



INSTITUTO TECNOLÓGICO
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS, PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE EXTRACCIÓN DE
PULPA DE FRUTA, EN LA CIUDAD DE IBARRA

Proyecto previo a la obtención del título de Tecnólogo en Marketing
Interno y Externo

Autora: Trujillo Vera Gissela Marianela

Tutor: Ing. Keyerman M. Toapanta C.

Quito: Octubre 2013



DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se ha respetado las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigente. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Gissela Marianela Trujillo Vera

C.I. 172359487-3



CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, el estudiante *Trujillo Vera Gissela Marianela*, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el "**CEDENTE**"; y, por otra parte, el **INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA**, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el "**CESIONARIO**". Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de Administración de Empresas que imparte el Instituto Tecnológico Superior Cordillera, y con el objeto de obtener el título de Tecnólogo en Administración de empresas, el estudiante participa en el proyecto de grado denominado "**ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE EXTRACCIÓN DE PULPA DE FRUTA, EN LA CIUDAD DE IBARRA.**", el cual incluye la creación y desarrollo de un plan de negocios completo, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumno. b) Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Tecnológico Superior Cordillera, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa y de reproducción.

SEGUNDA: CESIÓN Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales del Plan de negocios elaborado, descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para sí ningún privilegio especial.

TERCERA: OBLIGACIÓN DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización del Plan de negocios que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del plan de negocios a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de éste, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes



renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SÉPTIMA: ACEPTACIÓN.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

Gissela Trujillo Vera
C.I.: 172359487-3
CEDENTE

Instituto Superior Tecnológico Cordillera
CESIONARIO



DEDICATORIA

A mis padres por estar conmigo en las largas noches, y su ayuda incondicional.

A mi hermana por esas largas charlas, risas, juegos y ayuda limitada durante el tiempo de culminación de mi carrera.



AGRADECIMIENTO

A Dios por darme un día más de vida, por un nuevo amanecer, por darme la sabiduría y permitirme culminar esta carrera.

A mis padres por su tiempo, dedicación, comprensión, paciencia y confianza proporcionada durante mi vida profesional.

A mis amigos que siempre estuvieron en los momentos más difíciles, cuando más los necesite.

A mis profesores por ser amigos antes que maestros, por brindarme todos sus conocimientos y guiarme en este camino largo de mi vida estudiantil.



Índice General:

DECLARATORIA	ii
CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL	iii
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
Resumen Ejecutivo	xxi
Abstract	xxiv
Capítulo I: Introducción	1
1.01 Justificación	1
1.02 Antecedentes	5
Capítulo II: Análisis Situacional	11
2.01 Entorno Externo	11
2.01.01 Entorno Económico	11
2.01.01.01 Inflación	12
2.01.02 Tasas de Interés.....	13
2.01.02.01 Tasas de Interés Activa	14
2.01.02.02 Tasas de Interés Pasiva	15
2.01.03 Producto Interno Bruto	17
2.01.04 Balanza de Pagos	18
2.01.02 Aspectos Sociales.....	20



2.01.02.01 Desempleo.....	20
2.01.02.02 Pobreza.....	21
2.01.02.03 Migración.....	22
2.01.03 Aspectos Políticos.....	23
2.01.03.01 Consejo de la Judicatura.....	24
2.01.03.02 Consejo de Participación Ciudadana y Control Social.....	24
2.01.03.03 Constitución política de la República del Ecuador.....	25
2.01.04 Aspectos Legales.....	26
2.01.04.01 Reglamento de Buenas Prácticas para alimentos procesados.....	26
2.01.04.02 Ley de Gestión Ambiental para la prevención y control de la contaminación ambiental.....	27
2.01.04.04 Superintendencia de Compañías.....	27
2.01.04.05 Servicio de Rentas Internas.....	28
2.02 Micro Ambiente Externo.....	29
2.02.02 Proveedores.....	31
2.02.03 Competencia.....	31
2.02.04 Productos Sustitutos.....	33
2.03 Análisis FODA.....	34
2.04 Propuesta de Planeación Estratégica.....	35
2.04.01 Misión.....	35
2.04.02 Visión.....	35
2.04.03 Objetivos.....	35
2.04.03.02 Objetivos Específicos.....	36
2.04.04 Valores.....	36
2.04.05 Políticas.....	38
2.04.05.01 Política de Puntualidad.....	38



2.04.05.02 Política de uso de instalaciones y equipos	38
2.04.05.03 Políticas de higiene	38
2.04.06 GESTIÓN ADMINISTRATIVA	39
2.04.06.01 Organigrama Estructural	39
2.04.05.02 Organigrama Funcional.....	41
2.04.05.03 Reclutamiento del Personal.....	42
2.04.05.03.02.01 Modelo de entrevista de trabajo	44
2.04.06 Gestión Operativa	46
2.04.06.01 Cadena de Valor.....	46
2.04.06.02 Requisitos Legales para Empresa Frutipulp.....	47
2.04.06.02.01 Patente Municipal	47
2.04.06.02.03 Permiso de rotulación y publicidad exterior	48
2.04.06.02.04 Permiso uso del suelo.....	49
2.04.06.02.05 Permiso de los bomberos	50
2.04.06.02.06 Registro Único de Contribuyente (RUC).....	50
2.04.07 Gestión Comercial	51
2.04.07.03 Logotipo.....	51
2.04.07.02 Slogan	52
2.04.07.01 Marketing MIX	53
2.04.07.01 Producto	53
2.04.07.02 Precio	56
2.04.07.03 Plaza.....	56
2.04.07.03.01 Geomarketing.....	56
2.04.07.03.02 Canal de Distribución Detallista (del fabricante a los detallistas y ahí a los consumidores).....	58
2.04.07.04 Publicidad	59



2.04.07.04.01	Carteles.....	59
2.04.07.04.02	Tarjetas de Presentación.....	60
	60
2.04.07.04.03	Vallas Publicitarias	60
2.04.07.04.04	Flyers.....	62
2.04.07.04.05	Trípticos	62
2.04.07.04.06	Página Web	64
3.01	Análisis del Consumidor.....	66
3.01.01	Segmentación del mercado	66
3.01.01.01	Criterio de segmentación de mercado.....	67
3.01.01.01.01	Segmentación Geográfica	67
3.01.01.01.02	Segmentación Demográfica	68
3.01.01.01.02	Segmentación Psicograficas.....	70
3.01.02	Determinación de la Población y Muestra	70
3.01.02.01	Población.....	70
3.01.02.02	Muestra	71
3.01.02.03	Fórmula para el cálculo del Tamaño de la Muestra	71
3.01.03	Técnicas de Obtención de la Información.....	71
3.01.03.01	Encuestas.....	72
3.01.03.01.01	Tipo de Encuestas	72
3.01.03.01	Modelo de la Encuesta Aplicada.....	73
3.01.03.02	Análisis de la Información Recopilada en las Encuetas:	75
3.01.03.02.01	Segmentación demográfica.....	75
3.02	Oferta	89
3.02.01	Oferta Actual.....	89
3.02.02	Oferta Proyectada.....	89



3.04 Demanda	90
3.04.01 Demanda Actual.....	90
3.4.2 Demanda Histórica.....	91
3.04.03 Demanda Proyectada.....	92
3.05 Demanda Insatisfecha	92
Capítulo VI: Estudio Técnico.....	94
4.01 Tamaño del Proyecto	94
4.01.01 Capacidad instalada.....	94
4.01.01.01 Capacidad óptima.....	95
4.02 Localización.....	96
4.02.01 Macro localización.....	96
4.02.02 Micro localización	97
4.02.02.01 Método Cualitativo por Puntos	98
4.02.02.01.01 Factores relevantes para la localización.....	98
4.02.03 Localización Óptima	101
4.03 Ingeniería del Proyecto	102
4.03.01 Distribución de la planta	102
4.03.01.01 Método de distribución de la planta.....	102
4.03.02 Proceso Productivo	104
4.03.02.01 Técnicas de análisis del proceso de producción.....	105
4.03.02.01.01 Diagrama de flujo del proceso	105
4.03.02.01.01 Diagrama de Flujo del Proceso Productivo de la Empresa "FRUTIPULP"	107
4.03.02.01 Descripción del Proceso de Elaboración de las Pulpas de Frutas	108
4.3.3. Maquinaria y Equipo.....	110
Capítulo V: Estudio Financiero	111



5.01 Ingresos Operacionales	111
5.02.01.01 Materia Prima.....	112
5.02.02.01 Material Indirecto.....	113
5.02.03 Gastos Administrativos	113
5.02.03.01 Costos Administrativos	113
5.02.03 Costos de Ventas.....	114
5.02.05 Costos Financieros	114
5.02 Inversiones	116
5.02.01 Inversión fija.....	116
5.02.01.01 Activos fijos	116
5.02.01.01.02 Equipo de computación.....	118
5.02.01.01.03 Muebles y enseres	119
5.02.01.02 Activos Nominales (Diferidos).....	119
5.02.02 Capital de Trabajo	119
5.02.03 Fuentes de Financiamiento y Uso de Fondos.....	120
5.02.03.01 Fuentes de Financiamiento.....	120
5.02.04 Amortización de Financiamiento (Tabla de Amortización).....	121
5.02.05 Depreciaciones (Tabla de Depreciación)	122
5.02.06 Estado de Situación Inicial	124
5.02.07 Estado de Resultados Proyectado	126
5.02.08 Flujo de Caja	127
5.03 Evaluación.....	128



5.03.01 Tasa de Descuento	128
5.03.02 Valor Actual Neto (VAN).....	129
5.03.04 Tasa Interna de Retorno (TIR)	129
5.03.05 Período de Recuperación de la Inversión (PRI).....	130
5.03.06 Relación Costo-Beneficio (RBC).....	130
5.02.06.01.01 Índices de Endeudamiento	131
5.02.06.01.01.01 Razón de Deuda Total.....	131
5.02.06.01.01.02 Razón de Apalancamiento.....	131
5.02.06.01.02 Indicador de Rentabilidad	132
5.02.06.01.02.01 Margen Neto en Ventas.....	132
5.02.06.01.02.02 Rentabilidad Sobre los Activos.....	133
5.02.06.01.02.03 Rentabilidad del Patrimonio.....	133
5.02.06.01.03 Índices de Cobertura	133
5.03.07 Punto de Equilibrio	135
5.03.07.01 Gráfico de Equilibrio	136
5.03.08 Análisis de Índices Financieros.....	137
5.03.08.01 Valor Neto Actual	137
5.03.08.02 Tasa Interna de Retorno	137
5.03.08.03 Período de Recuperación de la Inversión.....	137
5.03.08.04 Relación Costo-Beneficio	137
Capítulo VI: Análisis de Impactos.....	138
6.01 Impacto Ambiental.....	138
6.01.01 Plan de Mitigación Ambiental	139
6.02 Impacto Económico	139
6.03 Impacto Productivo	140



6.04 Impacto Social	141
Capítulo VII: Conclusiones y Recomendaciones.....	142
7.01 Conclusiones	142
7.02 Recomendaciones.....	143
8. Bibliografía	144
8.01 Bibliografía	144



Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Inflación</i>	12
Tabla 2 <i>Tasa de Interés Activa</i>	14
Tabla 3 <i>Tasa de Interés Pasiva</i>	16
Tabla 4 <i>Producto Interno Bruto</i>	17
Tabla 5 <i>Desempleo</i>	20
Tabla 6 <i>Clientes Potenciales</i>	30
Tabla 7 <i>Proveedores</i>	31
Tabla 8 <i>Competencia</i>	31
Tabla 9 <i>Productos Sustitutos</i>	33
Tabla 10 <i>Segmentación Geográfica</i>	67
Tabla 11 <i>Segmentación Demográfica</i>	69
Tabla 12 <i>Segmentación Demográfica</i>	69
Tabla 13 <i>Género</i>	75
Tabla 14 <i>Edad</i>	76
Tabla 15 <i>Nivel de Ingresos</i>	77
Tabla 16 <i>Estado Civil</i>	78
Tabla 17 <i>Pregunta 1</i>	79
Tabla 18 <i>Pregunta 2</i>	80
Tabla 19 <i>Pregunta 3</i>	81
Tabla 20 <i>Pregunta 4</i>	82
Tabla 21 <i>Pregunta 5</i>	83
Tabla 22 <i>Pregunta 6</i>	84
Tabla 23 <i>Pregunta 7</i>	85
Tabla 24 <i>Pregunta 8</i>	86



Tabla 25 <i>Pregunta 9</i>	87
Tabla 26 <i>Pregunta 10</i>	88
Tabla 27 <i>Oferta Actual</i>	89
Tabla 28 <i>Oferta Proyectada</i>	89
Tabla 29 <i>Productos Sustitutos</i>	90
Tabla 30 <i>Demanda Actual</i>	91
Tabla 31 <i>Demanda Histórica</i>	91
Tabla 32 <i>Demanda Proyectada</i>	92
Tabla 33 <i>Demanda Insatisfecha</i>	93
Tabla 34 <i>Localización de la Planta</i>	100
Tabla 35 <i>Maquinaria y Equipo</i>	110
Tabla 36 <i>Ingresos Operacionales</i>	111
Tabla 37 <i>Materia Prima</i>	112
Tabla 38 <i>Mano de Obra</i>	112
Tabla 39 <i>Material Indirecto</i>	113
Tabla 40 <i>Costos de Administración</i>	114
Tabla 41	114
Tabla 42 <i>Costos Financieros</i>	115
Tabla 43 <i>Costos Fijos y Variables</i>	116
Tabla 44 <i>Activos Fijos</i>	117
Tabla 45 <i>Maquinaria y Equipo</i>	117
Tabla 46 <i>Equipo de Computación</i>	118
Tabla 47 <i>Muebles y Enseres</i>	119
Tabla 48 <i>Activos Nominales</i>	119
Tabla 49 <i>Capital de Trabajo</i>	120
Tabla 50 <i>Fuentes de Financiamiento</i>	120



Tabla 51 <i>Inversión</i>	121
Tabla 52 <i>Amortización de Financiamiento</i>	121
Tabla 53 <i>Tabla de Depreciaciones</i>	123
Tabla 54 <i>Estado de Resultados</i>	126
Tabla 55 <i>Flujo de Caja</i>	127
Tabla 56 <i>Tasa de Descuento</i>	128
Tabla 57 <i>Valor Actual Neto</i>	129
Tabla 58 <i>Tasa Interna de Retorno</i>	129
Tabla 59 <i>Periodo de Recuperación</i>	130
Tabla 60 <i>Relación Costo Beneficio</i>	130
Tabla 61 <i>Punto de Equilibrio</i>	135



Índice de Figuras

Figura 1 <i>Inflación</i>	13
Figura 2 <i>Tasa de Interés Activa</i>	15
Figura 3 <i>Tasa de Interés Pasiva</i>	16
Figura 4 <i>Producto Interno Bruto</i>	18
Figura 5 <i>Balanza de Pagos</i>	19
Figura 6 <i>Desempleo</i>	21
Figura 7 <i>Pobreza</i>	22
Figura 8 <i>Migración</i>	23
Figura 9 <i>Organigrama Estructural</i>	40
Figura 10 <i>Organigrama Funcional</i>	41
Figura 11 <i>Reclutamiento del Personal</i>	42
Figura 12 <i>Cadena de Valor</i>	46
Figura 13 <i>Sabores de las Pulpas de Frutas</i>	54
Figura 14 <i>Geomarketing</i>	57
Figura 15 <i>Canales de Distribución</i>	58
Figura 16 <i>Publicidad en Carteles</i>	59
Figura 17 <i>Tarjetas de Presentación</i>	60
Figura 18 <i>Publicidad en Vallas</i>	60
Figura 19 <i>Publicidad en Flyers</i>	62
Figura 20 <i>Publicidad en Trípticos</i>	63
Figura 21 <i>Publicidad en Página Web</i>	65
Figura 22 <i>Segmentación Geográfica</i>	68
Figura 23 <i>Género</i>	75
Figura 24 <i>Edad</i>	76



Figura 25 <i>Nivel de Ingresos</i>	77
Figura 26 <i>Estado Civil</i>	78
Figura 27 <i>Pregunta 1</i>	79
Figura 28 <i>Pregunta 2</i>	80
Figura 29 <i>Pregunta 3</i>	81
Figura 30 <i>Pregunta 4</i>	82
Figura 31 <i>Pregunta 5</i>	83
Figura 32 <i>Pregunta 6</i>	84
Figura 33 <i>Pregunta 7</i>	85
Figura 34 <i>Pregunta 8</i>	86
Figura 35 <i>Pregunta 9</i>	87
Figura 36 <i>Pregunta 10</i>	88
Figura 37 <i>Macro localización</i>	97
Figura 38 <i>Micro localización</i>	97
Figura 39 <i>Croquis de la empresa</i>	100
Figura 40 <i>Método Layout de la empresa</i>	103
Figura 41 <i>Plano de la empresa</i>	104
Figura 42 <i>Diagrama del Flujo del proceso productivo</i>	107
Figura 43 <i>Punto de Equilibrio</i>	136



Resumen Ejecutivo

El objetivo principal de este proyecto es la propuesta de un **Plan de Negocios, para la implementación de una fábrica de extracción de pulpa de fruta, en la Ciudad de Ibarra**, es la oportunidad de convertir todas las ventajas comparativas contenidas en el conocimiento único del proceso de transformación de la pulpa de fruta, permitiendo una ventaja competitiva que sirva de oportunidad para incursionar en mercados nuevos, en el concepto innovador, social, político y económico.

Siendo el segundo objetivo del proyecto es dar a conocer un Producto natural que brinde salud y bienestar, con los mejores estándares de calidad y siempre con la innovación presente. Los proveedores serán nacionales, porque dentro del país existen productores de frutas con excelente calidad.

El CAPÍTULO II habla acerca de las variables internas y externas que afectan al proyecto, dentro de la evaluación solo la variable Inflación es desfavorable porque al momento que se incrementan los precios, el producto ya no tendría la misma aceptación dentro del mercado. Las otras variables son favorables para el proyecto y así mediante estas se demuestra que el proyecto es sustentablemente viable.

El CAPÍTULO III es el estudio de mercado, se realizó una encuesta para evaluar la aceptación del producto dentro del mercado de la Ciudad de Quito, además se estableció el precio mediante los resultados obtenidos dentro los datos



recopilados, la demanda se estableció mediante la tasa de subempleo dentro de la Ciudad de Quito, la oferta son todas las empresas comercializadoras de pulpa en los supermercados, los productos sustitutos que son aquellos que satisfacen la misma necesidad que el producto que se quiere vender, la demanda insatisfecha es pequeña esto significa que existe una cantidad mínima de personas que desearían comprar las pulpas de frutas.

La publicidad establecida por la empresa, es para visibilidad de los consumidores, se realiza hojas volantes, flyres y se entregarán fuera de los supermercados principales de la Ciudad de Quito.

El CAPÍTULO IV es el estudio técnico, donde la empresa estará ubicada en la Ciudad de Ibarra, específicamente en San Antonio de Ibarra, se escogió este sector a través del método de evaluación de puntos, además este sector es muy comercial y atractivo para la venta de las pulpas en forma directa.

Además en este capítulo se plantea el Proceso Productivo de la pulpa de fruta, dando a conocer la efectividad de este proceso sin demora y sin tiempos muertos.

El CAPÍTULO V es la parte financiera del producto, donde se demostró que la inversión que se va a realizar es adecuada para este tipo de negocio, la fuente de financiamiento será aporte personal y financiado, el préstamo adquirido será de **\$17.243,02**, el Banco que financiará este monto es el COOPROGRESO, dando facilidades de pago y con muy pocos trámites.



El Flujo de Efectivo garantiza que vaya a recuperar la inversión, y que se realice inversiones a largo plazo para la empresa, la evaluación financiera indicó que es sostenible este tipo de proyecto, y que es rentable. Los Índices Financieros dan a conocer que por cada dólar invertido en este proyecto se podrá recuperar por lo menos 0,45 a 0,50 ctvs., así se recuperará la inversión en aproximadamente 2 años.

El CAPITULO VI se refiere a los impactos que puede causar el proyecto, cada uno de estos impactos fueron analizados y se encontró soluciones, como por ejemplo: para los desperdicios se dará como alimento al ganado porcino y servirán de nuevo como abono, para que vuelva hacerse fértil los suelos de plantaciones.

Se mantiene que ayuda a la economía del país, permitiendo más ingresos y garantizando el incremento de la Matriz Productiva, y así dando mayor seguridad a los empleados que laboraran en la empresa.



Abstract.

The main objective of this project is the proposal of a Business Plan, for the implementation of a factory of extraction of fruit pulp, in the city of Ibarra, is the opportunity to convert all the comparative advantages contained in the unique understanding of the process of transformation of the fruit pulp, allowing a competitive advantage that serves as opportunity to make inroads into new markets, in the innovative, social, political and economic concept.

Being the second objective of the project is to present a natural product that provides health and well-being, with the highest standards of quality and always with this innovation. Providers will be national, because within the country there are producers of fruits are excellent quality.

Chapter II discusses the internal and external variables that affect the project, within the evaluation only the variable inflation is unfavorable because the product would when increasing prices, no longer have the same acceptance within the market. Other variables are favorable to the project and thus through these shows that the project is sustainably viable.

Chapter III is the market study, a survey was conducted to assess the acceptance of the product within the market of the city of Quito, also settled the price by the results obtained within the collected data, demand was established through the rate of underemployment within the city of Quito, offer are all the marketing companies of pulp in supermarkets, the substitute products which are those that satisfy the same need that the product that you want to sell, the unsatisfied demand is



small this means that there is a minimal amount of people who would like to buy the fruit pulp.

Established by the company, advertising is for visibility of consumers, is done leaves fliers and will be delivered outside of the major supermarkets in the city of Quito.

Chapter IV is to study technical, where the company will be located in the city of Ibarra, specifically in San Antonio de Ibarra, chose is this sector through the method of evaluation of points, this sector is also very marketable and attractive for the pulps in direct selling.

Also in this chapter raises the production process of the fruit pulp, informing the effectiveness of this process without delay and without downtime.

Chapter V is the financial part of the product, which showed that investment that is to be performed is suitable for this type of business, the source of financing will be funded and personal contribution, the acquired loan will be \$17.243,02, Bank that will finance this amount is COOPROGRESO, giving facilities with few formalities and payment.

