A	Personal de toda la empresa
IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO:	
<p>El Gerente General, es el representante legal, teniendo la representación judicial y extrajudicial, podrá suscribir en nombre del centro de procesamiento y comercialización toda clase de actos y contratos, además velará por el cumplimiento de todas aquellas funciones a desempeñarse en cada una de las áreas administrativas y técnicas de la microempresa.</p>	
REQUISITOS PARA DESEMPEÑAR EL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Ingeniero en administración de empresas o en carreras afines. • Conocimientos de computación: Word, Excel e Internet • Tres años de experiencia profesional en áreas relacionadas con la naturaleza del cargo. 	
CONOCIMIENTOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en el manejo de actividades de cooperación. • Conocimientos en el área operativa. • Conocimientos de planificación estratégica. 	
HABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Tener buen juicio para la toma de decisiones. • Buenas Relaciones humanas • Responsabilidad • Iniciativa • Dinámico • Liderazgo 	
FUNCIONES ESPECÍFICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Planificar las actividades tendientes al cumplimiento de los objetivos. • Dirigir y administrar correctamente la gestión económica, financiera de la microempresa. • Vigilar el correcto desarrollo de las dependencias administrativas y técnicas de la microempresa. • Mantener relaciones públicas satisfactorias para la obtención de los objetivos del centro de procesamiento. • Velar por el cumplimiento de normas y obtención de permisos legales para el desarrollo de las actividades. • Tomar todas las medidas y acciones que fueran necesarias para dar cumplimiento a los objetivos planificados. • Aprobación del presupuesto. • El establecimiento racional de procedimientos para la administración de sueldos y salarios. • Vigilar el cumplimiento de las políticas. 	

Elaborado por: La autora

2. Contador(a) contratado por prestación de servicios profesionales

Tabla 101

Contador(a) contratado por prestación de servicios profesionales

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
TÍTULO DE PUESTO:	CONTADOR
SUELDO O SALARIO:	150.00
ÁREA DE TRABAJO:	Área de Contabilidad Externa
LUGAR DE TRABAJO:	El Playón de San Francisco
REPORTA A:	Gerente general
SUPERVISA A:	Secretaria
IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO:	
El Contador general se encargará de procesar y registrar la información necesaria para la elaboración de los estados financieros, controlará la recepción de la información contable proveniente de cada una de las áreas del centro de procesamiento.	
REQUISITOS PARA DESEMPEÑAR EL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Contador Público Autorizado. • Conocimiento del Régimen Tributario Interno • Manejo de programas contables • Conocimientos de computación: Word, Excel e Internet • 2 años en áreas similares 	
CONOCIMIENTOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos contables • Conocimientos sobre leyes tributarias y fiscales • Impuestos • Manejo de paquetes utilitarios; Windows y Microsoft Office: Word, Excel y Power Point. • Código de Trabajo • IESS 	
HABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Tener buen juicio para la toma de decisiones. • Buenas relaciones humanas • Responsabilidad • Iniciativa • Dinámico 	
FUNCIONES ESPECÍFICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Diarios contables • Depreciaciones y amortizaciones • Conciliación bancaria • Ingreso de costos y gastos • Elaboración de impuestos mensuales y anuales • Revisiones analíticas de mayores • Balances: General, de Resultados, Flujo de efectivo y Evolución del Patrimonio. • Liquidaciones de servicio • Elaboración de presupuestos 	

Elaborado por: La autora

3. Personal de producción

Tabla 102

Personal de producción

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
TÍTULO DE PUESTO:	Personal de Producción
SUELDO O SALARIO:	340.00
ÁREA DE TRABAJO:	Área de producción
LUGAR DE TRABAJO:	El Playón de San Francisco
REPORTA A:	Gerente general
SUPERVISA A:	No aplica
IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO:	
La producción depende directamente del Gerente General y tiene como objetivo elaborar un producto de calidad oportunamente y al menor costo posible, con una inversión mínima de capital y con un máximo de satisfacción de sus empleados.	
REQUISITOS PARA DESEMPEÑAR EL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Tecnólogo en agroindustrias • Conocimiento de maquinaria y elaboración de productos alimenticios • 1 año en funciones relacionadas 	
CONOCIMIENTOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento en manejo de maquinaria • Conocimiento en elaboración de productos alimenticios (mermelada) 	
HABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Tener buen juicio para la toma de decisiones. • Buenas relaciones humanas • Responsabilidad • Iniciativa • Dinámico • Perseverante • Observador • Minucioso • Habilidad • Puntualidad 	
FUNCIONES ESPECÍFICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Recepción de materia prima • Selección de la materia prima • Cuidar y mantener limpias la maquinaria • Utilizar adecuadamente el equipo e implementos de seguridad • Elaboración del producto • Envase del producto • Etiquetado • Almacenamiento del producto 	