The cash flow guarantee to go to recoup the investment, and make long-term investment for the company, the financial evaluation showed that this type of project is sustainable, and that is profitable. Financial Indices show that for every dollar invested in this project that you can retrieve at least 0, 45 to 0.50 cents. thus recovering investment in approx. 2 years.



Chapter VI refers to the impacts it can cause the project, each of these impacts were analyzed and found solutions, such as: the waste will give as food to pigs and serve again as fertilizer, again becoming fertile soils of plantations.

Stays to help the country's economy, allowing more revenue and ensuring the increase of productive matrix, and thus giving greater security to employees who ill migrant toiling in the company.

Capítulo I: Introducción

1.01 Justificación

El Desarrollo Agroindustrial consiste en el manejo de las industrias para conformar una secuencia de pasos que permitan transformar los productos agrícolas, mediante la utilización de estos recursos se alcanzará un gran beneficio ya que serán aptos para el consumo humano, pero no obstante a esta rama de industria se la considera muy importante porque ayuda a contribuir con los demás sectores de la economía y permite que exista un vínculo entre el campo y el consumidor.

Debido a la tendencia de consumo de bebidas azucaradas, energéticas, jugos y colorantes, que aumentan las posibilidades de desarrollar enfermedades como el incremento de las calorías, el azúcar en la sangre, el aumento de peso, enfermedades del corazón, diabetes, obesidad, cáncer, caries dental y erosión del esmalte dental. Por esta razón se ha permitido mejorar y crear estrategias de tratamiento de los productos agrícolas, una de las cuales es la extracción de pulpa, que permite manipular de una forma más fácil la fruta y además, aprovechar sus beneficios nutricionales.

Entre los alimentos que se debe consumir a diario encontramos las frutas, que poseen una composición química de agua, carbohidratos, contenido de glúcidos, fibra dietética, fibra soluble, micronutrientes, antioxidantes, vitamina C y B, potasio, magnesio, hierro, calcio, proteínas, minerales, lípidos, ácidos, azúcares y otras sustancias aromáticas.



Convirtiéndose en un alimento principal, agradable, fresco y natural que proporciona una bebida refrescante, de consumo en cada fecha del año, ayudando a las personas, a tener una dieta diaria y balanceada.

Por otra parte las pulpas son un tejido vegetal la parte blanda y carnosa de la fruta que tiene como objetivo mejorar la dispersión de las semillas. Son diferentes tipos de frutas que juegan un papel importante en la nutrición, que permite al individuo degustar la fruta que más apetece en cualquier fecha, conserva el aroma, el color y el sabor, pues el tiempo de duración es de hasta un año a través de la congelación, así evitando la pérdida por descomposición y mala selección de estas.

La particularidad de las pulpas se caracterizan en su jugosidad, en poseer una variada gama de compuestos nutricionales que se convierten en un atractivo especial para los consumidores. Esto también constituye una ayuda, un ahorro de tiempo y dinero, al no producirse desperdicios y de esta forma, optimizar el uso este producto natural.

Los beneficiarios de este producto, no solo disfrutarán de un alimento natural, sino que se le brinda beneficio de consumo diario, que sirve de dieta para cada día de la semana, así conservando el sabor natural de cada fruta y proporcionando la nutrición necesaria para cada consumidor.

La pulpa es utilizada en los hogares para la preparación de jugos, batidos, postres, helados, salsas, etc., en las empresas de servicio rápido como los restaurantes, hospitales, hoteles, colegios, universidades, etc., incluyen la pulpa de



fruta como materia prima permitiéndole preparar bebidas, postres o cualquier receta que utilice fruta y las empresas industriales utilizan las pulpas para la fabricación de jugos, refrescos, helados, yogurts., mermeladas, etc., a nivel industrial. Se va a generar un valor agregado de la fruta en la producción y comercialización en el mercado nacional, lo que garantizará al consumidor final la disponibilidad en el mercado de nuevos productos, innovadores en sabores, aromas y de calidad.

Para esto se obtendrá la verificación y la certificación de las Buenas Prácticas de Manufactura de alimentos del Ministerio de Salud Pública, que indica que los establecimientos que realicen actividades de elaboración, envasado, almacenamiento y distribución de alimento para consumo humano deben cumplir con normas de vigilancia y control sanitario, dentro de las cuales se encuentran las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) que son los principios básicos y prácticas generales de higiene que garantizan que los alimentos se fabriquen en condiciones sanitarias adecuadas para disminuir los riesgos inherentes a la producción.

Este proyecto tiene su importancia en la formación de una nueva empresa, para crear fuentes de trabajo, para dar sostenibilidad en los hogares de las familias de los trabajadores que serán contratados, equilibrando la economía de estas personas.

Facilitará al productor de la fruta, porque existirá la conexión de compra/venta de estas, para la transformación y comercialización, así se mantendrá una confianza y no se desperdiciará por descomposición.

Colabora con la salud de las personas, dando a conocer un alimento natural y fresco, ayudando a la alimentación diaria de cada miembro de la familia, cuidándolos



de enfermedades, y disminuyendo el consumo de jugos artificiales, de bebidas gaseosas, entre otras.

Además ayuda al crecimiento del PIB del Sector Industrial de Manufactura, permitiendo beneficiar al País y al Gobierno.

1.02 Antecedentes

Las industrias procesadoras de alimentos y también otras clases de productos elaborados en base a materias primas agrícolas y ganaderas, se pueden agrupar en una sola categoría: la agroindustria. Este sector se ha desarrollado a partir de los últimos años en el Ecuador debido a factores tanto internos como externos.

Adicionalmente, la agroindustria genera importantes encadenamientos productivos como las industrias proveedoras de insumos. Así se tiene a la agricultura, la industria de envases y envolturas de plásticos u otros materiales, la industria de fabricación de aditivos como saborizantes o presevantes, entre las más importantes. Esto a su vez la constituye como una importante fuente generadora de empleo y a su vez de ingresos. Dentro de la industria manufacturera, la agroindustria representa el 47% del total producido, siendo la más importante dentro de esta categoría.

Dentro de la agroindustria, un sector importante es la elaboración de jugos y conservas de frutas. Estos sectores se han desarrollado en los últimos años gracias al gran potencial que posee el Ecuador como productor de materias primas agrícolas. Por otro lado, dentro de la categoría de manufacturas, la rama de elaboración de alimentos y bebidas, tiene una participación importante en el PIB; seguida por los productos textiles y de cuero y los productos de madera.

El sector de las conservas se constituye por empresas locales procesadoras de frutas y vegetales en conserva tanto para el mercado nacional como internacional. Estas empresas se basan en ventajas competitivas como la diversidad de la materia prima debido a la favorable ubicación geográfica del Ecuador, y los precios



competitivos de las mismas. No obstante, los problemas que se presentan tienen que ver con la calidad y con la capacidad de abastecer al mercado.

El mercado de los jugos y conservas de frutas empezó a desarrollarse en el Ecuador, con Industrias Conserveras del Guayas como la empresa pionera en este mercado. Nuevamente, gracias al clima favorable del país, es posible el cultivo de varias frutas para la elaboración de debidas y néctares, entre las más importantes se encuentran: la piña, el mango, la papaya, la maracuyá, los duraznos, la mora, el limón entre otras. Como toda actividad que engloba la agroindustria, la producción de alimentos procesados implica varios aspectos como la calidad de las materias primas, el proceso de elaboración, los cambios químicos durante el almacenamiento, el empaque, la maquinaria y el equipo utilizado. Es por esto, que dentro de la industria de conservas de frutas, es importante analizar la cadena que ésta genera. En primer lugar, los proveedores, son quienes se encargan de abastecer de materias primas e insumos necesarios para completar el proceso productivo. Por otro lado, en cuanto a los compradores, estos se encuentran divididos en nacionales e internacionales, siendo este segundo grupo muy importante. El poder de los mismos radica en sus exigencias en cuanto a calidad, presentación y el manejo del producto.

Dentro de la industria agrícola, que provee insumos, la más representativa analizando la oferta total de productos, es la del banano. Posteriormente, le siguen la piña, la manzana, la maracuyá, el mango, la naranja, la mora, la papaya, la mandarina y el tomate de árbol. La industria de jugos y conservas de frutas se divide



principalmente en cinco categorías: jugos y concentrados de frutas, pastas y purés de frutas, pulpas de frutas, frutas deshidratadas, mermeladas y dulces de frutas.

En lo referente al mercado laboral, la industria es una amplia generadora de empleo, no obstante, al momento de analizar este segmento en particular, el de jugos y conservas de frutas, el empleo generado es muy bajo. En base al Censo Nacional Económico del 2010, se tiene que esta industria genera apenas 9015 puestos de trabajo, con una participación casi igual de hombres (46%) y mujeres (54%). La mayor generadora de empleo es la rama de elaboración de bebidas. Esto reflejaría el hecho de que se requiere personal capacitado dentro de esta rama de actividad, y además sugiere que no existe tanta informalidad, ya que son pocas las empresas productoras en el mercado y por ende no se trata de micro o pequeñas empresas, sino muchas veces de grandes compañías.

En cuanto a financiamiento, se tiene que las empresas dedicadas a la elaboración de jugos y conservas de frutas, obtienen sus créditos principalmente de fuentes privadas (bancos) las cuales representan el 60% del total de financiamiento de las mismas. Un 20% lo obtiene de otras fuentes sin garantía, un 12% de instituciones públicas y un 4% con el Gobierno. (FLACSO-MIPRO, 2011)

La tendencia saludable en Alimentos y Bebidas ha experimentado un crecimiento en la última década, impulsada por una serie de factores, como el aumento de la presión a los productores para reducir el contenido de ingredientes nocivos a la salud, cambios de estilo de vida de los consumidores y la necesidad de



diferenciación de productos en un entorno altamente competitivo. Esto ha llevado al desarrollo y la aparición de una variedad de productos alimenticios y bebidas, llamados a aumentar la energía o ayudar a reducir las enfermedades. (ECUADOR, 2012)

A la hora de hablar sobre alimentación orgánica, no solo tenemos que centrarnos en los productos fabricados con sello de certificación, sino en la pureza y naturaleza de lo que consumimos, es fácil recordar como las personas de tercera edad, en sus casas tenían sus propios huertos, ellos poseían toda clase de hortalizas como: zanahorias, repollos, cebollas y tomate, cultivadas con el abono hecho en casa y sin ninguna clase de aditivos.

Los productos orgánicos son un regreso a la forma tradicional de producir los alimentos, pero con la tecnología y los conocimientos del siglo XXI. Para esto, los productores tratan con especial detalle el terreno del que se absorberán los nutrientes, para la adecuada conservación de las propiedades de cada fruta o verdura. Este sistema con frecuencia se sustenta en el apoyo de la comunidad, donde los pobladores contratan directamente con los agricultores, para que cultiven alimentos orgánicos para ellos.

Los alimentos orgánicos se relacionan con el cuidado del medio ambiente en la medida que los cultivos orgánicos son un método de consumo controlado, ya que no son producidos en grandes cantidades no con el uso de químicos agresivos. Hay ocasiones en las que la agricultura industrial, al ser una forma de producción masiva, presenta situaciones de poco control debido al mal tratamiento de los terrenos de

cultivo, como incinerar grandes extensiones de tierra con el fin de eliminar cualquier tipo de maleza, lo que hace que el suelo se empobrezca, además del uso, en unos casos recurrente, de químicos y pesticidas para garantizar un mayor estado de conservación.

Otro punto a favor de los alimentos orgánicos es la garantía que presenta a los consumidores. Esto se debe en gran parte al sistema de comercialización donde cada producto orgánico o ecológico se identifica con un sistema de certificación controlado por organismo afín y garantizado por un sello de seguridad, el cual evalúa la confiabilidad en toda la cadena de producción, es evidente que en nuestro país se ha ido afianzando la conciencia ecológica de los consumidores, ya que los alimentos de origen orgánico han tenido gran aceptación dentro del mercado de alimentos. Prueba de esto es la variedad cada vez mayor de productos certificados dentro de las distintas categorías comestibles. Ecuador también mantiene estrictos controles para acceder a una certificación, con requisitos de inspección, registro y acreditación muy rigurosos. (REVISTA , 2013)

El Ministerio de Salud Pública, a través de la Dirección Nacional de Vigilancia y Control Sanitario, es la única entidad que emite Certificados de Operación sobre el cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura en plantas procesadoras de alimentos con base a las disposiciones establecidas en el Decreto Ejecutivo 3253 del Registro Oficial 696 del 4 de Noviembre del 2002. Para la inspección y verificación de las mismas se cuenta con organismos acreditados por el Organismo de Acreditación Ecuatoriano (OAE). (MINISTERIO , 2013)



El Certificado de Operación tiene vigencia de tres años a partir de la fecha de concesión. Este documento será de forma progresiva requisito obligatorio para la emisión del permiso de funcionamiento anual y adicionalmente será válido para las empresas que deseen obtener el Registro Sanitario de sus grupos de alimentos por línea de procesamiento a través del Certificado de Operación sobre la utilización de las Buenas Prácticas de Manufactura. Una vez obtenido el Certificado de Operación, las industrias están sujetas a controles de cumplimiento de la normativa. Los costos de inspección y emisión del certificado se establecen de acuerdo a la categorización de la planta procesadora de alimentos.

Se debe presentar su solicitud del BPM al Ministerio de Salud Pública para que este otorgue el certificado oficial una vez cumplida la legislación sanitaria.



Capítulo II: Análisis Situacional

El Análisis Situacional es el estudio del medio en que se desenvuelve la empresa en un determinado momento, tomando en cuenta los factores internos y externos, mismo que influyen en cómo se proyecta la empresa es su entorno. Se suele referenciar, separadamente, en dos partes, uno corresponde al entorno externo de la empresa, se enfoca en las fortalezas y debilidades, en cambio el entorno interno se enfoca en las oportunidades y amenazas.

2.01 Entorno Externo

El análisis del entorno externo tiene por objetivo estudiar las características del mercado cambiante, los factores, fuerzas, variables que influyen sobre una organización, las cuales son de índole no controlable. Además es un conjunto de condiciones sociales y culturales, como costumbres, leyes, lengua, religión, organización política y económica, que influye en la vida de un individuo u organización.

2.01.01 Entorno Económico

Es un conjunto de variables y fenómenos económicos que ejercen mayores influencias en el desarrollo financiero de un país, tales como: las tasas de inflación y de interés, producto interno bruto, balanza de pagos, cotizaciones , política monetaria y deuda pública, etc.

2.01.01.01 Inflación

Es el crecimiento sostenido y continuo de los precios en la mayoría de bienes, servicios y factores productivos dentro de una economía en un determinado periodo de un país. Normalmente se la mide utilizando el Índice de Precios al Consumidor (IPC). El IPC es un promedio de los precios que tiene que pagar el consumidor por bienes y servicios contenidos en la canasta básica (representativa) en un aumento determinado. La inflación medida por el IPC será la tasa porcentual de variación de dicho índice en un momento determinado. (Dr. MARTINEZ ESTRADA, 2008)

Datos Estadísticos:

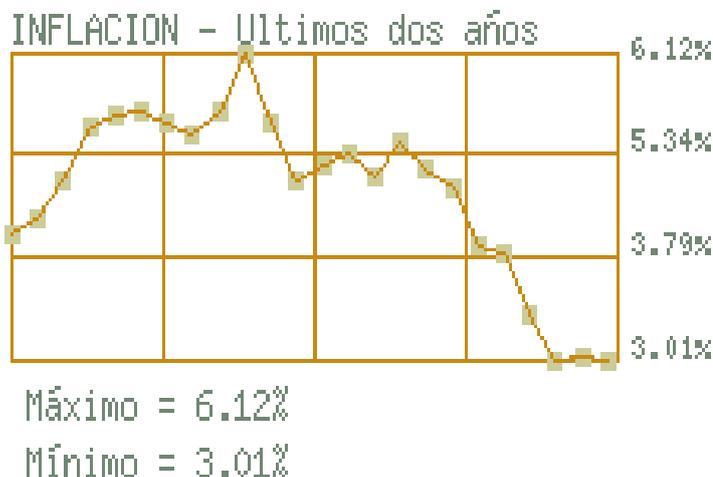
Tabla 1

Inflación

MES	FECHA	VALOR
Mayo	31-2013	3.01 %
Abril	30-2013	3.03 %
Marzo	31-2013	3.01 %
Febrero	28-2013	3.48 %
Enero	31-2013	4.10 %
Diciembre	31-2012	4.16 %
Noviembre	30-2012	4.77 %
Octubre	31-2012	4.94 %
Septiembre	30-2012	5.22 %
Agosto	31-2012	4.88 %
Julio	31-2012	5.09 %
Junio	30-2012	5.00 %
Mayo	31-2012	4.85 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Figura 1*Inflación***Fuente:** Banco Central del Ecuador**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador**Análisis:**

La inflación en el Ecuador durante los últimos años ha ido decreciendo, debido a los cambios que han existido en el Gobierno, pero como es una variable cambiante por ende es **DESFAVORABLE**, porque existen insumos o productos que se utilizarán en la producción, y pueden subir su valor adquisitivo y así aumentar los precios del nuevo producto para el mercado.

2.01.02 Tasas de Interés

La tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar o cobrar por tomarlo prestado o cederlo en préstamo en una situación determinada. Las tasas de interés no pueden ser cualquier monto que se decida imponer, sino que se trata de un monto que el Banco Central de cada país fija a los demás bancos, donde la



Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras fija una tasa de interés máxima convencional para los créditos. Este monto es el máximo posible que puede llegar a tomarse como tasa de interés para todas las instituciones que le cobren, y en caso de superar dicho monto, habrá una sanción dictada por la ley de dicho país.

(Dr. MARTINEZ ESTRADA, 2008)

2.01.02.01 Tasas de Interés Activa

Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco Central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios. Son activas porque son recursos a favor de la banca. (Dr. MARTINEZ ESTRADA, 2008)

Tabla 2

Tasa de Interés Activa

MES	FECHA	VALOR
Julio	31-2013	8.17%
Junio	31-2013	8.17%
Mayo	31-2013	8.17%
Abril	31-2013	8.17%
Febrero	31-2013	8.17%
Enero	31-2013	8.17%
Diciembre	31-2012	8.17%
Noviembre	31-2012	8.17%
Octubre	31-2012	8.17%
Septiembre	31-2012	8.17%
Agosto	31-2012	8.17%
Julio	31-2012	8.17%
Junio	31-2012	8.17%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Figura 2*Tasa de Interés Activa*

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

La tasa de interés activa es **FAVORABLE**, porque han disminuido haciendo más factible la posibilidad de obtener créditos en Entidades Financieras, y así empezar una nueva empresa.

2.01.02.02 Tasas de Interés Pasiva

La tasa pasiva o de captación, es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado. (Dr. MARTINEZ ESTRADA, 2008)

Datos Estadísticos

Tabla 3

Tasa de Interés Pasiva

MES	FECHA	VALOR
Julio	31-2013	4.53%
Junio	31-2013	4.53%
Mayo	31-2013	4.53%
Abril	31-2013	4.53%
Febrero	31-2013	4.53%
Enero	31-2013	4.53%
Diciembre	31-2012	4.53%
Noviembre	31-2012	4.53%
Octubre	31-2012	4.53%
Septiembre	31-2012	4.53%
Agosto	31-2012	4.53%
Julio	31-2012	4.53%
Junio	31-2012	4.53%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Figura 3

Tasa de Interés Pasiva



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

La Tasa de Interés Pasiva es **DESFAVORABLE**, porque en el Banco Central del Ecuador paga muy poco el interés ya que no genera la misma ganancia y es mejor invertir en una entidad financiera privada que se obtendría mejor rentabilidad.

2.01.03 Producto Interno Bruto

El PIB es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período determinado. EL PIB es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio. Este indicador es un reflejo de la competitividad de las empresas. El PIB no se encuentra relacionado con el concepto de nacionalidad, es decir, que se cuentan todos los productos y servicios producidos dentro de un territorio con total independencia de la nacionalidad del productor. (Dr. MARTINEZ ESTRADA, 2008)

Datos Estadísticos

Tabla 4

Producto Interno Bruto

Rama de Actividades/Años	2011	2012	
a. Agricultura, ganadería, casa y silvicultura	4.6	5.0	
b. Explotación de Minas y Canteras	5.4	0.4	
c. Industrias Manufacturas:	6.2	9.4	
	Carnes y pescado elaborado	6.6	10.3
	Cereales y panadería	2.6	5.9
	Elaboración de Azúcar	5.3	7.7
	Productos Alimenticios diversos	4.6	5.6
	Elaboración de bebidas	14.0	22.8
	Fabricación de productos textiles	7.2	9.2
	Producción de madera	10.0	11.0
	Papel y productos de papel	0.7	5.6
	Fabricación de productos químicos, cauchos y plástico	4.5	8.9
	Fabricación de otros productos minerales	3.0	4.9
	Fabricación de maquinarias y equipos	7.5	7.5
d. Suministros de electricidad y agua	8.0	5.0	
e. Construcción y Obras publicas	14.0	5.5	
f. Comercio al por mayor y al por menor	6.6	6.0	
g. Transporte y almacenamiento	6.1	5.3	
h. Servicios de Intermediación financiera	7.8	3.5	
i. Otros Servicios	5.5	5.4	
j. Servicios Gubernamentales	2.8	5.3	
k. Servicio domestico	0.5	1.0	

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Figura 4

Producto Interno Bruto



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis

El Producto Interno Bruto en el Ecuador está en crecimiento, debido que ha existido un aumento en algunos sectores de la economía por lo tanto es **FAVORABLE**, porque se implementa una nueva empresa que permitirá al país tener mayores ingresos, y así dará más plazas de trabajo.

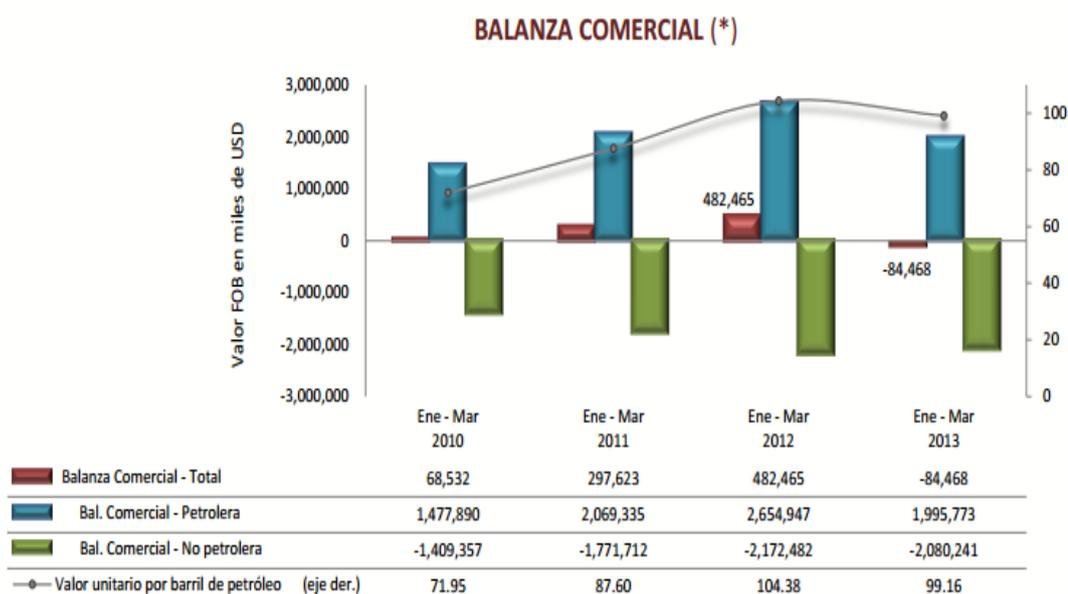
2.01.04 Balanza de Pagos

La Balanza de Pagos es un registro contable que resume sistemáticamente las transacciones económicas entre un país y el resto del mundo. Las transacciones se registran en términos de flujo, entre residentes de la economía y no residentes. La Balanza de Pagos tiene dos grandes componentes: la Cuenta Corriente, en la cual se registran, las operaciones de comercio exterior (bienes y servicios), de renta y de transferencias corrientes; y la Cuenta de Capital y Financiera, donde se presenta el

cambio de propiedad de los activos y pasivos externos. La Balanza de Pagos, vale mencionar, ofrece una visión conjunta de la conexión de los sectores privado y público de la economía, con el sector externo de la economía. (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2013)

Figura 5

Balanza de Pagos



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Análisis

La Balanza de Pagos en el Ecuador, está en decrecimiento debido a que han disminuido las importaciones por ende es **FAVORABLE**, porque permite al productor ecuatoriano vender su producto en el mercado nacional y permite fomentar el consumo de productos nacionales.

2.01.02 Aspectos Sociales

2.01.02.01 Desempleo

El desempleo es el ocio involuntario de una persona que desea encontrar trabajo, además es la situación en la que se encuentran las personas que teniendo edad, capacidad y deseo de trabajar, no pueden conseguir un puesto de trabajo viéndose sometidos a una situación de paro forzoso. (INSTITUTO CIENTÍFICO DE CULTURAS INDÍGENAS, 2012)

Datos Estadísticas:

Tabla 5

Desempleo

FECHA	DESEMPLEO	OCUPACIÓN PLENA	SUBEMPLEO
mar-11	7.06	41.40	49.74
jun-11	6.36	45.86	46.46
sep-11	5.55	48.07	45.46
dic-11	5.06	50.08	44.04
mar-12	4.9	50.23	43.55
jun-12	5.20	50.11	43.68
sep-12	4.63	51.48	41.88
dic-12	5.00	52.30	39.62
mar-13	4.61	48.66	44.78

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Figura 6*Desempleo*

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

Análisis:

En el Ecuador existen personas que no poseen trabajo, pero este índice ha disminuido, por ende es **FAVORABLE**, porque al implementarse una empresa se dará más trabajo a todos los profesionales y así se mejorara la economía de las personas.

2.01.02.02 Pobreza

La pobreza corresponde a un “fenómeno multidimensional definido como la insatisfacción o privación de las capacidades básicas, es decir, la imposibilidad de tener una vida mínimamente decente. (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS, 2012)

Datos Estadísticos:

Figura 7

Pobreza



Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

Análisis:

La pobreza en el Ecuador ha decrecido hasta marzo del 2012, esto fue revelado por las encuestas realizadas por el INEC, esto se debe a que hay personas que han emprendido su propio negocio, por ende es **FAVORABLE**, porque se ayudara a las personas a tener una economía estable para ellos y sus familias.

2.01.02.03 Migración

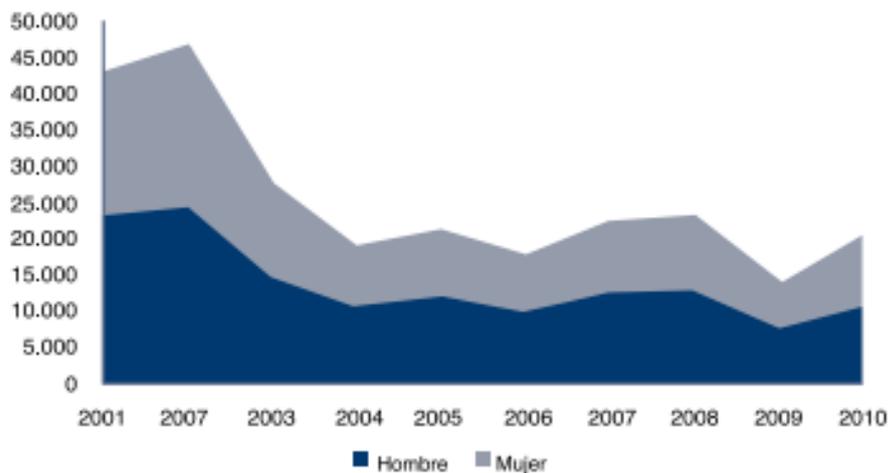
La migración es un desplazamiento de grupos humanos que los alejan de sus residencias habituales. Permite englobar fenómenos demográficos muy diversos, puede referirse a movimientos pacíficos o agresivos, voluntarios o involuntarios.

(ENCICLOPEDIA MULTIMEDIA, 2010)

Datos Estadísticos:

Figura 8

Migración



Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Análisis:

En el Ecuador existe gran cantidad de personas que migran a otros lugares del planeta, en busca de mejorar su economía y de su familia, porque no existen oportunidades laborales, por ende es **FAVORABLE**, porque al invertir en una nueva empresa se generara empleo y así los ecuatorianos podrán trabajar en su país.

2.01.03 Aspectos Políticos

“Podemos cometer muchos errores. Somos humanos. Hemos hecho mucho y nos hemos equivocado, pero tengan la certeza de que lo principal se ha ratificado: que aquí ya no mande la bancocracia, la partidocracia, el poder mediático, y ningún poder factico. Con esta revolución mandan los ecuatorianos.” Presidente Rafael Correa.

2.01.03.01 Consejo de la Judicatura

Con el fin de garantizar el acceso a la justicia, el debido proceso, la independencia judicial y los demás principios establecidos en la Constitución y éste Código, dentro de los grandes lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo, los órganos de la Función Judicial, en el ámbito de sus competencias, deberán formular políticas administrativas que transformen la Función Judicial para brindar un servicio de calidad de acuerdo a las necesidades de las usuarias y usuarios; políticas económicas que permitan la gestión del presupuesto con el fin de optimizar los recursos de que se dispone y la planificación y programación oportuna de las inversiones en infraestructura física y operacional; políticas de recursos humanos que consoliden la carrera judicial, fiscal y de defensoría pública, fortalezcan la Escuela de la Función Judicial y erradiquen la corrupción. (CONSEJO DE LA JUDICATURA, 2013)

2.01.03.02 Consejo de Participación Ciudadana y Control Social

El Consejo de Participación Ciudadana y Control Social, desde su creación constitucional ha buscado consolidarse en un espacio de aporte y trabajo colectivo para hacer realidad el país donde todos y todas podamos ser parte activa de la planificación, gestión y toma de decisiones iniciando un nuevo modelo de Estado participativo, esta tarea se ha construido poco a poco gracias a la voluntad de ciudadanos y ciudadanas que nos han apoyado en la elaboración colectiva de políticas, estrategias, metodologías de trabajo y sobre todo se ha realizado un esfuerzo institucional por acompañar y respaldar las iniciativas ciudadanas de



participación, así como la lucha contra la impunidad y la corrupción, aportando siempre en la consolidación del poder ciudadano. (CONSEJO DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA Y CONTROL S., 2013)

2.01.03.03 Constitución política de la República del Ecuador

El Ecuador es un Estado social de derecho soberano, unitario, independiente, democrático, pluricultural y multiétnico, su gobierno es republicano, presidencial, electivo, representativo, responsable, alternativo, participativo y de administración descentralizada.

La soberanía radica en el pueblo, cuya voluntad es la base de la autoridad que ejerce a través de los órganos del poder público y de los medios democráticos previstos en esta Constitución. El Estado respeta y estimula el desarrollo de todas las lenguas de los ecuatorianos. El castellano es el idioma oficial. El quichua, el shuar y los demás idiomas ancestrales son de uso oficial para los pueblos indígenas en los términos que fija la ley.

La bandera, el escudo y el himno establecidos por la ley, son los símbolos de la patria. (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008)

Análisis:

La política del Ecuador es controlada por organismos que ejercen leyes y reglamentos que los ecuatorianos deben acatar para salvaguardar su integridad e identidad, por ende es **FAVORABLE** porque está bien representados por entidades que saben cumplir con su objetivo que es controlar toda la justicia del país.

2.01.04 Aspectos Legales

2.01.04.01 Reglamento de Buenas Prácticas para alimentos procesados

Que de conformidad con el Art. 42 de la Constitución Política, es deber del Estado garantizar el derecho a la salud, su promoción y protección por medio de la seguridad alimentaria. Que es importante que el país cuente con una normativa actualizada para que la industria alimenticia elabore alimentos sujetándose a normas de buenas prácticas de manufactura, las que facilitarán el control a lo largo de toda la cadena de producción, distribución y comercialización, así como el comercio internacional, acorde a los avances científicos y tecnológicos, a la integración de los mercados y a la globalización de la economía.

La selección, fabricación e instalación de los equipos deben ser acorde a las operaciones a realizar y al tipo de alimento a producir. El equipo comprende las máquinas utilizadas para la fabricación, llenado o envasado, acondicionamiento, almacenamiento, control, emisión y transporte de materias primas y alimentos terminados.

No se aceptarán materias primas e ingredientes que contengan parásitos, microorganismos patógenos, sustancias tóxicas tales como: metales pesados, drogas veterinarias y pesticidas; ni materias primas en estado de descomposición o extrañas, cuya contaminación no pueda reducirse a niveles aceptables mediante la operación de tecnologías conocidas para las operaciones usuales de preparación. Los insumos deben someterse a inspección y control antes de ser utilizados en la línea de

fabricación. Deben estar disponibles hojas de especificaciones que indiquen los niveles aceptables de calidad para uso en los procesos de fabricación.

2.01.04.02 Ley de Gestión Ambiental para la prevención y control de la contaminación ambiental

Procedimiento para la Emisión de Licencias Ambientales.- Es la autorización que otorga la autoridad competente a una persona natural o jurídica para la ejecución de un proyecto, obra o actividad que pueda causar impacto ambiental. En ella se establecen los requisitos, obligaciones y condiciones que el proponente de un proyecto debe cumplir para prevenir, mitigar o remediar los efectos que el proyecto autorizado pueda causar en el ambiente. (MINISTERIO , 2013)

2.01.04.03 Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)

El Instituto Ecuatoriano de Normalización es el ente encargado de la inspección, aprobación y el mejoramiento de la calidad de todos los productos fabricados en el Ecuador, los cuales no dependen únicamente de un adecuado proceso, sino también, de que los insumos utilizados: materias primas y productos intermedios sean de óptima calidad para preservar a los inversionistas nacionales y la calidad de los productos ecuatorianos.

2.01.04.04 Superintendencia de Compañías

La Superintendencia de Compañías es un ente técnico y autónomo que se encarga de vigilar y controlar la organización, funcionamiento, disolución y liquidación de compañías, en circunstancias y condiciones establecidas en la Ley de Compañías,

igual que asesorar y supervisar las actividades en forma dinámica ayudando de esta manera al mejor desarrollo de los intereses de los accionistas.

2.01.04.05 Servicio de Rentas Internas

El Estado como sujeto activo a través del Servicio de Rentas Internas administra los impuestos que declaran los sujetos pasivos o contribuyentes, tanto de personas naturales como sociedad; entre los documentos más importantes que se requieren para el funcionamiento de estas empresas están:

Registro Único de Contribuyente (RUC).- El RUC constituye el registro en el SRI de todas las personas naturales, sociedades privadas y entidades del sector público que realizan actividades económicas, a quienes se les asigna un número de identificación. El RUC le permite al contribuyente realizar legalmente sus actividades económicas y en base a ellas, conocer y cumplir sus obligaciones tributarias.

Análisis:

Existen leyes que regulan la creación de nuevas empresas que el Gobierno ha implementado, para que nuevas empresas tengan toda la documentación legal establecida para ejercer la actividad económica, por lo tanto es **DESFAVORABLE**, porque lleva mucho tiempo sacar toda la documentación legal, establecidas por las leyes anteriormente dichas.

2.01.05 Aspectos Tecnológicos

La tecnología en el Ecuador es bastante escasa, la cual ha traído consecuencias con respecto al desarrollo, ya que la falta de esta no nos ha permitido avanzar de una manera óptima en el mercado competitivo a nivel mundial. Ecuador se encuentra en una notoria desventaja con los demás países, generando un abismo entre nosotros y los demás países. La falta de presupuesto del Ecuador para invertir en tecnología agrava a la situación, como por ejemplo la ciencia y la tecnología, en la cual no existe dinero para el desarrollo aun cuando se necesita el insumo de la investigación científica para la innovación a fin de ser más productivos y competitivos. Utilizar las TICS adecuadamente en las pequeñas y medianas empresas, favorece que estas se desarrollen en el mercado con productos y servicios innovadores y puedan sobrevivir en un horizonte a largo plazo; de igual forma podrán generar productividad internamente para utilizar los recursos efectiva y eficazmente, desarrollando ventajas competitivas sustentables.

Análisis

Los avances tecnológicos que tiene el Ecuador permiten que las empresas innoven sus maquinarias para mejorar los procesos productivos, por ende es **FAVORABLE**, porque se invertirá en maquinaria innovadora, para ser competitivos en el mercado nacional.

2.02 Micro Ambiente Externo

Son fuerzas que rodean a la empresa, sobre las cuales la misma no puede ejercer ningún control.

2.02.01 Clientes

Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios.

(THOMPSON, 2012)

Los posibles clientes son los habitantes de la Provincia de Ibarra, según el censo realizado por el INEC, la población total es de 153.622 habitantes.

Se busca clientes potenciales como:

Tabla 6

Clientes Potenciales

Clientes Potenciales
Supermaxi
Megamaxi
Tiendas
Panaderías
Restaurantes
Escuelas
Hoteles
Empresas industriales
Colegios
Universidades

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

Los clientes potenciales para la empresa son todos los habitantes de la Ciudad de Ibarra, además se quiere vender en posibles empresas con o sin lucro, por lo tanto es **FAVORABLE**, porque así se dará a conocer el producto en el mercado nacional.

2.02.02 Proveedores

Un proveedor puede ser una persona o una empresa que abastece a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta. (THOMPSON, 2012)

Tabla 7

Proveedores

Proveedores	Dirección
Agrocomercial Fruta Fresca	Dirección: Km. 8.5 vía Daule - Cdla. Colinas al sol Mz. 10 S. 31
Basesur	Km 3 vía Durán Boliche
El Fruton	Km 3 vía Durán Boliche
FERCOMPANY S.A.	Av. Francisco de Orellana, Edif. World Trade Center

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

Existen proveedores de la materia prima que son las frutas, por ende es **FAVORABLE**, porque entre más proveedores posea la empresa, se podrá producir más para satisfacer a toda la demanda, con toda clase de sabores de frutas.

2.02.03 Competencia

A la circunstancia en la que dos entidades se relacionan con los recursos de un medio determinado intentando acapararlos por completo y perjudicando a la otra; en otras palabras, una relación de competencia entre dos criaturas implica que cada una se beneficia perjudicando a la otra. (THOMPSON, 2012)

Tabla 8

Competencia

Competidores	Elemento Diferenciador
Granja Agrícola Santa Lucía	Frutas deshidratadas



Asofrutex	Frutas deshidratadas
-----------	----------------------



Agrinc S.A.	Fruta fresca exótica
-------------	----------------------



Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

Los competidores que se ubican en la Ciudad de Ibarra, son empresas que ya están posicionadas en el mercado, que poseen clientes reales y sobre todo son reconocidas, por lo tanto es **DESFAVORABLE**, porque como empresa nueva se necesita realizar campañas publicitarias para llegar al cliente por medio del producto y calidad.

2.02.04 Productos Sustitutos

Son aquellos bienes que cumplen una necesidad similar o idéntica, y que pueden ser sustituto entre sí obteniendo resultados similares. (TENGODEUDAS, 2008)

Tabla 9

Productos Sustitutos

Marca	Empresa	Ubicación
Frutal	Sumesa	Guayaquil
Sumesa	Sumesa	Guayaquil
Reynéctar	Reysahwal A.G.R.S.A.	Sangolquí
All Natural	Resgasa	Guayaquil
Sunny	Quicornac S.A.	Los Ríos
Nutri-Jugo	Lacteos San Antonio	Cuenca
Deli	Northtop	Guayaquil
Natura	Nestlé-Ecuajugos	Cayambe
Facundo	Fadesa-Ecuavegetal	Babahoyo
Fruto	Alpina	Pichincha

Fuente: Almeida y Flores, 2007

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

En el mercado nacional, existen empresas que dedican a ofrecer productos sustitutos de frutas, por ende es **DESFAVORABLE**, porque existe competencia y la empresa de poseer un elemento diferenciador para sobresalir en el mercado nacional.

2.03 Análisis FODA

OPORTUNIDADES			
VARIABLES	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Tasa Activa		X	
PIB	X		
Balanza de Pagos		X	
Desempleo	X		
Pobreza	X		
Migración	X		
Aspectos Políticos		X	
Aspectos Tecnológicos			X
Clientes	X		
Proveedores	X		
AMENAZAS			
VARIABLES	IMPACTO		
	ALTO	MEDIO	BAJO
Inflación	X		
Tasa Pasiva		X	
Aspectos Legales	X		
Competencia	X		
Sustitutos	X		

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

2.04 Propuesta de Planeación Estratégica

La planeación estratégica es moldear y remodelar los negocios y productos de la empresa, de manera que se combinen para producir un desarrollo y utilidades satisfactorias.

2.04.01 Misión

Somos una empresa dedicada a la producción y comercialización de pulpa de fruta natural, ofreciendo a nuestros clientes un producto de excelencia, bajo los más estrictos controles de calidad, garantizando un consumo de manera ágil y oportuna.

2.04.02 Visión

Ser en el año 2018 una empresa confiable, sólida, y en crecimiento continuo, líder en el sector de alimentos naturales a base de frutas, ofreciendo una amplia gama de productos, mejorando y optimizando procesos de producción y distribución en la ciudad de Ibarra.

2.04.03 Objetivos

Los objetivos son cambios e impactos que se quieren lograr. Los objetivos buscan la situación ideal deseada para la empresa a través de la venta de sus productos y sus servicios en el mercado objetivo. (GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS, 2010)

2.04.03.01 Objetivo General

Elaborar un plan de negocios a nivel de factibilidad para la producción y comercialización de pulpas de frutas en la Ciudad de Ibarra y posicionar una nueva marca en el mercado.

2.04.03.02 Objetivos Específicos

- ✓ Definir los canales de distribución adecuados para la comercialización del producto.
- ✓ Determinar la demanda potencial para la comercialización del producto, a través de un Estudio de Mercado.
- ✓ Establecer estrategias de mercadeo que permitan posicionar la marca en el mercado.
- ✓ Identificar los procesos modernos para la obtención de la pulpa de las frutas.
- ✓ Determinar la viabilidad técnica y económica del proyecto.

2.04.04 Valores

Son valores éticos y administrativos que deben formar parte de la cultura organizacional de la empresa, determinan la rectitud de los objetivos. (GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS, 2010)

- ✓ **Compromiso con el Cliente**

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes, ofreciendo productos de alta calidad alimenticia y natural.



✓ **Honestidad**

Se actuará con la verdad y con la auténtica justicia que la empresa brindara, actuando de forma correcta y clara.

✓ **Calidad Total**

Se mejora los procesos productivos con el fin de reforzar los estándares de calidad exigidos por nuestros clientes.

✓ **Respeto**

La empresa mantendrá responsabilidad con el medio ambiente y la comunidad donde se ubicará la organización.

✓ **Trabajo en Equipo**

Para lograr alcanzar los resultados de la empresa, se mantendrá un espíritu de colaboración constante, fomentando el trabajo en equipo en todas las actividades desarrolladas en la organización.

✓ **Responsabilidad**

Es importante obrar con toda la conciencia y entrega en cada trabajo lo que le hace tener una obligación para el crecimiento de la empresa

✓ **Ética**



Es importante demostrar un ambiente de respeto mutuo y cortesía entre empleados de forma que se pueda para tener un ambiente de trabajo agradable y placentero.

2.04.05 Políticas

2.04.05.01 Política de Puntualidad

- ℵ Los empleados cuentan con un horario de entrada y salida que debe ser respetado.
- ℵ Cada empleado debe registrar la hora exacta de su ingreso y salida.
- ℵ La atención al cliente será amable y atenta desde el momento de su ingreso hasta su salida del establecimiento.

2.04.05.02 Política de uso de instalaciones y equipos

- ℵ En el momento de ingreso a la empresa, al empleado se le entregará los implementos necesarios para su puesto de trabajo, los cuales el empleado será responsable de su pérdida o daño.
- ℵ Las instalaciones siempre deberán lucir ordenadas, cada implemento de cada proceso se mantendrá dentro de su lugar establecido para una mejor utilización y limpieza.

2.04.05.03 Políticas de higiene

- ℵ Todo empleado debe de usar su uniforme completo como lo estipula el reglamento.
- ℵ Mantener limpia y ordenada el lugar donde se congelan las pulpas, para que no se contaminen.

- ℵ La maquinaria implementada en el proceso de producción, debe estar previamente limpia, para no contaminación de la pulpa.
- ℵ Se tiene Prohibido comer, fumar o beber dentro las instalaciones de la empresa.