Elaborado por: La autora

4. Vendedor(a)

Tabla 103

Vendedor(a)

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO	
TÍTULO DE PUESTO:	Vendedor
SUELDO O SALARIO:	340.00
ÁREA DE TRABAJO:	Área de ventas
LUGAR DE TRABAJO:	El Playón de San Francisco
REPORTA A:	Gerente general
SUPERVISA A:	No aplica
IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO:	
El vendedor depende directamente del Gerente General y tiene como objetivo cumplir tanto mensual como anualmente con el presupuesto de ventas asignado, buscando brindar una excelente atención, un claro entendimiento y un eficiente manejo de las necesidades de sus clientes para así contribuir permanentemente a propiciar en ellos un alto nivel de satisfacción.	
REQUISITOS PARA DESEMPEÑAR EL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Técnico en marketing • Conocimiento de ventas • Conocimientos de computación: Word, Excel e Internet • 1 año en ventas 	
CONOCIMIENTOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Buenos conocimiento en venta de productos y relaciones con los clientes 	
HABILIDADES	
<ul style="list-style-type: none"> • Perseverante • Observador • Minucioso 	
FUNCIONES ESPECÍFICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Organizar el tiempo. • Presentación del producto • Oferta y tratamiento de objeciones • Cierre de la venta. • Seguimiento de clientes • Cumplimiento de objetivos 	

Elaborado por: La autora

CAPÍTULO VII

7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

7.1. Operatividad del análisis de impactos

Los impactos constituyen las posibles consecuencias que puede ocasionar la implementación del proyecto y es necesario realizar un análisis minucioso de cada uno de ellos.

Para el análisis de los impactos del proyecto se hará uso de una matriz; con la cual, se asignará una calificación a cada impacto, en donde, el eje horizontal estará representando los niveles de impacto y en el eje vertical determinaremos una serie de indicadores trascendentales y relevantes.

7.2. Valoración de impactos

Tabla 104

Valoración de impactos

3	Impacto positivo alto
2	Impacto positivo medio
1	Impacto positivo bajo
0	No hay impacto
-1	Impacto negativo alto
-2	Impacto negativo medio
-3	Impacto negativo bajo

Elaborado por: La autora

7.3. Desarrollo del análisis de impactos

7.3.1. Impacto social

Tabla 105

Impacto social

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Fuentes de trabajo						x		2
Mejoramiento de la calidad de vida							x	3
Desarrollo comunitario						x		2
TOTAL						4	3	7

Elaborado por: La autora

Nivel de impacto = Sumatoria Total = $7/3 = 2,3$

Fuentes de trabajo

El implantar nuevas empresas genera trabajo a la sociedad, ya que por medio de la puesta en marcha del centro de procesamiento y comercialización de mermelada de ruibarbo, propiciando empleo a operadores y personal administrativo de la población o parroquia.

Mejoramiento de la calidad de vida

El mejoramiento de la calidad de vida se ve reflejado en la estabilidad tanto de los de los trabajadores como de sus familias, siendo la fuente de empleo segura, el sinónimo de tranquilidad familiar.

Desarrollo comunitario

El bienestar comunitario es indispensable ya que el desarrollo de la microempresa depende en gran manera de la comunidad productora de la materia prima, de esta forma las personas que se encuentren vinculadas con la microempresa gozarán de un mejoramiento social y por ende cada una de las familias que se encuentren ligadas a la organización.

7.3.2. Impacto económico

Tabla 106

Impacto económico

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Ingresos por ventas						x		2
Crecimiento productivo						x		2
Rentabilidad							x	3
TOTAL						4	3	7

Elaborado por: La autora

Nivel de impacto = Sumatoria Total = $7/3 = 2,3$

Ingresos por ventas

En cuanto a la parte económica, el proyecto está encaminado a mejorar los ingresos de los socios de la microempresa por esta razón se asignó un porcentaje medio positivo.

Crecimiento productivo

Con el afán de mejorar el nivel de ingresos de los socios y en busca de recuperar la inversión se buscará ir cada vez incrementando la producción para de esta manera dar uso completamente a la capacidad de la planta.

Rentabilidad

A lo largo del período se logrará recuperar la inversión, y así aportar paulatinamente en el incremento de los niveles de rentabilidad, razón por la cual se hace viable la implementación del presente proyecto.

7.3.3. Impacto de salud

Tabla 107

Impacto de salud

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Materia prima cultivada sin químicos							x	3
Consumo de productos saludables						x		2
Hábitos saludables						x		2
TOTAL						4	3	7

Elaborado por: La autora

Nivel de impacto = Sumatoria Total = 7/3 = 2,3

Materia prima cultivada sin químicos

El cultivo del tallo de ruibarbo no requiere de ningún tipo de químicos, sus semillas y hojas contienen alto contenido del insecticida natural rotenona, en efecto la misma planta ayuda a combatir plagas.

Consumo de productos saludables

La planta contiene vitamina C, calcio, fósforo, potasio, hierro, así como trazas de proteína y de lípidos; también posee inulina, un sustituto del azúcar, por lo que se considera un alimento ideal para personas con diabetes.

Hábitos saludables

Con la utilización de productos orgánicos se mantendrá la fertilidad del suelo obteniendo de esta manera productos sanos, ya que se estaría reduciendo la utilización de productos químicos, porque se trata de un producto natural, que beneficiará al consumidor y evitará la contaminación del ambiente con una producción libre de tóxicos.

7.3.4. Impacto ambiental

Tabla 108
Impacto ambiental

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Conservación del medio ambiente							x	3
Manejo de desechos							x	3
Subproductos						x		2
TOTAL						2	6	8

Elaborado por: La autora

Nivel de impacto = Sumatoria Total = 8/3 = 2,7

Conservación del medio ambiente

El impacto ambiental es uno de los temas que se tendrá muy en cuenta al momento de la creación del centro de producción y comercialización de mermelada, pues el cuidado adecuado que se dé al medio ambiente evitará de alguna manera contribuir al calentamiento global efecto invernadero.

Manejo de desechos

Los desechos que se puedan originar en el proceso de productivo podrán ser utilizados y reciclados, para no dañar el equilibrio del ecosistema local.

Subproductos

Después de la elaboración de la mermelada de ruibarbo, quedan los residuos como la hoja y el afrecho los mismo que serán utilizados para hacer abonos orgánicos.

7.3.5. Impacto general del proyecto

Tabla 109

Impacto general del proyecto

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Impacto Social						x		2
Impacto Económico							x	3
Impacto de Salud						x		2
Impacto Ambiental							x	3
TOTAL						4	6	10

Elaborado por: La autora

Nivel de Impacto General = \sum Nivel de Impacto / No. de indicadores

$$= 10/4$$

$$= 2,5$$

$$= 3 \quad \textbf{Impacto Positivo Alto}$$

De acuerdo a los resultados este proyecto tiene un impacto alto positivo valorado con 3 como promedio en la matriz general, razón por la cual es de gran importancia la puesta en marcha del “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MERMELADA DE TALLO DE RUIBARBO, EN LA CIUDAD EL PLAYÓN DE SAN FRANCISCO, CANTÓN SUCUMBÍOS”

CONCLUSIONES

- Con la realización del diagnóstico se concluyó que la planta que alberga el tallo de ruibarbo, no es un producto estacional por lo cual el proyecto estará dotado constantemente de materia prima; como también la no existencia de una empresa de producción y comercialización de derivados de ruibarbo.
- Se concluyó que un riesgo para el proyecto es la competencia ya que existe una gran variedad de productos similares en el mercado, atenuado por las características de prevención de enfermedades y aporte para la salud de la población, de la mermelada de ruibarbo.
- A través del estudio de mercado realizado se determinó que para el año 2014 existe una demanda insatisfecha de 143.269 de consumidores de mermelada.
- Después de haber realizado un minucioso estudio económico financiero se puede deducir que: El Punto de Equilibrio es de \$ 59.877,25 equivale a la venta de 38.881 unidades de mermelada de 250 gr. anuales, para un nivel de ventas proyectada de \$ 77.810,87 de una demanda insatisfecha que el proyecto absorbería hasta el 45% por capacidad instalada. El VAN positivo de \$ 11.258,52 y un TIR de 20% superior al costo del capital propio (k) del 11.85%. La inversión tendrá una recuperación en un período de 2 años y 8 meses y 16 días aproximadamente y finalmente tendrían un costo beneficio de 0,85 veces, por cada dólar invertido.

- El crédito requerido para implementar el proyecto puede ser cancelado en un período de 5 años que se contrataría, generando un adecuado apalancamiento, para el capital propio de los propietarios.