2.04.06 GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Es un conjunto de acciones orientadas al logro de los objetivos de una institución; a través del cumplimiento y la óptima aplicación del proceso administrativo: planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. (GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS, 2010)

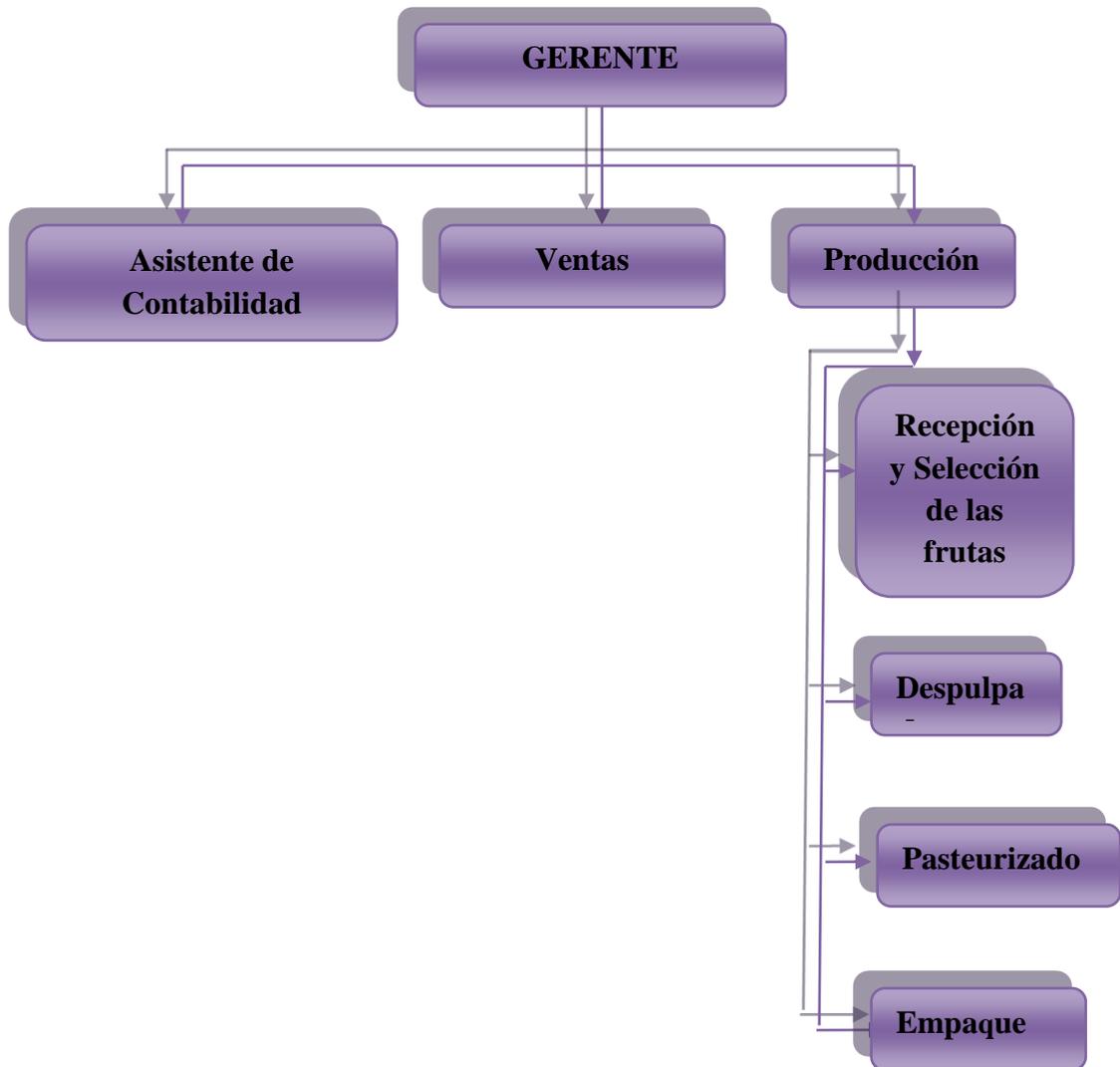
2.04.06.01 Organigrama Estructural

Es la gráfica que representa la organización de una empresa, o sea su estructura organizacional, muestra su esqueleto y su constitución interna, pero no su funcionamiento ni su dinámica. (GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS, 2010)

Figura 9

Organigrama Estructural

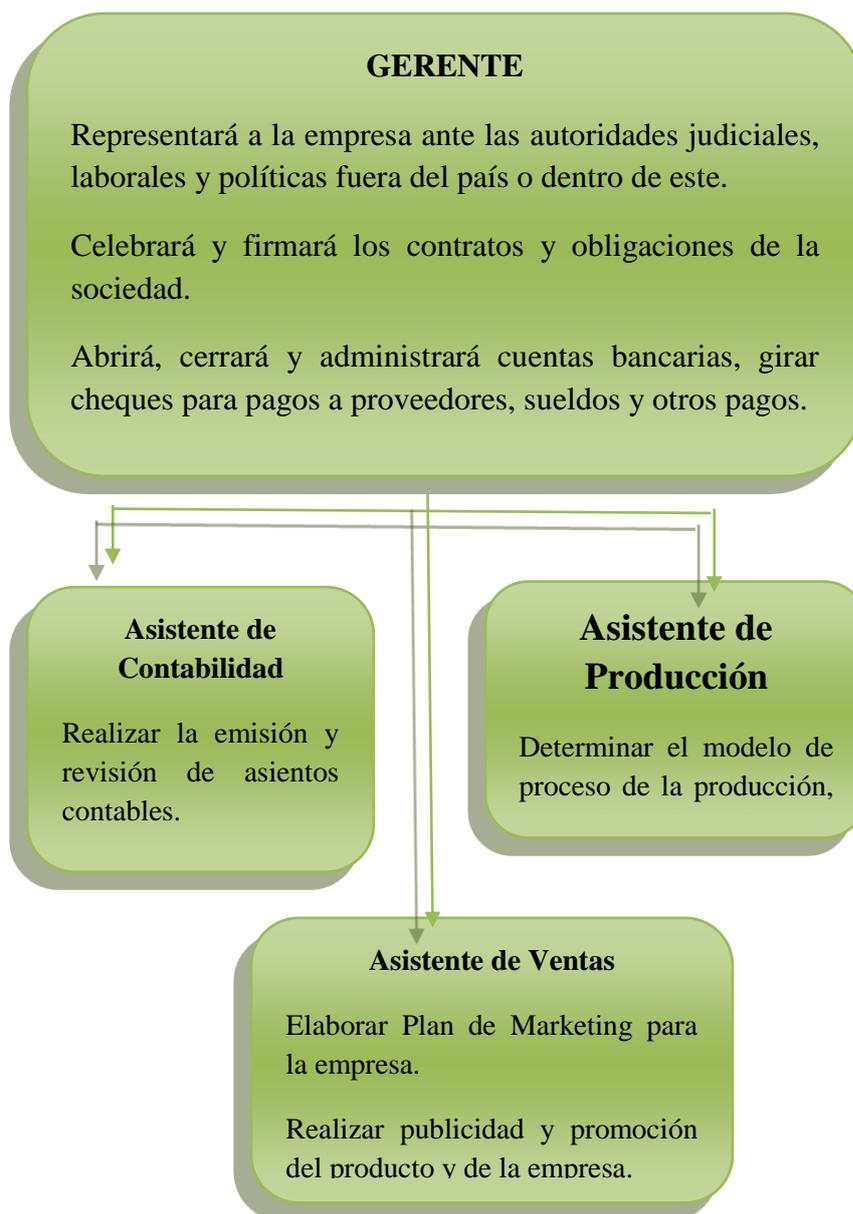
EMPRESA FRUTIPULP



2.04.05.02 Organigrama Funcional

Figura 10

Organigrama Funcional

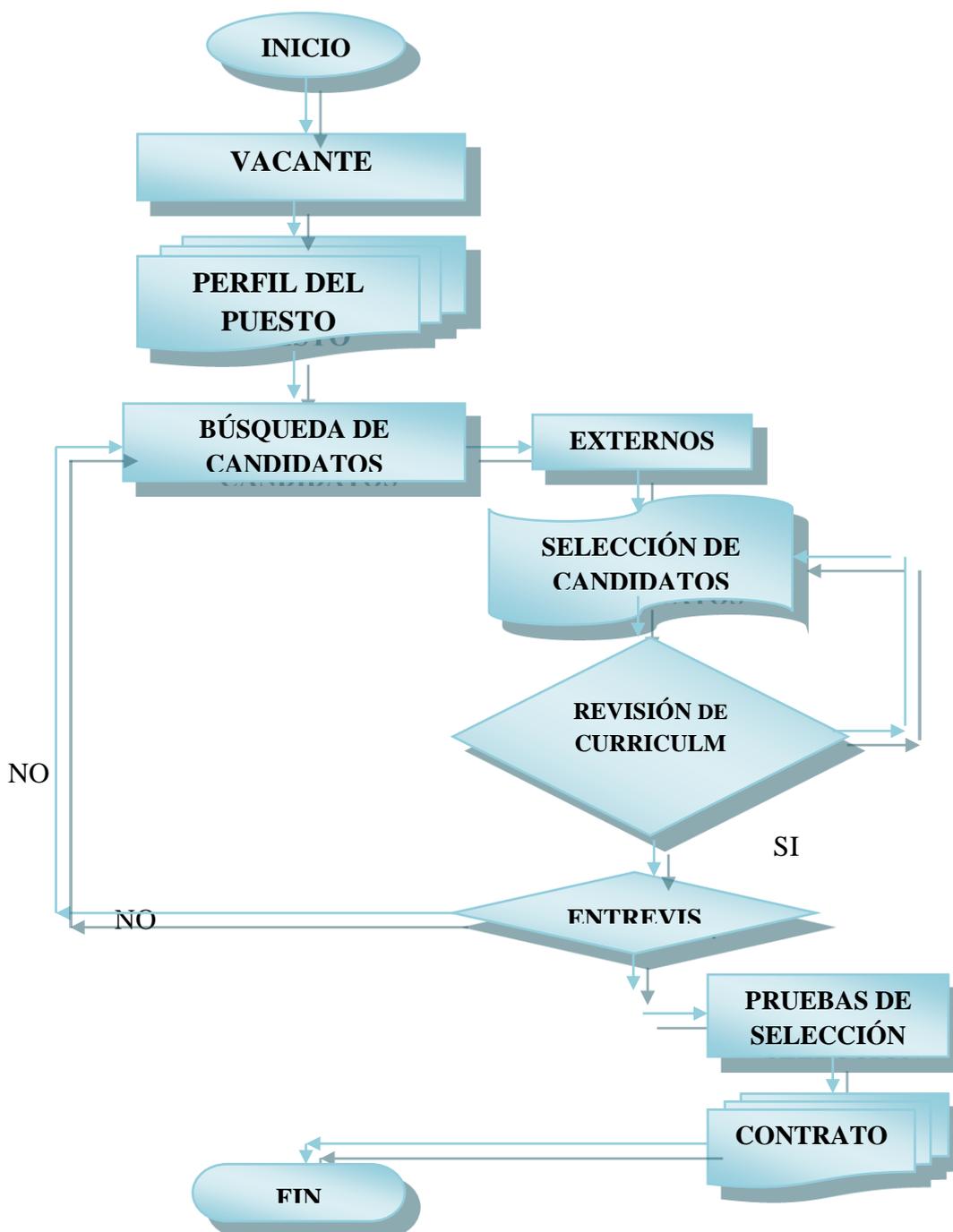


2.04.05.03 Reclutamiento del Personal

Es el proceso de atraer individuos oportunamente en suficiente número y con los demás atributos y estimularlos para que soliciten empleo en la organización.

Figura 11

Reclutamiento del Personal





2.04.05.03.01 Perfil del Cargo

Es la descripción del conjunto de conocimientos, capacidades y actitudes que debe reunir una persona para desempeñar en forma adecuada las funciones que tiene asignadas dentro de una estructura específica. (GESTIONHUMANA, 2009)

CONTADOR

Estudios Superiores en Contabilidad o estudios afines a este campo, experiencia de 1 años, sus competencias será: trabajo en equipo, comunicación efectiva, orientación a resultados y proactividad.

CHOFER

Experiencia de 1 año, de trabajo en campo, habilidad de comunicación oral y escrita, que controle equipos de computación y tecnología, responsable, y muy cordial con las personas.

ASISTENTES EN PRODUCCIÓN

Estudios en Administración de la Producción, manejo de maquinaria para la extracción de pulpa de frutas, conocimientos de manejo de personal.

2.04.05.03.02 Entrevista de Trabajo

Una entrevista de trabajo es una actividad clave en el proceso de selección del personal, constituye un proceso básico en la toma de decisiones para encontrar a las personas que formaran parte de la actividad organizacional. (GESTIONHUMANA, 2009)

2.04.05.03.02.01 Modelo de entrevista de trabajo

1. Cuéntame acerca de ti

Esta es la pregunta más común en las entrevistas de trabajo. Necesitas tener una oración corta preparada en tu cabeza, pero debes tener cuidado para que no suene ensayada. Límitate a cosas relacionadas con el trabajo a menos que te pidan otra cosa.

2. ¿Por qué dejaste tu último trabajo?

Puede ser también que estés trabajando actualmente y la pregunta sea por qué quieres abandonar tu trabajo actual. Sea lo que sea, mantente positivo sin importar las circunstancias.

3. ¿Qué experiencia tienes en este campo en particular?

Habla de cosas específicas y que se relacionen con el puesto por el que te están entrevistando. Si no tienes una experiencia específica intenta acercarte tanto como puedas.

4. ¿Estás buscando trabajo en otras empresas también?

Sé honesto y no pierdas mucho tiempo en esta área. Mantén tu atención enfocada a este puesto en particular y en lo que podrás brindar y hacer para la empresa.

5. ¿Por qué quieres trabajar con nosotros?

Esto puede que sea necesario pensarlo muy bien y seguramente debes basar tu respuesta en una investigación previa de la empresa (otra pregunta común es



"¿Sabes algo de esta empresa?"). La sinceridad aquí es extremadamente importante y tu entrevistador la notará fácilmente.

6. ¿Qué remuneración esperas obtener?

Una pregunta difícil, con doble filo. Es un juego sucio que probablemente pierdas si respondes primero. Entonces, no la respondas.

7. ¿Consideras que trabajas bien en equipo?

Claro que trabajas bien en equipo. Asegúrate de nombrar uno o dos ejemplos.

8. ¿Cuál es tu filosofía con respecto al trabajo?

Algo tal vez como mencionar que piensas acerca del trabajo arduo dentro de la empresa. Ese es el tipo de respuesta que funciona. Corta y positiva, mostrando un beneficio para la empresa.

9. Explícame ¿por qué crees que deberíamos contratarte?

Deberías estar contento si te dicen esto. Te da una chance única de resaltar tus mejores puntos y relacionarlos con el puesto requerido. Asegúrate que tu respuesta de una idea clara de esta relación.

10. ¿Qué es más importante para ti: el trabajo o el dinero?

El dinero es siempre importante, pero el trabajo lo es aún más. No hay mejor respuesta que esa.

11. ¿Tienes alguna pregunta que realizar al entrevistador?

Siempre te conviene tener algo preparado. Preguntas tales como de qué forma te vas a insertar al trabajo, cuando puedes empezar a ser productivo.

2.04.06 Gestión Operativa

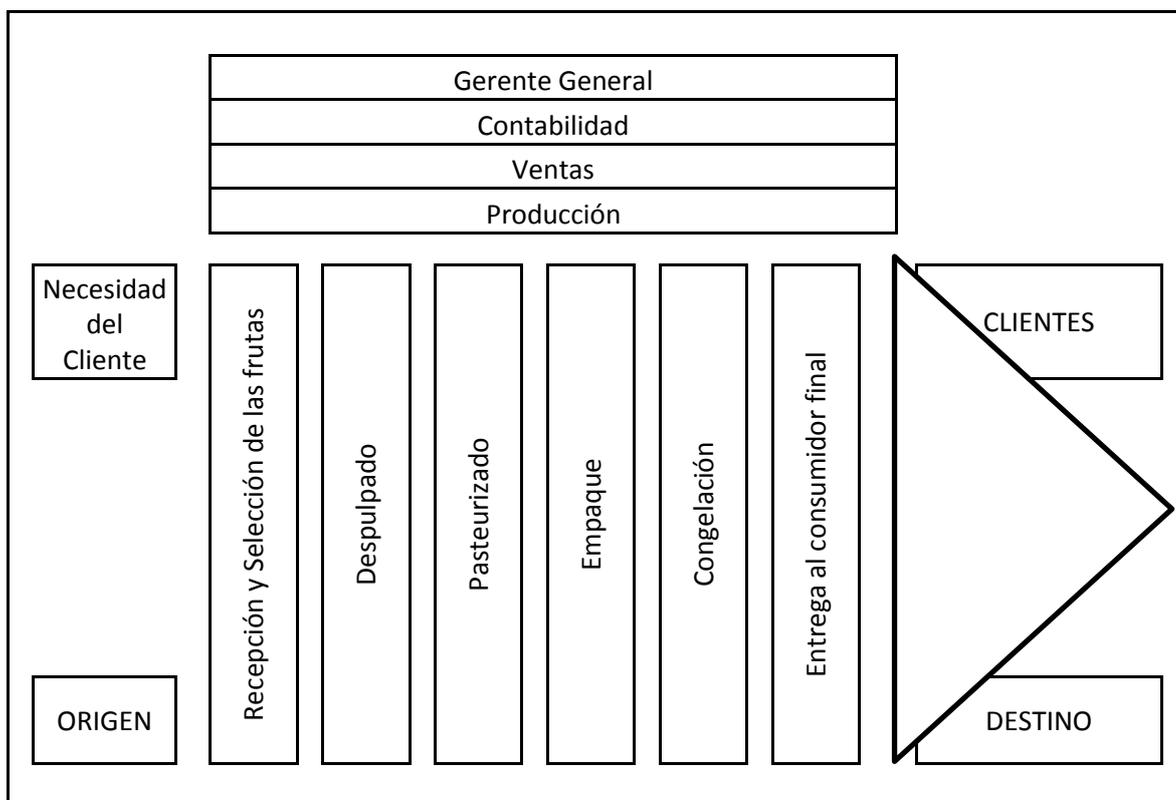
2.04.06.01 Cadena de Valor

Es un modelo que gráfica y permite describir las actividades de una organización para generar valor al cliente final y a la misma empresa. En bases a esta definición se dice que una empresa tiene una ventaja competitiva frente a otra cuando es capaz de aumentar el margen (ya sea bajando los costos o aumentando las ventas). Este margen se analiza por supuesto a través de la cadena de valor. (PORTER, 2012)

CADENA DE VALOR DE LA EMPRESA FRUTIPULP

Figura 12

Cadena de Valor



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

2.04.06.02 Requisitos Legales para Empresa Frutipulp

2.04.06.02.01 Patente Municipal

Patente es una habilitación o “permiso” que otorga la Municipalidad para desarrollar una actividad económica. Esta autorización tiene un costo que tiene la forma de un impuesto a favor del municipio. La información siguiente está orientada a las Pymes.

Requisitos.

Personas obligadas a llevar contabilidad

- ℵ Copia del RUC.
- ℵ Copia de la cedula de identidad.
- ℵ Copia de la papeleta.
- ℵ Copia de la carta predial.
- ℵ Adjunto el historial del RUC.

2.04.06.02.02 Registro Sanitario

Los alimentos procesados o aditivos, medicamentos en general, productos naturales procesados, drogas, insumos o dispositivos médicos, productos médicos naturales cosméticos, productos higiénicos o perfumes, y plaguicidas de uso doméstico, industrial o agrícola, fabricados en el Ecuador o en el exterior, deberán contar con Registro Sanitario para su producción, almacenamiento, transportación, comercialización y consumo.

Para inscripción de Productos Nacionales



- ℵ Solicitud
- ℵ Permiso de funcionamiento
- ℵ Certificación otorgada por la autoridad de salud competente.
- ℵ Información técnica relacionada con el proceso de elaboración y descripción del equipo utilizado.
- ℵ Formula cuali-cuantitativa.
- ℵ Certificado de análisis de control de calidad del producto.
- ℵ Especificaciones químicas del material utilizado en la manufactura del envase.
- ℵ Proyecto de rotulo a utilizar por cuadruplicado.
- ℵ Interpretación del código de lote.
- ℵ Lote.
- ℵ Código de lote.
- ℵ Pago de la tasa por el análisis de control de calidad, previo a la emisión del registro sanitario.
- ℵ Documentos que prueben la constitución, existencia y representación legal de la entidad solicitante, cuando se trate de persona jurídica. original.
- ℵ Tres (3) muestras del producto envasado en su presentación final y pertenecientes al mismo, lote.

2.04.06.02.03 Permiso de rotulación y publicidad exterior

Requisitos para la obtención de permisos:

Para obtener el permiso que faculta instalar medios de publicidad exterior, según el espacio que ocuparán, presentarán los siguientes requisitos:

En caso de medios que ocupen el espacio privado, deberá

Presentarse los siguientes documentos:

- ✚ Solicitud dirigida al Administrador Zonal respectivo.
- ✚ Croquis del predio en el que se instalará el medio publicitario y fotografía actual del lugar.
- ✚ Documento que acredite la propiedad y autorización notariada del propietario del inmueble en el que se vaya a realizar la instalación.
- ✚ Copia de la carta del impuesto predial del año correspondiente a la solicitud del inmueble en el cual se va a instalar el medio publicitario.
- ✚ Patente actualizada del solicitante.
- ✚ En el caso de vallas, o tótems con altura igual o superior a 6 m, informe técnico suscrito por un ingeniero que garantice la estabilidad de la estructura de sustentación.

2.04.06.02.04 Permiso uso del suelo

Todas las industrias deben adjuntar al formulario de la LUAE, el Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo - ICUS para esto, primero debe tramitar el IRM con los siguientes requisitos:

Requisitos Para Obtener El Informe De Regulación Metropolitana (Línea De Fábrica O IRM)

- ∞ Copia de la Cédula de Ciudadanía del Representante Legal

- ℵ Copia del pago del Impuesto Predial
- ℵ Llenar el formulario (retirar en la ventanilla)

Requisitos Para La Obtención Del Informe De Compatibilidad De Uso De Suelo (ICUS)

- ℵ Formulario del Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo (retirar en la ventanilla)
- ℵ Copia de Cédula de Ciudadanía y Papeleta de Votación actualizado del propietario
- ℵ Copia del Pago del Impuesto Predial actualizado
- ℵ Copia del Informe de Regulación Metropolitana (Línea de Fábrica - IRM)

2.04.06.02.05 Permiso de los bomberos

Requisitos para la Obtención de la Licencia Metropolitana de Funcionamiento

- ℵ Solicitud de Licencia Metropolitana de Funcionamiento.
- ℵ Copia de RUC.
- ℵ Copia de cedula de identidad o ciudadanía del representante legal.
- ℵ Copia de papeleta de votación del representante legal.
- ℵ Informe de Compatibilidad de Uso de Suelo.

2.04.06.02.06 Registro Único de Contribuyente (RUC)

-
- ℵ Presentarán el original y entregarán una copia de la cedula de identidad o de ciudadanía.
 - ℵ Presentarán el original del certificado de votación del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en el Reglamento a la Ley de Elecciones.
 - ℵ Planilla de servicio electrónico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro.
 - ℵ Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción a nombre del contribuyente.
 - ℵ Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año en que se realiza la inscripción, o del inmediatamente anterior.
 - ℵ Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

2.04.07 Gestión Comercial

Parte esencial y fundamental de la organización, en la cual se plantean las estrategias, canales de distribución del producto terminado además de la comercialización del mismo. (THOMPSON, 2012)

2.04.07.03 Logotipo

Es la parte fundamental de la imagen corporativa de la empresa, puede llegar a constituirse en símbolo de calidad y medio de promoción



Identificación de los colores que componen el nombre de FRUTIPULP:

El color rojo oscuro.- se lo eligió para transmitir energía y vigor, también refleja el color de las pasiones y es un color para clientes extrovertidos.

El color naranja como sombra.- genera entusiasmo, exaltación, fuerza activa y energética, es perfecto para productos comestibles como son las frutas,

El nombre resalta con el fondo de color blanco, este color representa la inocencia, pureza, la limpieza, la luminosidad, con esto la empresa quiere generar en la memoria de los consumidores, que al momento de consumir pulpas de frutas sepan que adquieren un producto natural que ayuda en su salud y busca bienestar para sus familias.

2.04.07.02 Slogan

Es el medio más efectivo de atraer la atención del público, un buen slogan conviene que sea original, impactante, breve y conciso con el fin de que sea fácil de recordad para el destinatario. (GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS, 2010)

En el centro está la vida

Este slogan se lo escogió para representar a la vida que proporcionan cada alimento, en este caso las frutas que son parte fundamental de la dieta en los hogares.

2.04.07.01 Marketing MIX

Es una frase general que se utiliza para describir los diferentes tipos de opciones que las organizaciones tienen en todo el proceso de llevar un producto o servicio al mercado.

2.04.07.01 Producto

La empresa **FRUTIPULP**, brinda al consumidor final pulpas de frutas congeladas, de las siguientes caracterizaciones y peso desde 1 kg. 500 g. y 100 g.



Dimensiones	
Ancho:	
12 cm. de ancho	
Largo:	
20 cm. de largo	
Información Nutricional	
Calorías	23
Agua	93,3 g
Proteínas	0,6 g
Grasa	0,1 g
Carbohidratos	5,6 g
Fibra	0,001 g
Calcio	18 g
Fósforo	14 g
Hierro	1,2 g
Vitamina A	0,001 mg
Ácido Ascórbico	15 g
Grado de congelación menos de 18 C° a menos de 30 C°	

Para mayor conocimiento de cada sabor de las pulpas de frutas, se presenta un cuadro de las frutas elegidas por los consumidores en el Estudio de Mercado ya realizado:

Figura 13

Sabores de las Pulpas de Frutas



GUANÁBANA



MARACUYÁ



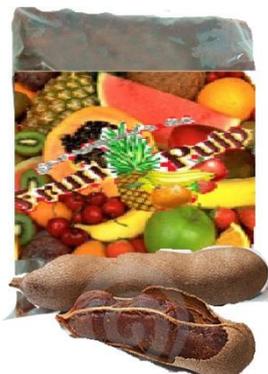
MORA



MANGO



TAMARINDO



FRESA



2.04.07.02 Precio

El margen de utilidad esperado por cada funda de pulpa de fruta es del 15%, el valor de precio de venta va hacer de 2,00 dólares.

El precio de venta al público va hacer de:

$$2,00 * 0,15 = 2,15 \text{ por cada funda de pulpa al mercado.}$$

2.04.07.03 Plaza

“Se define como el lugar dónde comercializar el producto o el servicio que se oferta, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas”. (GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS, 2010)

2.04.07.03.01 Geomarketing

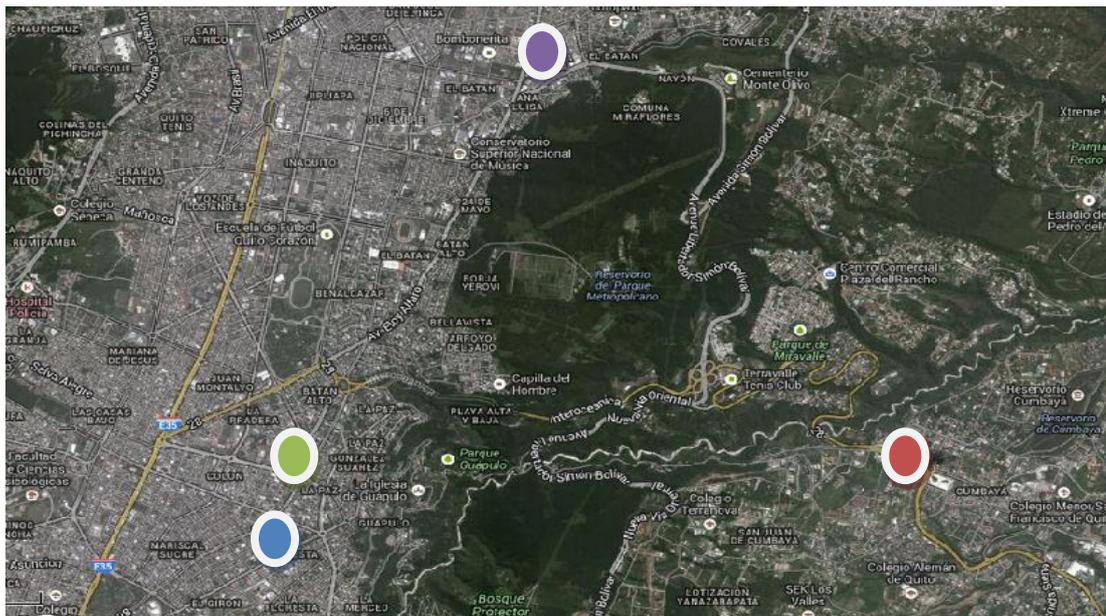
Es una disciplina de gran utilidad que aporta información para la toma de decisiones de negocios apoyadas en la variable espacial, nacida de la confluencia del marketing y la geografía, permite analizar la situación de un negocio mediante la localización exacta de los clientes, puntos de venta, sucursales, competencia, etc.; localizándolos sobre un mapa digital o impreso a través de símbolos y colores personalizados. (THOMPSON, 2012)

La empresa **FRUTIPULP** implementara la estrategia de Geomarketing, para la distribución de la pulpa a los diferentes supermercados de la Ciudad de Quito, esto

representará que exista menos costos en la comercialización, y se entregue con más facilidad el producto.

Figura 14

Geomarketing



 Supermaxi del Multicentro

Este Supermaxi está ubicado entre la Avenida 6 de Diciembre y la calle la Niña.

 Megamaxi de la Eloy Alfaro

En la Avenida Eloy Alfaro y de los Naranjos.

 Supermaxi de la Floresta

Avenida 12 de Octubre y Madrid.

 Supermaxi de Cumbaya

Esta entre la Calle 1 y Calle C.

2.04.07.03.02 Canal de Distribución Detallista (del fabricante a los detallistas y ahí a los consumidores)

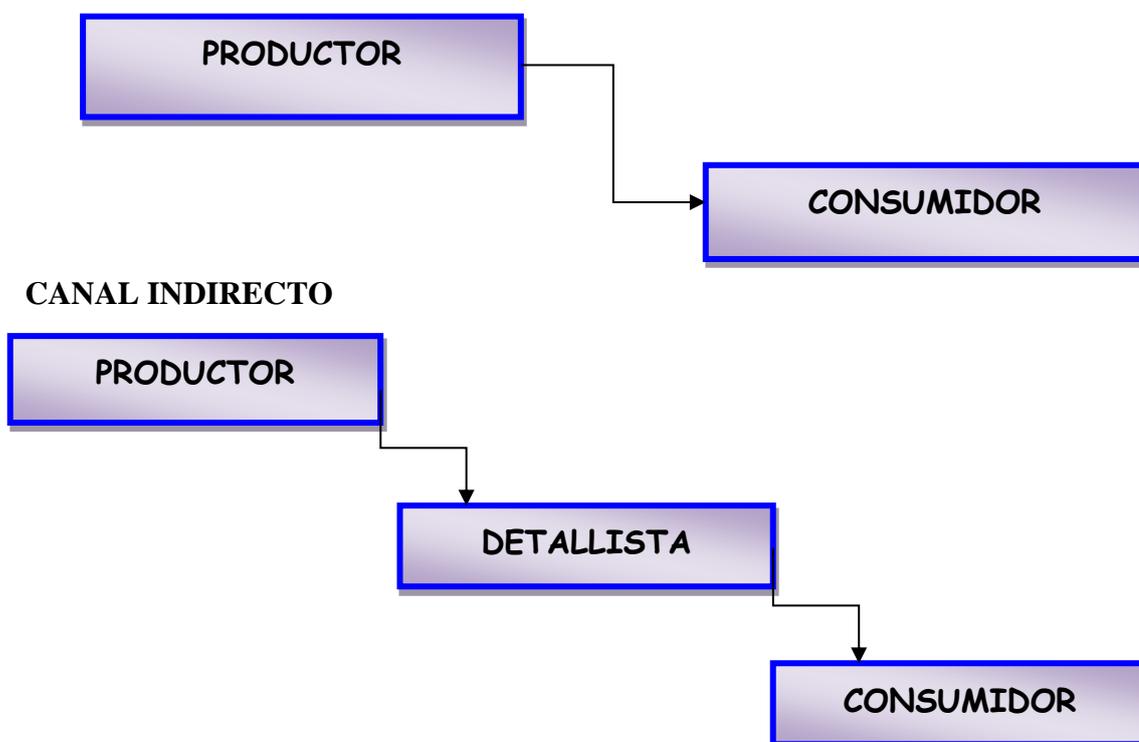
Se utilizara intermediarios, los detallistas o minoristas (tiendas, restaurantes, colegios, universidades, entre otros.) La empresa FRUTIPULP, mantendrá contacto con los detallistas, realizando una postventa y así sabremos si ha tenido acogida el producto en el mercado. (GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS, 2010)

CANAL DIRECTO

Con el canal directo la empresa FRUTIPULP, podrá vender las pulpas de frutas en la Ciudad donde está ubicada la planta.

Figura 15

Canales de Distribución



Este canal es más eficaz para la distribución porque se trabaja con otras personas que a su vez llevan la pulpa a los consumidores.

2.04.07.04 Publicidad

La empresa FRUTIPULP, utilizará la siguiente publicidad, para llegar al consumidor y posicionarse en el mercado.

2.04.07.04.01 Carteles

Los carteles varían de colores, para llamar la atención de los clientes, se presentarán además vallas publicitarias, con el nombre de la empresa en diferentes estilos, y lo que se va a ofrecer.

Figura 16

Publicidad en Carteles



2.04.07.04.02 Tarjetas de Presentación

Estas tarjetas de presentación dirán mucho de lo que quieren brindar la empresa, nos brindaran oportunidades de negocios con otras empresas.

Figura 17

Tarjetas de Presentación



2.04.07.04.03 Vallas Publicitarias

Serán colocadas en la vista de los consumidores, para llamar la atención de los consumidores.

Figura 18

Publicidad en Vallas



ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE EXTRACCIÓN DE PULPA DE FRUTA, EN LA CUIDAD DE IBARRA.

2.04.07.04.04 Flyers

Los flyers que se repartirán a los clientes son hojas volantes, con esto se quiere dar conocer a la empresa, y al nuevo producto que va a salir al mercado.

Figura 19

Publicidad en Flyers



2.04.07.04.05 Trípticos

Los trípticos serán presentados a las empresas con quienes se busca crear alianzas para que se expendan las pulpas de locales, en restaurantes y en otras empresas.

Figura 20

Publicidad en Trípticos





2.04.07.04.06 Página Web

Se creará una página exclusiva de la empresa, para que los clientes sepan donde contactarnos, ver la gama de productos que se está ofreciendo, y por su puesto las sugerencias y comentarios.

El link, de la empresa es:

[file:///C:/Users/LILIANA/AppData/Local/Temp/Rar\\$EXa0.290/frutipulp/Cuisine.html](file:///C:/Users/LILIANA/AppData/Local/Temp/Rar$EXa0.290/frutipulp/Cuisine.html)

Figura 21

Publicidad en Página W



Capítulo III: Estudio de Mercado

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado.

Objetivo General:

Determinar las características del producto y la aceptación dentro del mercado nacional, específicamente en el Norte de la ciudad de Quito.

Objetivos Específicos:

- ✓ Identificar si el producto tendrá acogida en el mercado.
- ✓ Establecer el precio adecuado para el producto para la aceptabilidad del consumidor.
- ✓ Determinar los lugares de compra que prefieren los clientes.

3.01 Análisis del Consumidor

Son las actividades del individuo orientadas a la adquisición y uso de bienes y/o servicios, incluyendo los procesos de decisión que preceden y determinan esas actividades. Acciones que el consumidor lleva a cabo en la búsqueda, compra, uso y evaluación de productos que espera servirán para satisfacer sus necesidades. (THOMPSON, 2012)

3.01.01 Segmentación del mercado

El proceso de subdividir un mercado en subconjuntos distinto de clientes que se comportan de la misma manera o que presentan necesidades similares. Cada subconjunto se puede concebir como un objetivo que se alcanzará con una estrategia distinta de comercialización. (PORTER, 2012)

3.01.01.01 Criterio de segmentación de mercado

Es alguna característica de los individuos (personas u organizaciones) que competen el mercado y en base a la cual puede este dividirse en grupos o segmentos. (PORTER, 2012)

3.01.01.01.01 Segmentación Geográfica

Este tipo de segmentación indica usar un parámetro geográfico para segmentar a los clientes que pueden ser regiones, ciudades, pueblos, países, etc. Es importante en este tipo de segmentación conocer el número de personas que viven en una región específica. (PORTER, 2012) La segmentación geográfica utilizada para este proyecto es el Sector norte de la Ciudad de Quito, en donde se encuentran las siguientes zonas administrativas con sus parroquias correspondientes:

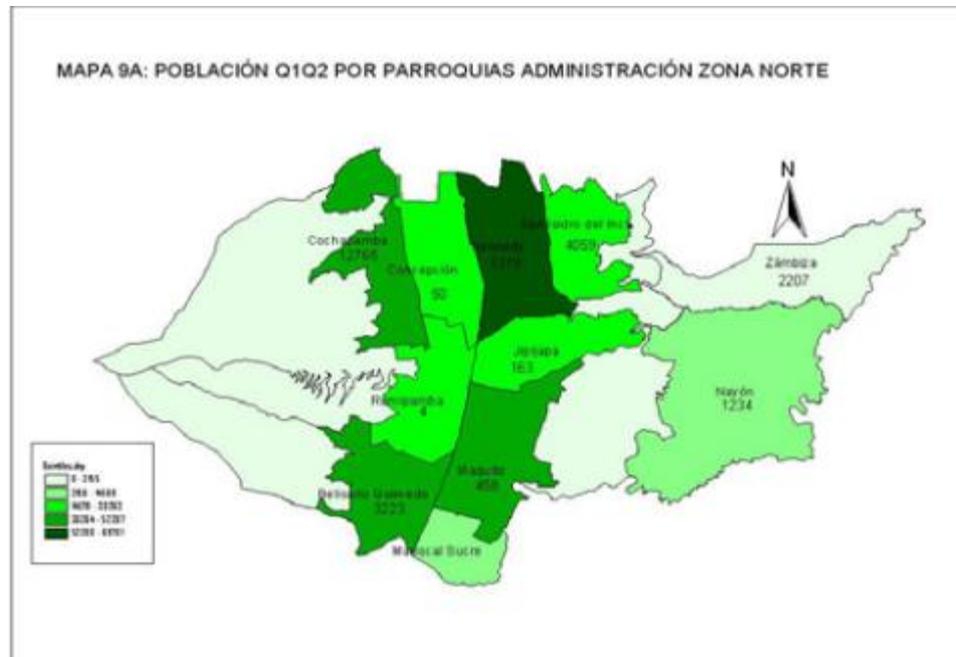
Tabla 10

Segmentación Geográfica

Población del Distrito Metropolitano de Quito (por parroquias y sexo)			
Zona Administrativa/parroquia	Hombres	Mujeres	Total
Calderón			94.236
Calderón	42.111	43.948	
Llano Chico	3.979	4.198	
Eugenio Espejo (norte)			217.080
Concepción	17.056	20.301	
Kennedy	35.591	39.460	
Iñaquito	19.404	22.847	
Jipijapa	16.487	19.159	
San Isidro del Inca	11.667	12.164	
Zámbiza	1.456	1.488	
La Delicia			109.631
Carcelén	19.205	20.081	
Comité del Pueblo	18.402	18.917	
Cotocollao	15.608	17.418	
Total	200.966	219.981	420.947

Fuente: Dirección Metropolitana de Gestión de Información (DMQ)

Elaborado por: Dirección Metropolitana de Gestión de Información (DMQ)

Figura 22*Segmentación Geográfica*

Dirección Metropolitana de Gestión de Información (DMQ)

Elaborado por: Dirección Metropolitana de Gestión de Información (DMQ)

3.01.01.01.02 Segmentación Demográfica

Es el estudio de la población, de tal forma que este tipo de segmentación exige considerar todas las características de la misma que sean relevantes para crear un perfil de nuestros consumidores, algunas de las variables demográfica pueden ser la edad, genero, nivel de ingresos, estado civil, etc. (PORTER, 2012)

Dentro de la segmentación demográfica, se escogió las edades de los hombres y mujeres, del Quito urbano y el promedio de los hogares del Distrito Metropolitano de Quito, pero de algunas zonas seleccionadas, donde existen consumidores potenciales de las pulpas de frutas.

Tabla 11*Segmentación Demográfica*

QUITO URBANO			
Edades	Hombres	Mujeres	Total
20 a 24	72.714	77.813	150.527
25 a 29	60.093	65.812	125.905
30 a 34	53.468	58.185	111.653
35 a 39	46.936	53.379	100.315
40 a 44	41.289	46.191	87.480
45 a 49	32.371	36.494	68.865
50 a 54	26.929	30.051	56.980
55 a 59	19.112	21.551	40.663
60 a 64	14.824	17.569	32.393
Total	367.736	407.045	774.781

Fuente: Dirección Metropolitana de Gestión de Información (DMQ)

Elaborado por: Dirección Metropolitana de Gestión de Información (DMQ)

Tabla 12*Segmentación Demográfica*

Promedio de personas por hogar en el Distrito Metropolitano de Quito	
Parroquia	Total Hogares
Carcelén	15.625
Comité del Pueblo	13.143
Cotocollao	9.570
Ñaquito	17.112
Jipijapa	11.747
Kennedy	21.917
Calderón	41.342
Llano Chico	2.732
San Isidro del Inca	11.931
Zámbiza	1.046
Total	146.165

Fuente: Dirección Metropolitana de Gestión de Información (DMQ)

Elaborado por: Dirección Metropolitana de Gestión de Información (DMQ)

3.01.01.01.02 Segmentación Psicograficas

Pretende segmentar a los consumidores desde una perspectiva psicológica tratando adentrarse más en la mente de las personas y determinar cuáles son sus gustos y preferencias, para poder llevarla a cabo de considerarse el recibir ayuda de un especialista que pueda analizar las reacciones conscientes e inconscientes de las personas. (PORTER, 2012)

3.01.02 Determinación de la Población y Muestra

3.01.02.01 Población

Es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda delimitada por problema y por los objetivos de estudio.

Las pulpas de frutas no son tan conocidas en el mercado, existen todavía amas de casa que prefieren comprar la fruta y prepararla de la forma tradicional, en algunos casos se debe a la costumbre, en otros casos al precio y en otros a la falta de conocimiento y publicidad del producto, por este motivo para segmentar el mercado de las pulpas, se ha elegido el promedio de los hogares de algunas zonas del norte de Quito, estos datos fueron tomados del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (DMQ).

El promedio de los hogares es de 146.165, en las zonas escogidas para realizar la muestra de este proyecto.

3.01.02.02 Muestra

Una muestra estadística (también llamada muestra aleatoria o simplemente muestra) es un subconjunto de casos o individuos de una población estadística.

El tipo de muestra que el proyectista utiliza para garantizar la factibilidad del proyecto, es el Muestreo Probabilístico, donde permite que escogiendo un porcentaje de la población, se obtenga mejores resultados.

El proyectista para determinar la muestra del producto que se va ofrecer en el mercado ha considerado, las siguientes variables:

$n = 146.165$ población

$E_2 = 5\%$

3.01.02.03 Fórmula para el cálculo del Tamaño de la Muestra

$$n = \frac{N}{(n - 1) * 0.05^2 - 1}$$

$$n = \frac{146.165}{(146.165 - 1) * 0.0025 - 1}$$

$n = 400$ encuestas

3.01.03 Técnicas de Obtención de la Información

Las técnicas constituyen el conjunto de mecanismos, medios o recursos dirigidos a recolectar, conservar, analizar y transmitir los datos de los fenómenos sobre los cuales se investiga. Las técnicas son procedimientos o recursos

fundamentales de recolección de información, de los que se vale el investigador para acercarse a los hechos y acceder a su conocimiento.

3.01.03.01 Encuestas

Es un método de la investigación de mercados que sirve para obtener información específica de una muestra de la población mediante el uso de cuestionarios estructurales que se utilizan para obtener datos precisos de las personas encuestadas.

3.01.03.01.01 Tipo de Encuestas

Encuestas Descriptivas.- estas encuestas buscan reflejar o documentar las actitudes o condiciones presentes. Esto significa intentar descubrir en qué situación se encuentra una determinada población en momento en que se realiza la encuesta.