RECOMENDACIONES

- Se deberá mantener buenas relaciones con los productores de ruibarbo con la finalidad de que la microempresa para el procesamiento y comercialización, esté siempre dotado de la materia prima necesaria, para no recurrir a productores que se encuentren alejados de la planta.
- Poner mucho énfasis en la difusión del ruibarbo y sus bondades medicinales para incentivar a la población al consumo de la mermelada.
- La falta de empresas dedicadas a la elaboración de productos derivados de ruibarbo deberá ser aprovechada para la creación del centro de procesamiento para expender estos productos en el mercado.
- Debido a que la concentración de consumidores de mermelada en su mayoría acuden a las despensas, autoservicios y supermercados de la ciudad de Sucumbíos y Tulcán; se deberá establecer promociones para introducir los nuevos productos al mercado, manteniendo un rango de precios similares a los de la competencia.
- Aprovechar el volumen de demanda insatisfecha que existe buscando el crecimiento de la planta en cuanto a niveles de producción se refiere.
- Realizar en forma regular evaluaciones económicas y financieras, con el fin de observar los niveles de rendimiento que servirán para el

mejoramiento continuo de la microempresa de producción y comercialización de mermelada de ruibarbo.

- Se recomienda desarrollar planes operativos anuales buscando optimizar los costos, gastos y obtener un mayor nivel de utilidad.
- Realizar un estudio de mercado por lo menos una vez al año, para evaluar las preferencias de los clientes en cuanto a presentación del producto, decoración, ambiente, nivel de competencia y líderes de mercado, para así elaborar un Plan de Mercadeo adecuado, con el objetivo de ir posicionando la mermelada de ruibarbo en el mercado y buscar fidelización y recordación de marca en el consumidor.

BIBLIOGRAFÍA

ANZOLA Sèrvulo (2010). *Administración de pequeñas empresas* (Tercera Edición). MCgRAW-Hill Interamericana Editores SA.

BRAVO Mercedes (2011). *Contabilidad General* (Décima Edición). Quito. Editora Escobar Impresiones.

CASTILLO María Fernanda (2007). *Proyectos de inversión, formulación y evaluación* (Primera Edición). México Pearson Educación.

FERNÁNDEZ Saúl (2007). *Los proyectos de inversión* (Primera Edición). Costa Rica: Editorial Tecnológica.

HURTADO Darío (2008). *Principios de Administración*. Colombia. Editorial ITM.

KRUGMAN Paul. (2007). *Introducción a la Economía. Macroeconomía*. México. Reverte.

LÓPEZ María Dolores (2010). *Fundamentos de la economía, empresa, Derecho, Administración y Metodología de la investigación aplicada a las RSC*. España. Editorial Netbiblio S.L.

MARTÍNEZ Rafael (2009). *Manual de Contabilidad para PYMES*. España. Editorial Club Universitario.

MORA Araceli (2008). *Diccionario de contabilidad, auditoría y control de gestión*. España: Editorial del Economista.

NICOLÁS Pere (2009). *Costes para la dirección de empresas*. Barcelona. Editorial Servei de Publicacions.

OMEÑACA Jesús (2009). Contabilidad General (OnceavaEdición).
Barcelona. Deusto.

RICO María de Guadalupe (2012). Fundamentos Empresariales (Primera
Edición). Madrid. Esic editorial.

SORIANO Ma Jesús (2010). Introducción a la contabilidad y las finanzas.
Barcelona. Editorial Profit.

URBANO David (2008). Invitación al emprendimiento. Barcelona. Editorial
UOC.

LINKOGRAFÍA

www.slideshare.net

www.emelnorte.com/eern/index.p

www.wikipedia.com.org

www.gastronomiaycia.com/2009/01/28/jicama

www.lpcdedios.wordpress.com

www.mountainpartnership.org

www.eluniverso.com

www.wordpress.com/proceso-de-elaboración-mermelada

www.licoresbardsanjose.com.ar

www.marcoteorico.com

www.tumercadeo.com/2010/02/comercializacion.html

www.gestiopolis.com

www.leguminutre.com/Jicama.pdf

www.cidicco.hn/archivospdf/Boletin11.pdf

www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/novedades/yacon.htm

www.sri.gob.ec

www.bce.gob.ec

www.inec.com.ec

[www.supercias.gob.ec-](http://www.supercias.gob.ec)