Encuestas Analíticas.- estas encuestas en cambio buscan, además de describir, explicar el porqué de una determinada situación. Este tipo de encuestas las hipótesis que las respaldan suelen contratarse por medio de la exanimación de por lo menos dos variables, de las que se observan interrelaciones y luego se formulan inferencias explicativas.



3.01.03.01 Modelo de la Encuesta Aplicada

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Objetivo de la Encuesta:

La siguiente encuesta tiene como finalidad recopilar información que será de mucha ayuda para la realización de un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de Pulpas de Frutas en la ciudad de Ibarra.

INSTRUCCIONES:

Lea detenidamente las siguientes preguntas y marque con una X, en la respuesta correcta.

Género: a) Masculino b) Femenino

Edad: a) 20 - 29 b) 30 - 39 c) 40 - 49 d) 50 - 59 e) mayores de 60

Nivel de Ingresos:

a) 318 - 400 d) 566 - 647

b) 400 - 482 e) Mayores de 648

c) 483 - 565

Estado civil: a) Soltero b) Casado c) Divorciado d) Unión Libre

1.- ¿En su dieta diaria, usted consume Frutas?

SI NO

2.- ¿Según su opinión, usted cree que las personas consumen frutas por?

SALUD NUTRICIÓN BELLEZA

3.- ¿Usted consume jugos naturales o jugos artificiales?

.....

4.-Elija: ¿Cuál de estas frutas es de su preferencia?

Tomate del Árbol

Mora

Piña

Naranja

Frutilla



5.- ¿Con qué frecuencia usted consume fruta?

- DIARIAMENTE
SEMANALMENTE
QUINCENALMENTE
MENSUALMENTE

6.- ¿Usted conoce de la existencia de la Fruta en Pulpa?

- SI NO

7.- ¿En qué lugar le gustaría comprar las Pulpas en Fruta?

- TIENDAS SUPERMERCADOS MERCADO OTROS

8.- ¿Qué precio usted estaría dispuesto a pagar por una funda de Fruta en pulpa de 125gr?

- 1,00 - 1,50
1,50 - 2,00
2,00 - 2,50
2,50 - 3,00

9.- ¿Para usted qué es lo más importante en un producto al momento de tomar la decisión de compra?

- CALIDAD
REGISTRO SANITARIO
PRESENTACIÓN
SABOR

10.- ¿Aceptaría usted la implementación de una empresa comercializadora de Fruta en pulpa en la Ciudad de Quito?

- SI NO

¡¡¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!

3.01.03.02 Análisis de la Información Recopilada en las Encuestas:

La información recopilada, son los resultados de las encuestas realizadas al segmento que se decidió ofertar las pulpas de frutas, para mejor entendimiento de los resultados se presentara la información en cuadros estadísticos y con sus respectivos gráficos.

3.01.03.02.01 Segmentación demográfica

Género:

Tabla 13

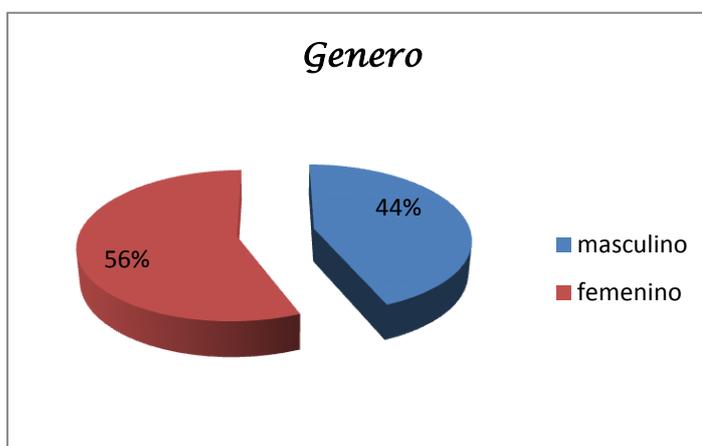
Género

Género	Resultados	%
Masculino	175	56%
Femenino	225	44%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 23

Género



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Edad:

Tabla 14

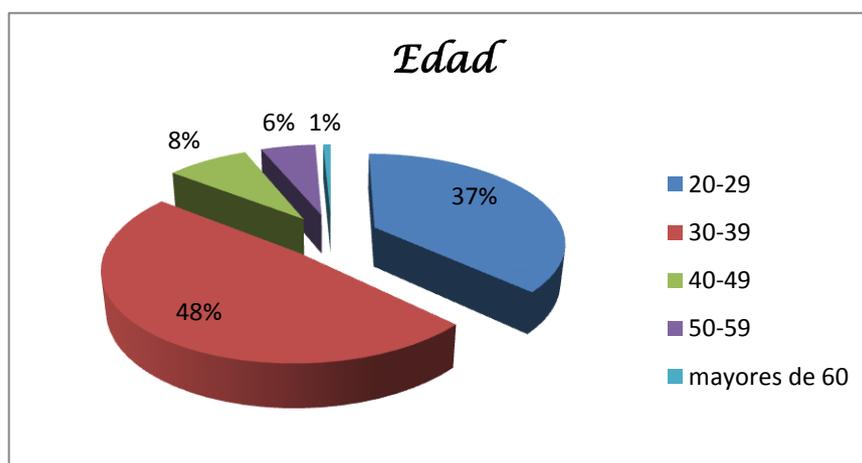
Edad

Edad	Resultados	%
20-29	148	37%
30-39	194	48%
40-49	33	8%
50-59	22	6%
mayores de 60	3	1%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 24

Edad



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Nivel de Ingresos:

Tabla 15

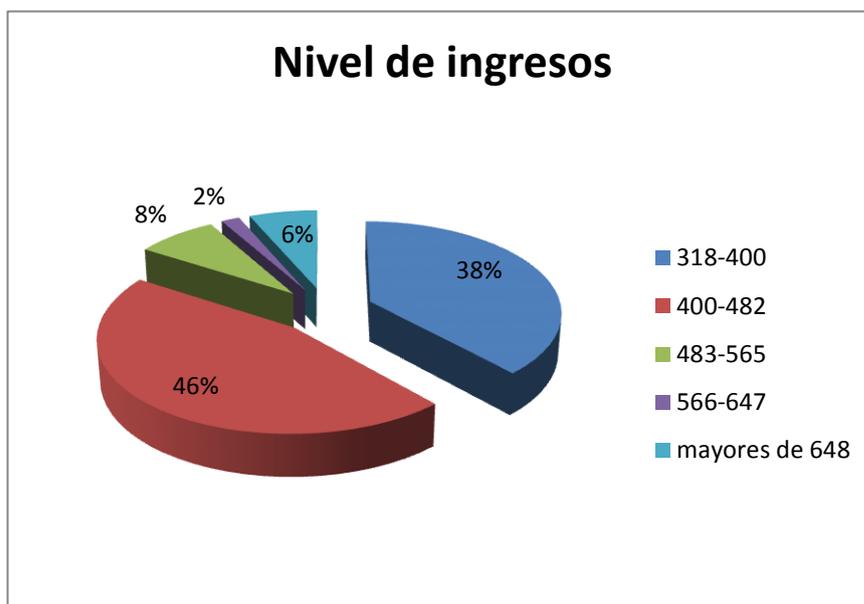
Nivel de Ingresos

Nivel de ing.	Resultados	%
318-400	153	38%
400-482	183	46%
483-565	31	8%
566-647	7	2%
mayores de 648	26	6%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 25

Nivel de Ingresos



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Estado Civil:

Tabla 16

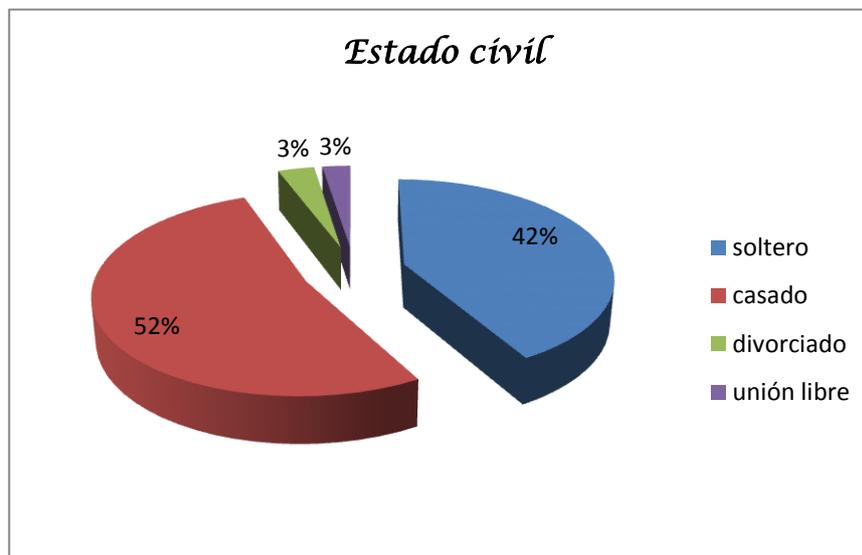
Estado Civil

Estado Civil	Resultados	%
Soltera	167	42%
Casado	210	52%
Divorciado	13	3%
Unión libre	10	3%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 26

Estado Civil



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

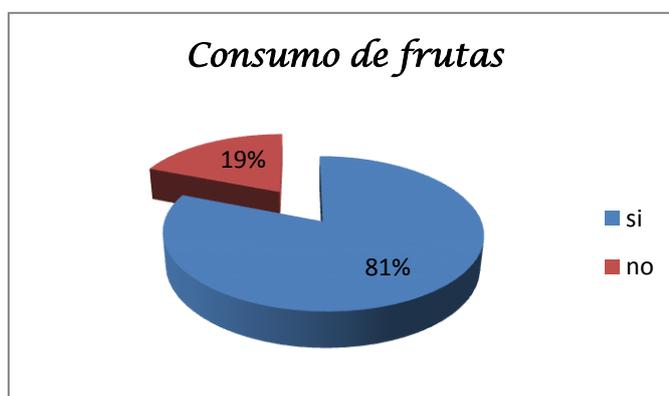
Pregunta 1.-

¿En su dieta diaria, usted consume frutas?

Tabla 17*Pregunta 1*

Consumo	Resultados	%
SI	324	81%
NO	76	19%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 27*Pregunta 1*

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

El consumo de las frutas en el mercado nacional está en aumento, por ende esta es la razón principal para ofertar las pulpas de frutas, que serán aceptadas dentro de los hogares.

Pregunta 2.-

¿Según su opinión, usted cree que las personas consumen frutas por?

Tabla 18

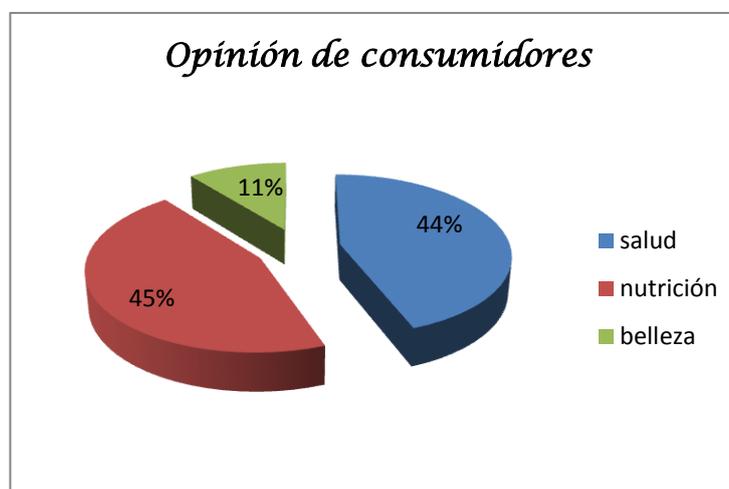
Pregunta 2

Opinión	Resultados	%
SALUD	177	44%
NUTRICIÓN	180	45%
BELLEZA	43	11%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 28

Pregunta 2



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

Las personas al momento de consumir frutas, opinan que los más importarte de estas es la nutrición que representan en la dieta humana, al no producir los mismos componentes que las verduras o los vegetales.

Pregunta 3.-

¿Usted consume jugos naturales o jugos artificiales?

Tabla 19

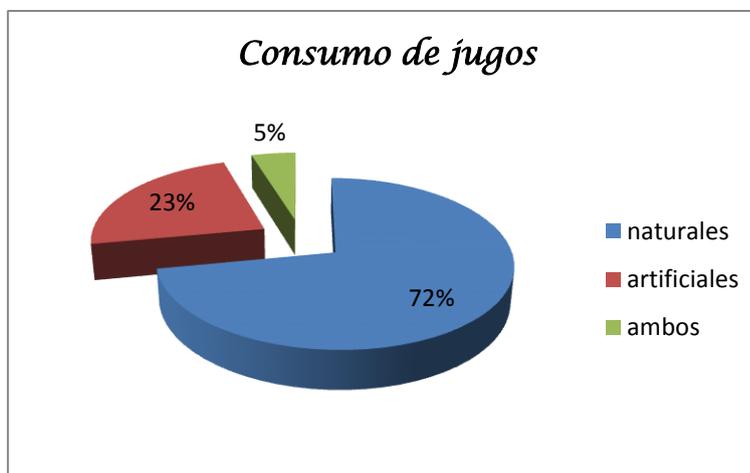
Pregunta 3

Jugos	Resultados	%
NATURALES	288	72%
ARTIFICIALES	93	23%
AMBOS	19	5%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 29

Pregunta 3



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

Los jugos naturales son consumidos por la mayoría de las personas, esto facilita que el producto que va a vender, sea aceptado para la salud de los consumidores.

Pregunta 4.-

¿Elija: cuál de estas frutas es de su preferencia?

Tabla 20

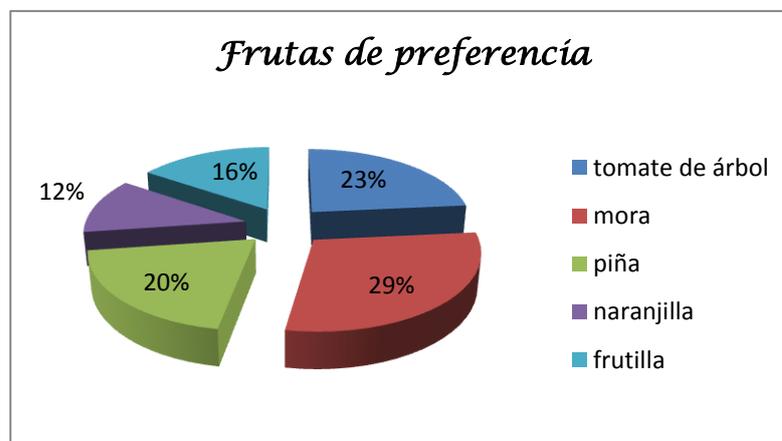
Pregunta 4

Frutas	Resultados	%
TOMATE DE ÁRBOL	94	23%
MORA	117	29%
PIÑA	80	20%
NARANJILLA	47	12%
FRUTILLA	62	16%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 30

Pregunta 4



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

Las personas prefieren consumir frutas que no dañen su salud, entre las frutas de mayor consumo están la mora y el tomate de árbol, pero existe un porcentaje que prefieren a la frutilla por su sabor y al no producir algún daño en la salud de los consumidores, la empresa ofertara pulpas de estas frutas, por la preferencia en el mercado y de los consumidores.

Pregunta 5.-

¿Con qué frecuencia usted consume fruta?

Tabla 21

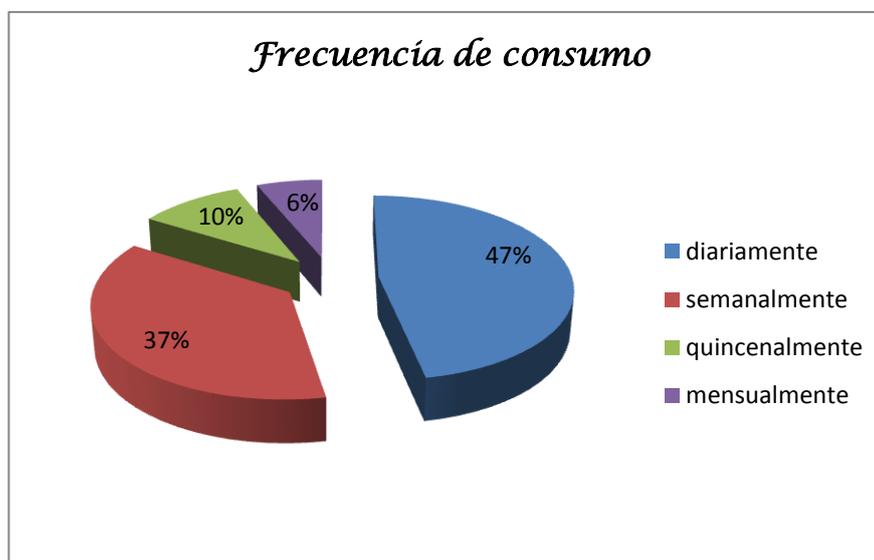
Pregunta 5

Frecuencia	Resultados	%
DIARIAMENTE	188	47%
SEMANALMENTE	147	37%
QUINCENALMENTE	40	10%
MENSUALMENTE	25	6%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 31

Pregunta 5



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

La frecuencia de adquirir frutas en los hogares, es de consumo diario, esto permite que las pulpas sean un producto de primera necesidad, para ser consumidas en las tres comidas principales de una dieta equilibrada.

Pregunta 6.-

¿Usted conoce de la existencia de la Fruta en pulpa?

Tabla 22

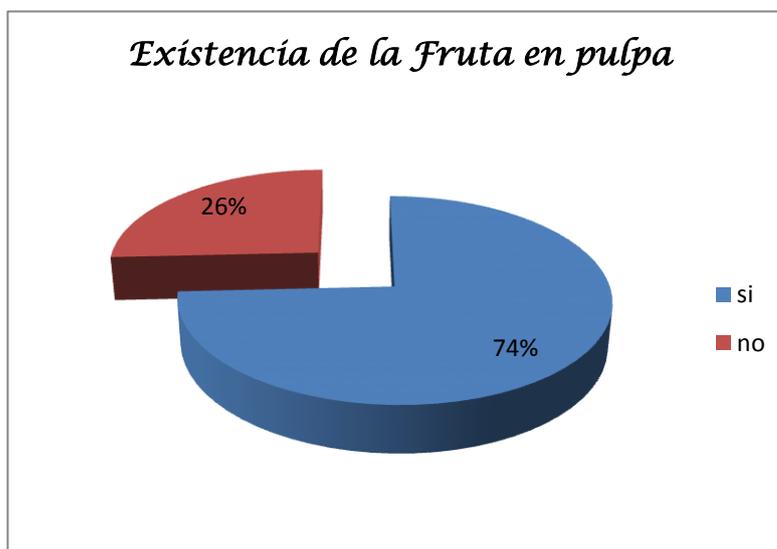
Pregunta 6

Existencia	Resultados	%
SI	297	74%
NO	103	26%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 32

Pregunta 6



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

Conocer que las personas saben de la existencia de las pulpas de frutas, es favorable para la empresa, porque si ya las conocen es más fácil entrar a este mercado y buscar la aceptación de los consumidores.

Pregunta 7.-

¿En qué lugar le gustaría comprar las pulpas en frutas?

Tabla 23

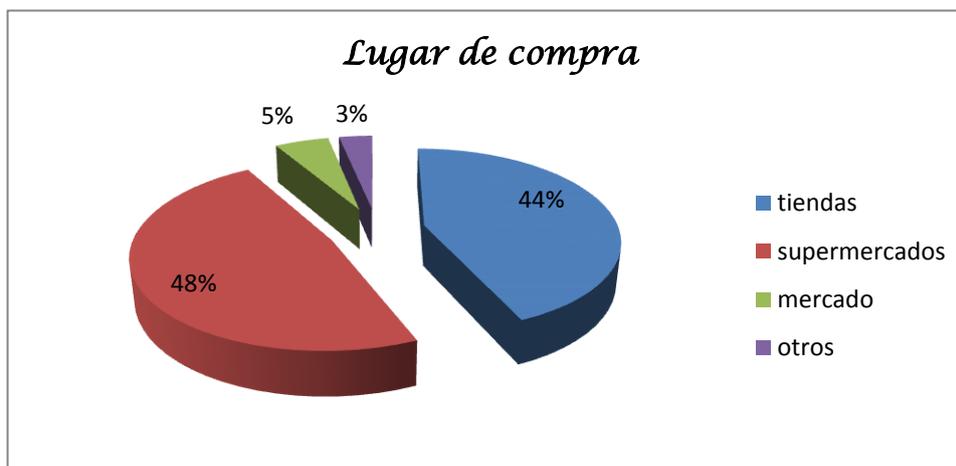
Pregunta 7

Lugar	Resultados	%
TIENDAS	174	44%
SUPERMERCADOS	192	48%
MERCADO	21	5%
OTROS	13	3%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 33

Pregunta 7



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

La distribución que implantará la empresa es la de dirigirse a los supermercados, donde se facilite la adquisición de las frutas en pulpas, pero se hará una distribución a las tiendas para mayor comodidad de las amas de casa y del resto de los consumidores.

Pregunta 8.-

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una funda de fruta en pulpa de 125gr?

Tabla 24

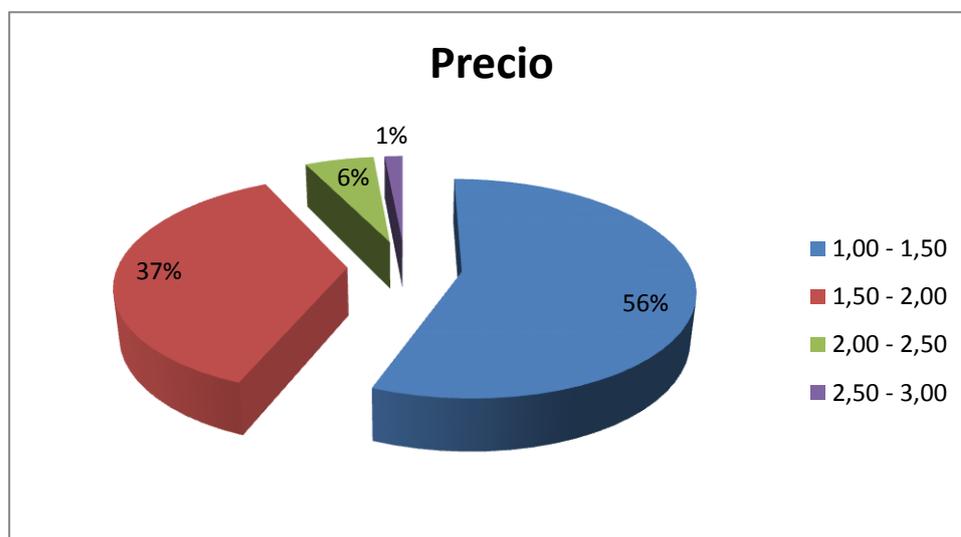
Pregunta 8

Precio	Resultados	%
1,00-1,50	224	56%
1,50-2,00	147	37%
2,00-2,50	23	6%
2,50-3,00	6	1%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 34

Pregunta 8



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

La empresa dará cada funda de pulpa de fruta a 2,15, que será un precio competitivo y así se desarrollara una estrategia para entrar en el mercado.

Pregunta 9.-

¿Para usted que es lo más importante en un producto al momento de tomar la decisión de compra?

Tabla 25

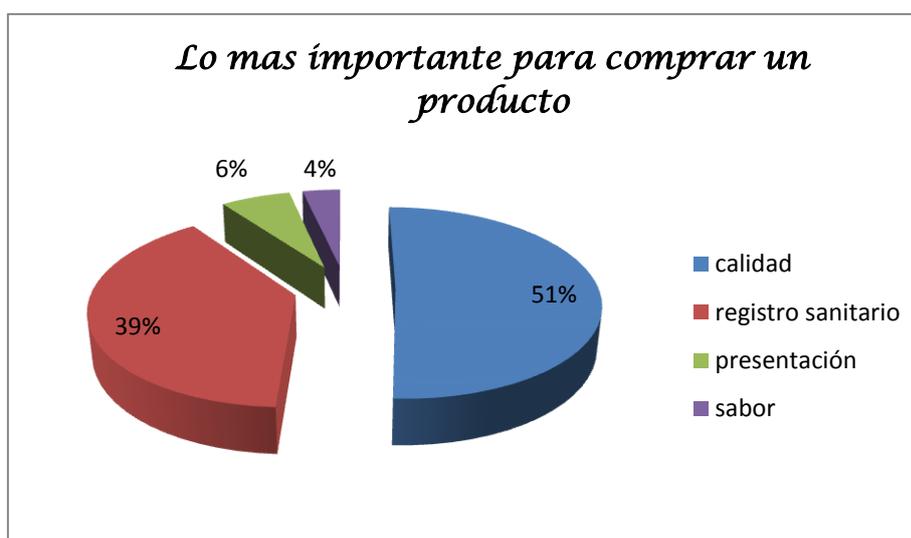
Pregunta 9

Importancia de compra	Resultados	%
CALIDAD	203	51%
RE. SANITARIO	157	39%
PRESENTACIÓN	26	6%
SABOR	14	4%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 35

Pregunta 9



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

La decisión de compra de los consumidores al momento de elegir un producto es la calidad, la empresa para fomentar la conciencia de consumir lo natural, presentara las fundas de las pulpas con su registro sanitario y con todas las normas sanitarias, y de calidad.

Pregunta 10.-

¿Aceptaría usted la implementación de una empresa comercializadora de fruta de pulpa en la ciudad de Quito?

Tabla 26

Pregunta 10

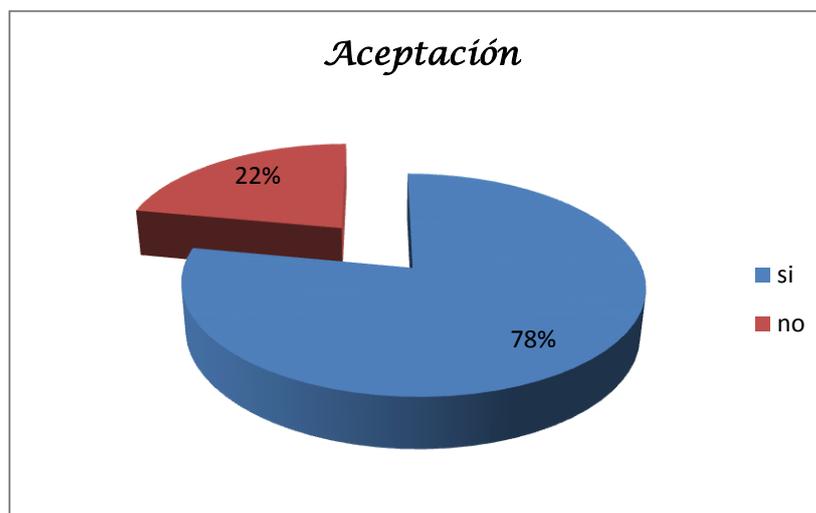
Implementación	Resultados	%
SI	312	78%
NO	88	22%
Total	400	100%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 36

Pregunta

10



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Análisis:

Dentro de la Ciudad de Quito, existen empresas que ofertan las pulpas, pero no son suficientes para satisfacer esta necesidad, por ende es un mercado que está iniciando, es un negocio rentable, y sobre todo ayudar a cuidar la salud es lo primordial.

3.02 Oferta

La oferta es la cantidad de producto que una empresa está dispuesta a vender durante un periodo de tiempo determinado y a un precio dado. En la oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida.

3.02.01 Oferta Actual

La oferta es de aquellas empresas que comercializan dentro de la Ciudad de Quito.

Tabla 27

Oferta Actual

Empresa	Marca	Cantidad	Dólares
Envagrif	MARIA MORENA	90.000	97.000,00
Latinoamericana de jugos S.A.	LA JUGOSA	45.000	49.000,00
VGS Alimentos	EL HUERTO	85.000	95.000,00
Alimentos Procesados y Productos del Agro	VASLOP	65.000	75.000,00
	TOTAL	285.000	358.235,87

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

3.02.02 Oferta Proyectada

La oferta será proyectada con el PIB Sectorial, por ende el PIB al que pertenece la empresa es de 5.6%, que está en crecimiento.

Tabla 28

Oferta Proyectada

2013	2014	2015	2016	2017
358.235,87	378.297,07	399.481,71	421.852,69	445.476,44

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

3.03 Productos Sustitutos

Las empresas con mayor facturación al año:

Tabla 29

Productos Sustitutos

Coca Cola	Nesclé	Ecuajugos	Tesalia	Delisoda S.A.	Total
11.809,00	414,870	103,440	57,570	64,700	12.449,58

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

3.04 Demanda

Es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objetivo de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción.

3.04.01 Demanda Actual

La demanda del proyecto se calculara mediante la tabulación de las encuestas, que se realizó en el Estudio de Mercado anteriormente hecho, además se calcula con la aceptación de la empresa en el mercado.

$$\begin{array}{rcl} \text{POBLACIÓN} & \text{Tasa de Subempleo} & \\ 146.165 & \text{(Quito)} & \\ * & 34,15\% & = 49.915,35 \end{array}$$

	Existencia de la pulpa de fruta				
49.915,35	*	74%	=	36.937,36	
			*	48%	Lugar de compra
				17.729,93	
			*	56%	Precio
				9.929	
			*	3	Frecuencia de consumo
				29.786,29	CANTIDAD
			*	1,50	
				44.679,43	INGRESOS
			*	12	
				536.153	DEMANDA

Tabla 30

Demanda Actual

Ingresos	44.679,43
Demanda actual	536.153

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

3.4.2 Demanda Histórica

La demanda histórica será proyectada con la Tasa de crecimiento poblacional que es del 1,52% durante cinco años pasados.

Tabla 31

Demanda Histórica

2009	2010	2011	2012	2013
504.392	512.073	519.977	528.003	536.153

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera



3.04.03 Demanda Proyectada

La demanda se proyectara con la Tasa de crecimiento poblacional que en este año es del 1,52% y se proyectara para los cinco años siguientes.

Tabla 32

Demanda Proyectada

2013	2014	2015	2016	2017
536.153	544.303	552.576	560.975	569.501

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

3.02.04 Castigo de la Demanda

Para el proyecto el Castigo de la Demanda es del 5%, este porcentaje se lo desglosa de la Demanda Actual y esto se lo realiza mensual.

*	<u>0,05</u>
	35.744 CASTIGO DE LA DEMANDA
	<u>12</u>
	2.978,63 INGRESOS MENSUALES
	<u>1,50</u>
	1.986 CANTIDAD MENSUAL

3.05 Demanda Insatisfecha

Se llama Demanda Insatisfecha aquella en la que la cantidad de bienes o servicios producidos u ofrecidos no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado, y se calcula restando la oferta actual de la demanda actual del año.

Tabla 33*Demanda Insatisfecha*

Años	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha
2013	536.153	358.235,87	177.917
2014	544.303	378.297,07	166.006
2015	552.576	399.481,71	153.094
2016	560.975	421.852,69	139.122
2017	569.501	445.476,44	124.025

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Capítulo VI: Estudio Técnico

Analiza el proceso de producción de un bien o servicio, incluye aspectos como: materias primas, mano de obra, maquinaria necesaria, plan de manufactura, inversión requerida, tamaño y localización de las instalaciones, forma en que se organizará la empresa y costos de inversión y operación.

4.01 Tamaño del Proyecto

El tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica. (GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS, 2010)

4.01.01 Capacidad instalada

La demanda es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño de un proyecto. El tamaño propuesto solo puede aceptarse en caso de que la demanda sea claramente superior. Si el tamaño propuesto fuera igual a la demanda, no sería recomendable llevar a cabo la instalación, puesto que sería muy riesgoso. Cuando la demanda es claramente superior al tamaño propuesto, este debe ser tal que solo cubra un bajo porcentaje no más de 10% siempre y cuando haya mercado libre.

La demanda insatisfecha a cubrir es de 177.917, se producirá anualmente 29.787 pulpas de frutas, que se comercializarán en la Ciudad de Quito, se cuenta con el suficiente abastecimiento de materias primas para el desarrollo de este proyecto.

Además se posee con la disponibilidad adecuada de recursos tanto humanos como

maquinaria y financiero. Las materias primas son de producción nacional, así la empresa podrá trabajar con proveedores nacionales y no extranjeros, permitiendo disminuir gastos y optimizando recursos.

4.01.01.01 Capacidad óptima

La empresa FRUTIPULP, con el siguiente cuadro, presenta su capacidad óptima de producir pulpa de fruta de cada sabor, al precio escogido del Estudio de Mercado y sus ingresos tanto diarios como anuales:

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

TÉCNICA (cantidad)			
Operarios	Semanal	Mensual	Anual
3	414	2.483	29.790

ÓPTIMA (cantidad)			
Operarios	Semanal	Mensual	Anual
3	425	2.550	30.600

Producción Técnica 2.483

Producción Teórica 2.550

Producción Óptima 2.517

Producción Teórica 2.550

Producción Óptima 2.517

Producción Ociosa 34

Producción Técnica	2550	1
Producción Óptima	2517	0,99

Capacidad Ociosa Anual 402

PRODUCCIÓN				
1	2	3	4	5
30.000	31.316	31.996	32.690	33.399
t.c.s	2,17%			

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Esta capacidad se basa en la maquinaria y los equipos, en el proceso de manufactura que será por órdenes de producción, así no existirán desperdicio ni tiempos ociosos por cada proceso al momento de elaborar la pulpa de fruta.

El siguiente cuadro representa la nómina de trabajadores de la empresa:

Personal	
Cargo	Número
Gerente	1
Asistente contable	1
Chofer	1
Operario 1	1
Operario 2	1
Operario 3	1

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

4.02 Localización

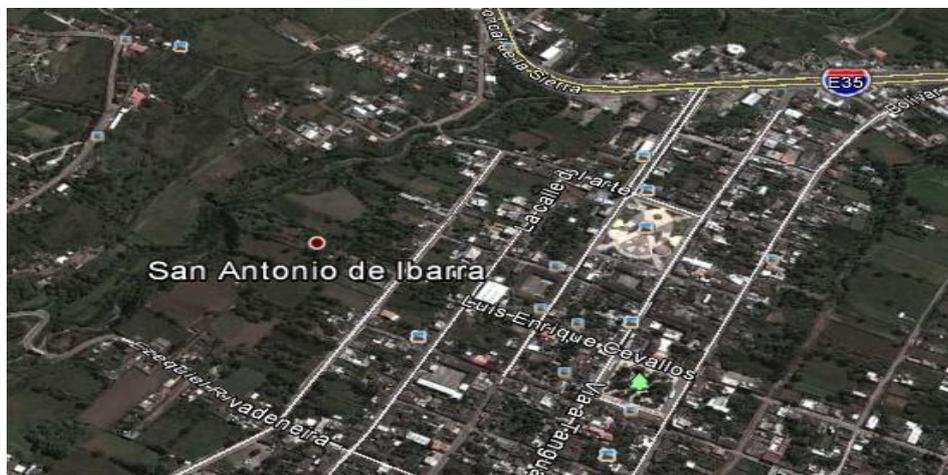
La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social). (GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS, 2010)

4.02.01 Macro localización

Se refiere al análisis de la zona, región, provincia o área geográfica para la localización, para el caso del proyecto se determinó la macro localización en la Provincia de Ibarra, en San Antonio de Ibarra, ya que es un sitio estratégico para el transporte de la materia prima hacia la planta.

Figura 37

Macro localización



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

4.02.02 Micro localización

En este estudio se llega a definir la provincia, cantón, parroquia, zona urbana o rural. En la micro localización incidirán en las decisiones, aspectos más detallados como los de ingeniería, costos de terreno, etc.

Figura 38

Micro localización



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

4.02.02.01 Método Cualitativo por Puntos

Consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización. Esto conduce a una comparación cuantitativa de diferentes sitios. El método permite ponderar factores de preferencia para el investigador al tomar la decisión.

La ventaja de este método es que es sencillo y rápido, pero su principal desventaja es que tanto el peso asignado, como la calificación que se otorga a cada factor relevante, dependen exclusivamente de las preferencias del investigador y por tanto podrían no ser producibles. (GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS, 2010)

4.02.02.01.01 Factores relevantes para la localización

Entre los factores que se pueden considerar para realizar la evaluación, se encuentran los siguientes:

4.02.02.01.01.01 Medios y costos de transporte

Se debe optar por un sitio estratégico, cercano a los lugares de abastecimiento de la materia prima, que permita reducir los costos de transporte al lugar de producción.

4.02.02.01.01.02 Disponibilidad y costos de la mano de obra

Se requiere de mano de obra no calificada, la cual se puede conseguir fácilmente cerca del lugar de localización de la planta.

4.02.02.01.01.03 Cercanía al mercado

La empresa se ubicara cerca de las zonas comerciales de San Antonio de Ibarra, y para la comercializar el producto se realizará la distribución dentro de la Ciudad de Quito, específicamente en el Sector Norte de la ciudad.

4.02.02.01.01.04 Costos y disponibilidad de terrenos

Los costos de los terrenos en las zonas industriales son accesibles para la ejecución del proyecto.

4.02.02.01.01.05 Vías de acceso

Para el transporte de la materia prima y del producto terminado, la empresa por estar en un lugar industrial, tiene vías que permite disminuir los costos de transporte y así optimizando los costos de distribución.

4.02.02.01.01.06 Servicios básicos

En el sector donde se ubicará la empresa, debe presentar con los servicios básicos necesarios, para que labore con normal operatividad y no se presente ninguna interrupción en los procesos productivos.

El análisis del método cualitativo por puntos se detalla en el siguiente cuadro:

Tabla 34*Localización de la Planta*

Factor	Peso	San Francisco de Natabuela		San Antonio de Ibarra	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Disposición de cercanía a la Materia Prima	0,30	3	0,90	5	1,5
Cercanía al mercado	0,15	1	0,15	3	0,45
Mano de Obra disponible	0,25	8	2	8	2
Costo del terreno	0,10	4	0,40	6	0,60
Vías de Acceso	0,10	5	0,50	7	0,70
Servicios Básicos	0,10	9	0,90	9	0,90
Total	1,00		4,85		6,15

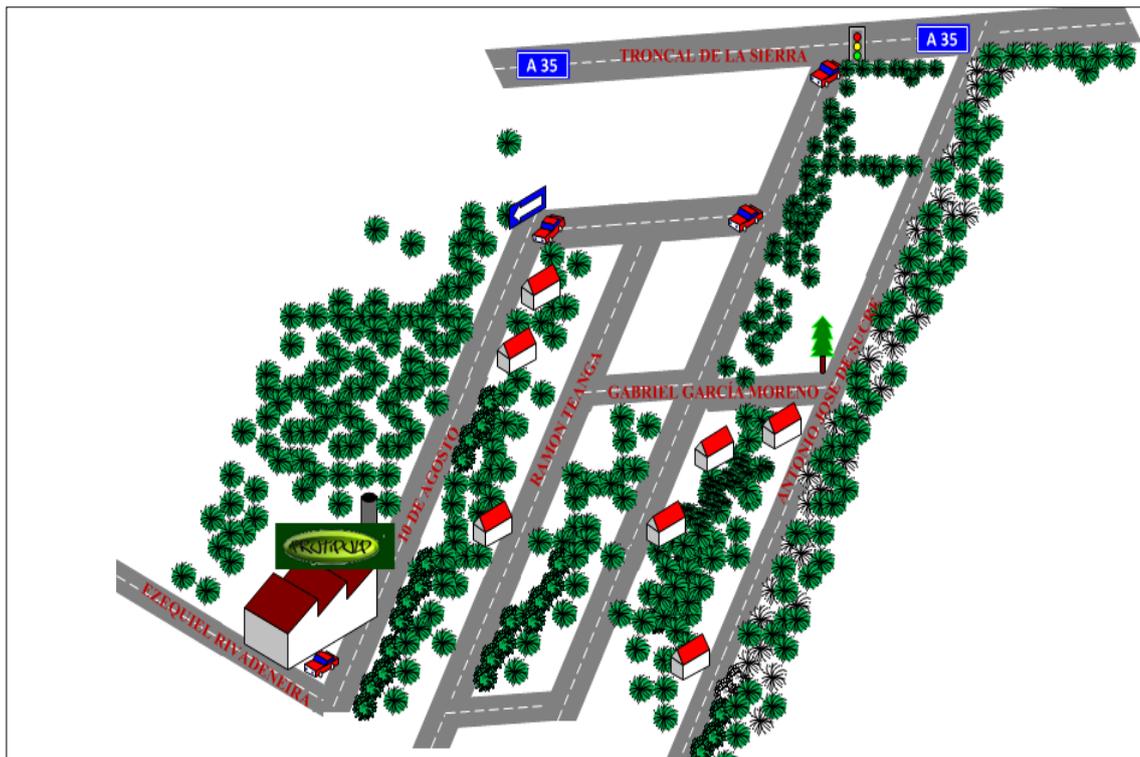
Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

En conclusión, de acuerdo con el método antes utilizado, la micro localización de la empresa será en San Antonio de Ibarra, por obtener la mayor calificación total ponderada.

La planta se ubicara en la Provincia de Ibarra, en la Parroquia de San Antonio de Ibarra, en la Vía Troncal de la Sierra, E35, 10 de Agosto y Ezequiel Rivadeneira, a dos horas y media de la Ciudad de Quito.

Figura 39*Croquis de la empresa*



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

4.02.03 Localización Óptima

San Antonio de Ibarra es un pueblo que se ubica en la Ciudad de Ibarra, es un lugar turístico que ofrece a sus visitantes esculturas y artesanías, los visitantes disfrutan, aprecian y admiran en trozos de madera, grandiosas piezas de arte.

La empresa FRUTIPULP escogió este pueblo por su grandiosa atracción a los turistas, por ser un pueblo rodeado de naturaleza, por su flora y fauna. Su localización es una ventaja, por ser concurrente, además los proveedores de las frutas de otras provincias pasan por esta, que permitan reducir los costos de transporte de la materia prima al lugar de producción. Se requiere de mano de obra no calificada, la cual se puede conseguir fácilmente cerca del lugar de localización de la planta. Para la comercialización la cercanía es de vital importancia, como se a comercializar dentro del Distrito Metropolitano de Quito, específicamente en la zona

norte de esta ciudad, se busca distribuir a los hogares que se estableció en la Segmentación de Mercado.

4.03 Ingeniería del Proyecto

Es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá tener la planta productiva. (GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS, 2010)

4.03.01 Distribución de la planta

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

4.03.01.01 Método de distribución de la planta

La distribución de la planta debe integrar numerosas variables interdependientes, una buena distribución reduce al mínimo posible los costos no productivos, como manejo de materiales y el almacenamiento, mientras que permite aprovechar al máximo la eficiencia de los trabajadores.

4.03.01.01.01 Método SLP

Las siglas en inglés son Systematic Layout Planning, se analiza la distribución sobre la base de factores de naturaleza cualitativa. Se aplica generalmente en aquellos casos en donde los flujos del proceso son muy variables, o

sea en los cuales no hay rutas marcadas, o bien puede servir para la distribución de oficina de trabajos generales y cambiantes. Simbología del método SLP.

Letra	Orden de proximidad
A	Absolutamente necesaria
E	Especialmente importante
I	Importante
O	Ordinaria o normal
U	Unimportant (sin importante)
X	Indeseable
XX	Muy indeseable

Razones de cercanía:

1= Por peligro.

2= Cercanía del proceso.

3= Por higiene.

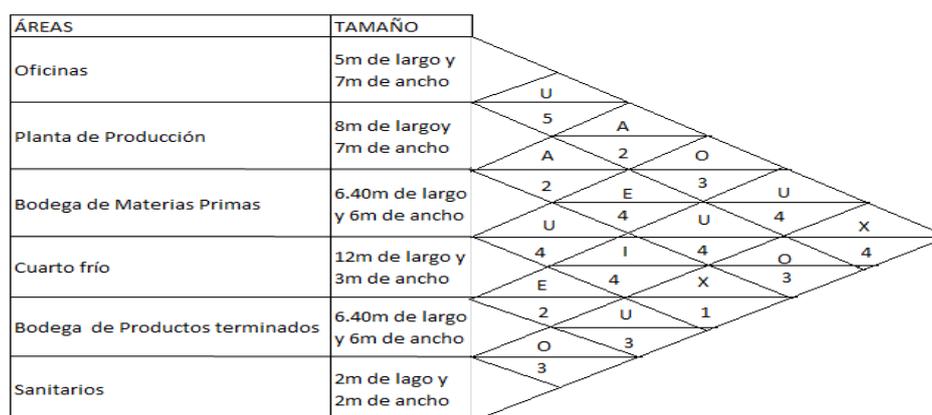
4= Por contaminación.

5= Por ruido.

6= Por cuestiones administrativas.