ANEXOS

ANEXO 1

**FICHA DE OBSERVACIÓN PRECIOS MERMELADA EN CENTROS DE
EXPENDIO DE ALIMENTOS DE TULCAN Y PLAYÓN DE SAN FRANCISCO**

FICHA DE INVESTIGACIÓN							
EXPENDIO DE ALIMENTOS							
Lugar:	Tulcán				Fecha:	15, de enero 2012	
Observador:	Narváez Sánchez Diana						
Nro de ficha:	1						
Contenido:							
En los diferentes lugares de expendio de alimentos de la ciudad de Tulcán se realizó una observación directa de los precios de mermelada que se encuentran a disposición del público en envases de 290 a 300 gr.							
OFERTON		SUPERDESPENSAS AKI		ALMACENES TÍA		LA REBAJA	
MARCA	CANTIDAD	MARCA	CANTIDAD	MARCA	CANTIDAD	MARCA	CANTIDAD
Snob	1,46	Snob	1,86	Snob	1,69	Snob	1,75
Gustadina	1,49	Gustadina	1,49	Gustadina	1,59	Gustadina	1,56
AKI	1,24	AKI	1,24	San Jorge	1,59	Facundo	1,36
Facundo	1,3	Facundo	1,28	Conservas Guayas	1,39	San Jorge	1,60
María Morena	1,33	María Morena	1,33				

ANEXO 2
FICHA DE INVESTIGACIÓN DE VENTAS MENSUALES DE
MERMELADA EN LA CIUDAD DE TULCAN

FICHA DE INVESTIGACIÓN							
EXPENDIO DE ALIMENTOS							
Lugar:	Tulcán				Fecha:	15, de enero 2012	
Observador:	Narváez Sánchez Diana						
Nro de ficha:	2						
Contenido:							
Mediante investigación directa obtenida en los centros de expendio de alimentos de la ciudad de Tulcán, número de Frascos de mermelada de 290 a 300 gr. Que se venden mensualmente son:							
OFERTON		SUPERDESPENSAS AKI		ALMACENES TÍA		LA REBAJA	
MARCA	CANTIDAD	MARCA	CANTIDAD	MARCA	CANTIDAD	MARCA	CANTIDAD
Snob	263	Snob	135	Snob	152	Snob	298
Gustadina	245	Gustadina	121	Gustadina	135	Gustadina	256
AKI	204	AKI	98	San Jorge	138	Facundo	207
Facundo	196	Facundo	125	Conservas Guayas	123	San Jorge	198
María Morena	262	María Morena	93				

ANEXO 3



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

La presente investigación tiene como finalidad recopilar información para determinar la factibilidad de la creación de una microempresa para la producción y comercialización de mermelada ruibarbo en la parroquia el Playón de San Francisco provincia de Sucumbíos.

GUÍA DE ENCUESTA DIRIGIDA A PRODUCTORES

1. ¿Cultiva usted ruibarbo?
 - a) SI
 - b) NO
2. ¿Cuántos quintales de ruibarbo produce usted al año?

3. ¿Cuál es el precio de venta del quintal de ruibarbo?

4. ¿Su producto es comercializado en?
 - a. Supermercados
 - b. Mercados locales
 - c. Intermediarios
 - d. Directamente al consumidor
 - e. Otros

ANEXO 4



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

La presente investigación tiene como finalidad recopilar información para determinar la factibilidad de la creación de una microempresa para la producción y comercialización de mermelada ruibarbo en la parroquia el Playón de San Francisco provincia de Sucumbíos.

INSTRUMENTO Nº2

GUÍA DE ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE SAN FRANCISCO

1. ¿Consumen usted mermelada?

- a. Si ()
 b. No ()

2. ¿De acuerdo a su criterio que presentación tiene más acogida entre los consumidores?

- a. Envase de vidrio ()
 b. Envase tetra pack ()
 c. Sachet ()

3. ¿Conoce usted el ruibarbo y sus propiedades medicinales?

- a. Si ()
 b. No ()

4. ¿Le gustaría adquirir productos elaborados a base de ruibarbo?

- a. Si ()
 b. No ()

ANEXO 5

PROFORMA



Lago Agrio, 10 de Mayo 2014

Pongo a su consideración el precio de las mercaderías por Ud. Solicitadas:

CODIGO	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V.TOTAL
5025-05	2	MARMITA DE COCCIÓN	669,54	1339,08
2398-05	1	BÁSCULA	231,24	231,24
4569-05	1	CONGELADOR INDUSTRIAL	420,00	420,00
4587-05	1	LICUADORA	75,00	75,00
6589-05	1	COCINA INDUSTRIAL	231,20	231,20
4587-036	1	MESA DE PREPARACIÓN	254,14	254,14
2548-036	6	EMBUDOS	3,00	18,00
4556-0,36	6	COLADORES	1,00	6,00
SUBTOTAL				2574,66
IVA 12%				308,96
TOTAL				2883,62

Nota: Pago en efectivo o con cheque a nombre de Empresa San – Sam S.A

Atentamente,

Propietario.

062348108

Lago Agrio - Ecuador



MAQUINARIA

MARMITA DE COCCIÓN



COCINA INDUSTRIAL



CONGELADOR INDUSTRIAL



BÁSCULA