Figura 40

Método Layout de la empresa

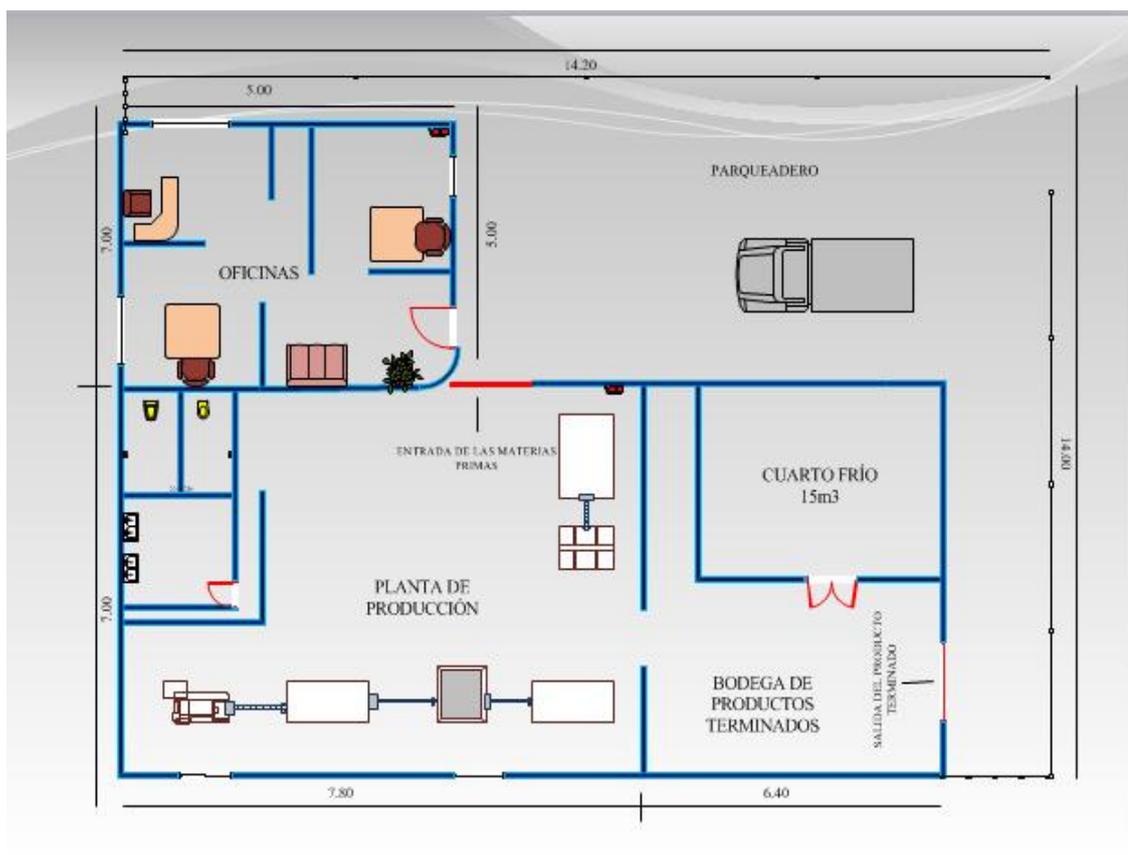


Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

El plano de la empresa FRUTIPULP después de realizar la distribución con el método de Layout, queda así el plano:

Figura 41

Plano de la empresa



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

4.03.02 Proceso Productivo

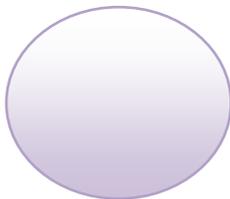
Es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en art culos mediante una determinada función de manufactura. (GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS, 2010)

4.03.02.01 Técnicas de análisis del proceso de producción

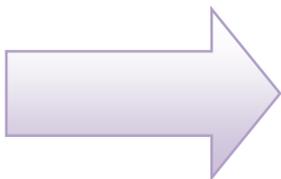
Para representar el proceso productivo existen varios métodos, el empleo de cualquier de ellos dependerá de los objetivos del estudio. Algunos son más sencillos, y hay otros más complejos, cualquier proceso productivo, por complicado que sea, puede ser representado por medio de un diagrama para su análisis.

4.03.02.01.01 Diagrama de flujo del proceso

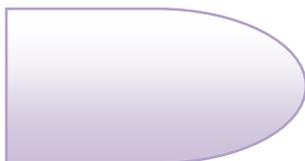
Este es un diagrama detalla e informa todo el proceso productivo de un producto, donde se usa una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas. (GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS, 2010)



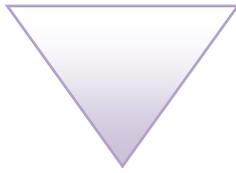
Operación: Significa que se efectúa un cambio o transformación en algún componente del producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos, o la combinación de cualquiera de los tres



Transporte: Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento o demora



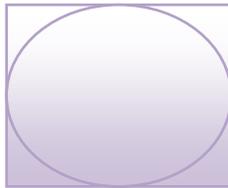
Demora: Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente. En otras ocasiones, el propio exige una demora.



Almacenamiento: Tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.



Inspección: Es la acción de controlar que se efectúe correctamente una operación, un transporte o verificar la calidad del producto.

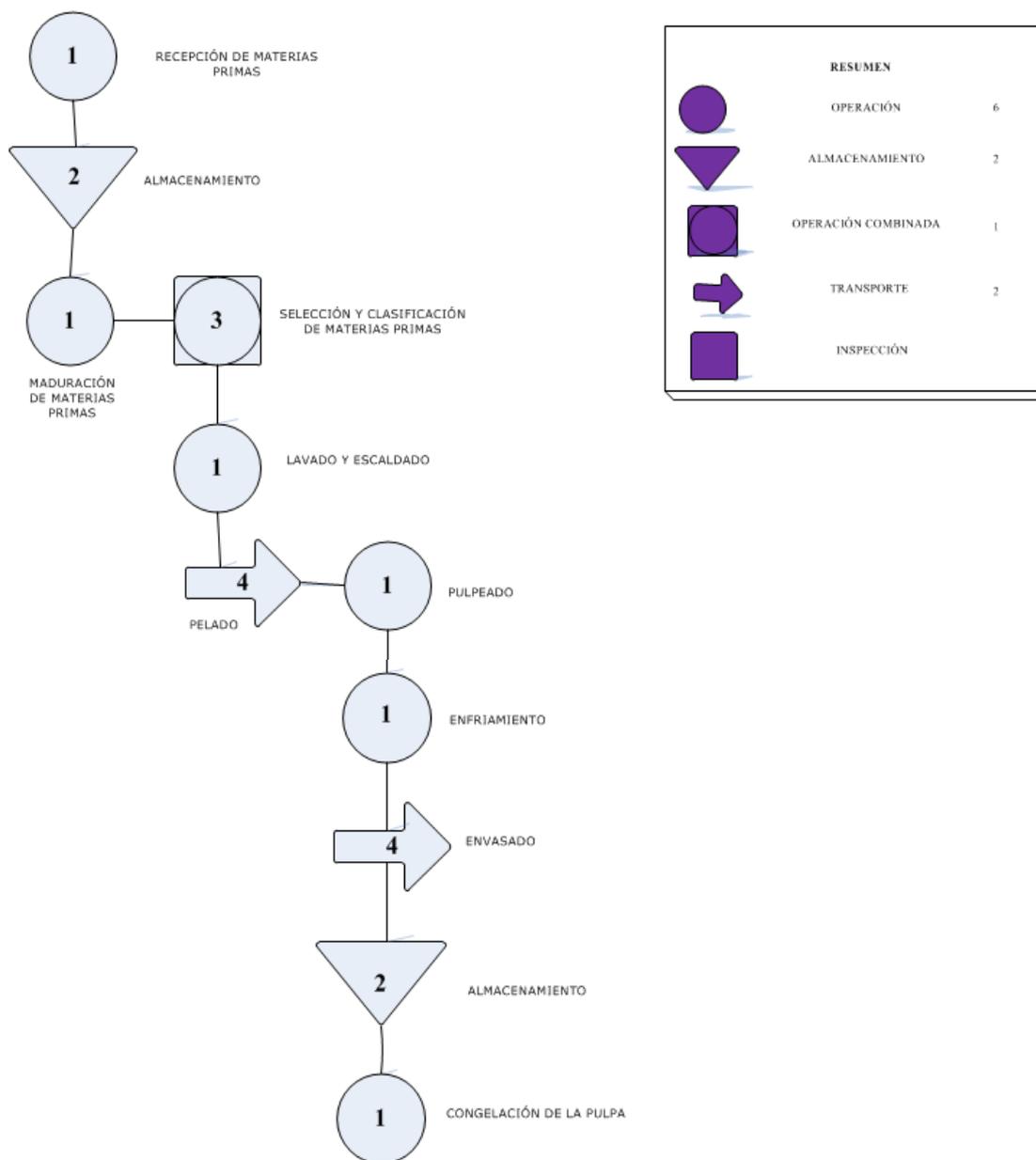


Operación combinada: Ocurre cuando se efectúan simultáneamente dos de las acciones mencionadas.

4.03.02.01 Diagrama de Flujo del Proceso Productivo de la Empresa "FRUTIPULP"

Figura 42

Diagrama del Flujo del proceso productivo



4.03.02.01 Descripción del Proceso de Elaboración de las Pulpas de Frutas

Recepción de Materias Primas

Este es el primer paso del flujograma, donde se receipta las frutas de los proveedores para la elaboración.

Almacenamiento y Maduración

Las frutas compradas son pesadas y recibida en gavetas plásticas y almacenadas.

Selección y Clasificación de Materias Primas

Se clasifica la fruta por su nivel de maduración, se selecciona la fruta con el fin de evitar que la fruta este en mal estado e ingrese en el proceso ya que esto puede alterar el producto final en su color y sabor. Pero sobre todo esto evita la contaminación de total de la producción. Para la selección de la materia prima se utiliza el método de inventario FIFO.

Lavado y Escaldado

Las frutas seleccionadas son llevadas a una tina para proceder a limpiarse de forma manual, luego pasan a una nueva tina de escaldado y por inmersión, que consiste en verte agua caliente sobre la fruta con el fin de eliminar larvas crisálidas escondidas en la corteza. El lavado y limpieza se hace bajo chorro de agua desinfectada con cloro durante 5 minutos.

Pelado y Pulpeado

La fruta pasa a una mesa de pelado donde la fruta se pela manualmente eliminando la corteza de la fruta que poseen cascara y de los tallos en de las otras futas. La máquina despulpadora se encarga de separar la pulpa y las semillas, la primera se deposita en cubetas o en marmitas y las semillas en canastas para luego convertirse en balanceado porcino.

Esterilización

En un tanque de acero inoxidable, se deposita la pulpa y en altas temperatura se esteriliza. El tanque se alimenta de forma continua a través de una bomba de desplazamiento positivo.

Enfriamiento

La pulpa se enfría con agua primero y después con agua de chiller 25 en un enfriamiento tubular.

Envasado

Para este proceso se debe considerar factores básicos del producto a envasar como:

Que mantenga las características organolépticas de la pulpa. Que brinde protección al producto en condiciones externas como la manipulación, transporte, etc.

Almacenamiento y Congelación de la pulpa

Se coloca el producto en un cuarto frío o congelador a una temperatura promedio de 18C°, ya que esta temperatura evita que se pierdan las propiedades de la pulpa.

4.3.3. Maquinaria y Equipo

En el caso de la producción de las pulpas de frutas, la tecnología es sumamente sencilla, la maquinaria y los equipos utilizados para el proyecto son semi – industriales y de producción nacional, además estas maquinarias se las pueden obtener en el mercado local, y son fáciles de conseguir a un precio cómodo.

Además se necesita toda la maquinaria, equipo, suministros y vehículo anteriormente detallado, porque si se cuenta con todo se puede producir todo lo esperado por la empresa, y se dará un producto de calidad al consumidor.

Tabla 35

Maquinaria y Equipo

Maquinaria	
Descripción	Cantidad
Despulpadora	1
Marmita	1
Quemador industrial	1
Envasador	1
Brixómetro	1
PH Meter digital	1
Cuarto frío	1
Mesa de selección y lavado de frutas	1
Mesa de trabajo	1
Tina para escaldo de frutas	1
Coche transportador	1
Llenadora, formadora y selladora de fundas	1
Equipo	
Computadora	1
Impresora	1
Estación Ejecutiva	2
Sillón Tripersonal de espera	1
Archivador	1

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Capítulo V: Estudio Financiero

Determinación de la factibilidad financiera del emprendimiento productivo al implementar un negocio, para asegurar el éxito de este.

5.01 Ingresos Operacionales

Los ingresos operacionales que se obtendrán para garantizar las operaciones de la empresa, y para cubrir gastos se presentan en el siguiente cuadro:

Tabla 36

Ingresos Operacionales

PRODUCTOS	AÑO 1			AÑO 2		
	Cantidad	P. Unitario	Ingreso	Cantidad	P. Unitario	Ingreso
Pulpas de frutas	30.000	\$ 2,15	64.515,12	31.316	\$ 2,25	70.437,65

AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
Cantidad	P. Unitario	Ingreso	Cantidad	P. Unitario	Ingreso	Cantidad	P. Unitario	Ingreso
31.996	\$ 2,41	76.979,13	32.690	\$ 2,63	86.037,82	33.399	\$ 2,94	98.345,41

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02 Costos

Los costos es un desembolso en efectivo o en especie efectuado en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual.

5.02.01 Costos Directos

Son todos aquellos que forman parte de los productos y se los puede identificar con precisión.

5.02.01.01 Materia Prima

La materia prima es el elemento fundamental dentro del proceso de producción, en este caso son frutas que se dan el parte de la Región Costa, específicamente en la Provincia de Los Ríos y en la Región Sierra, Provincia de Pichincha.

La cantidad y valor de la materia prima que se requiere para una producción estimada de un año:

Tabla 37

Materia Prima

Materia Prima				
Descripción	Peso	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total (USD)
Frutas	Libras	8000	2,00	16.000,00
TOTAL				\$ 16.000,00

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02.01.01 Mano de Obra Directa

La mano de obra son aquellas personas que intervienen directamente en la transformación de un producto. Para el presente proyecto existen tres operarios que se encargarán de la selección, lavado, cortado de la fruta, y las otras operaciones.

Tabla 38

Mano de Obra

Mano de Obra Directa		
Descripción	Valor Mensual	Valor Total (USD)
Operario 1	407,32	4.887,89
Operario 2	407,32	4.887,89
Operario 3	407,32	4.887,89
TOTAL	\$ 1.221,97	\$ 14.663,67

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02.02 Costos Indirectos

Son aquellos que son necesarios para la elaboración del producto, pero que no forman parte del proceso productivo.

5.02.02.01 Material Indirecto

Las pulpas congeladas de los diferentes sabores irán empacadas en fundas de polietileno, que conserven el sabor, el color y la forma actual de estas.

Tabla 39

Material Indirecto

Material Indirecto			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total (USD)
Fundas Polietileno	30.000	0,02	600,00
Traje Impermeable	3	9,75	29,25
Bota supermacha	3	17,00	51,00
Orejas plegable	3	12,00	36,00
Guantes Master	3	0,75	2,25
Gafa de protección	3	7,00	21,00
Balde industrial	2	5,00	10,00
Mascarillas	15	1,50	22,50
TOTAL			\$ 772,00

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02.03 Gastos Administrativos

Los gastos administrativos son indirectamente dentro del volumen de producción, además son costos fijos.

5.02.03.01 Costos Administrativos

Los gastos administrativos se refieren al pago de sueldos del personal administrativo dentro de la empresa.

Tabla 40*Costos de Administración*

Gastos Administrativos		
Descripción	Valor Mensual	Valor Total (USD)
Gerente	417,16	5.005,91
Asistente contable	403,39	4.840,71
Chofer	397,49	4.769,87
TOTAL	\$ 1.218,04	\$ 14.616,49

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02.03 Costos de Ventas

Para la comercialización de las pulpas de frutas, se necesita publicidad, para hacer conocer a la empresa.

Tabla 41*Costos de Ventas*

Publicidad	
Descripción	Valor Total (USD)
Carteles	60,00
Tarjetas de presentación	90,00
Vallas publicitaria	300,00
Flyers	70,00
Trípticos	50,00
Página web	30,00
TOTAL	\$ 600,00

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02.05 Costos Financieros

El préstamo para el financiamiento del proyecto, su interés es del 11,23% anual, a cinco años, se paga una cuota mensual, su detalle se presenta en el cuadro siguiente:

Tabla 42

Costos Financieros

TABLA DE AMORTIZACIONES				
PERÍODO	Saldo de capital	Tasa de interés	Amortización	Total
0	17.243,02	968,20	-	1.050,43
1	17.243,02	1.936,39	2.756,08	4.692,47
2	14.486,94	1.626,88	3.065,59	4.692,47
3	11.421,35	1.282,62	3.409,86	4.692,47
4	8.011,49	899,69	3.792,78	4.692,47
5	4.218,71	473,76	4.218,71	4.692,47

Elaborado por. Gissela Trujillo Vera

5.02.06. Costos Fijos y Variables

Los costos fijos y variables se presentan en el siguiente cuadro, que estarán proyectados para 5 años, con la tasa de inflación del 2,27% y la tasa de crecimiento del sector del 2,17%.

Tabla 43*Costos Fijos y Variables*

COSTOS FIJOS Y VARIABLES						
N°	Detalle	1	2	3	4	5
	COSTOS TOTALES (a+b)	56.100,11	57.758,89	60.697,42	64.933,54	74.981,25
	(a) COSTOS FIJOS	24.836,44	25.447,54	26.574,03	28.109,50	34.374,98
	Depreciación	2.168,52	2.168,52	2.168,52	1.959,30	1.959,30
	Amortización Diferida	175,03	175,03	175,03	175,03	175,03
	Sueldos Administrativos	14.616,49	15.287,61	16.352,51	17.888,64	20.013,30
	Arriendos	4.800,00	5.020,39	5.370,10	5.874,56	6.572,29
	Teléfono	180,00	188,26	201,38	220,30	246,46
	Servicios Básicos	960,00	980,83	1.023,86	1.091,97	1.189,89
	COSTOS FINANCIEROS	1.936,39	1.626,88	1.282,62	899,69	4.218,71
	(b) COSTOS VARIABLES	31.263,67	32.311,35	34.123,40	36.824,04	40.606,26
	Materia Prima	16.000,00	16.701,93	17.813,00	19.410,22	21.609,64
	Publicidad	600,00	627,55	671,26	734,32	821,54
	Mano de Obra	14.663,67	14.981,87	15.639,14	16.679,50	18.175,09

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02 Inversiones

La inversión son recursos para cubrir aquellos gastos de poner en marcha un negocio.

El objetivo es conseguir los fondos necesarios para financiar el presente proyecto, y ponerlo en ejecución.

5.02.01 Inversión fija

Se refiere a todo aquello que interviene para ejecutar el negocio o para ponerlo en marcha.

5.02.01.01 Activos fijos

Son aquellas inversiones que se realizan en bienes tangibles, que ayudarán en la elaboración de las pulpas, su registro y control del producto de la empresa, esta inversión representa el 55%.

Tabla 44

Activos Fijos

Activos Fijos	
Descripción	Valor Total (USD)
Maquinaria y Equipo	18.834,01
Equipo de Computo	627,67
Muebles y Enseres	759,00
TOTAL	\$ 20.220,68

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02.01.01.01 Maquinaria y equipo

Para el procesamiento de las pulpas de frutas se necesita conseguir maquinaria de óptima calidad. Los proveedores de estas son nacionales y se las puede conseguir a precios accesible y estos son expertos en industria alimenticia.

Tabla 45

Maquinaria y Equipo



Maquinaria y Equipo			
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total (USD)
Despulpadora	3.063,20	1	3.063,20
Marmita	2.241,90	1	2.241,90
Quemador industrial	134,00	1	134,00
Envasador	262,50	1	262,50
Brixómetro	559,90	1	559,90
PH Meter digital	90,31	1	90,31
Cuarto frío	6.000,00	1	6.000,00
Mesa de selección y lavado de frutas	228,40	1	228,40
Mesa de trabajo	440,60	1	440,60
Tina para escaldado de frutas	499,60	1	499,60
Coche transportador	313,60	1	313,60
Llenadora, formadora y selladora de fundas	5.000,00	1	5.000,00
TOTAL			\$ 18.834,01

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02.01.01.02 Equipo de computación

Son equipos necesarios que servirán para el registro de la materia prima, para control de la producción, son para las actividades administrativas de la empresa.

Tabla 46

Equipo de Computación

Equipo de Computo			
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total (USD)
Computadora	575,67	1	575,67
Impresora	52,00	1	52,00
TOTAL			\$ 627,67

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

La empresa al tercer año, comprará un equipo de cómputo, porque al momento de depreciar se acaba la vida útil de este activo fijo.

5.02.01.01.03 Muebles y enseres

Para la empresa es necesario implementar algunas cosas que ayudaran para las adecuaciones de las oficinas.

Tabla 47

Muebles y Enseres

Muebles y Enseres			
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total (USD)
Estación Ejecutiva	260,00	2	520,00
Sillón Tripersonal de espera	150,00	1	150,00
Archivador	89,00	1	89,00
TOTAL			\$ 759,00

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02.01.02 Activos Nominales (Diferidos)

Son todos aquellos activos que son necesarios para la puesta en marcha del negocio, dentro de estos rubros se presentan en el siguiente cuadro:

Tabla 48

Activos Nominales

Inversión Diferida	
Descripción	Valor Total (USD)
Gastos de Constitución	27,17
Estudios	248,00
Publicidad	600,00
TOTAL	\$ 875,17

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02.02 Capital de Trabajo

El capital de trabajo, es necesario para la operación normal del proyecto durante el ciclo de producción, hasta que los ingresos generados por las ventas cubran los gastos.

Tabla 49*Capital de Trabajo*

Capital de Trabajo				
Descripción	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Total Mensual
Mano de Obra Directa	407,32	407,32	407,32	1.221,97
Materia Prima	5.333,33	5.333,33	5.333,33	16.000,00
TOTAL				\$ 17.221,97

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02.03 Fuentes de Financiamiento y Uso de Fondos

Para crear y desarrollar una empresa propia se necesita dinero y este se lo puede obtener de distintas fuentes: ahorros personales, parientes y amigos, bancos y cooperativas de ahorro.

5.02.03.01 Fuentes de Financiamiento

Las fuentes de financiamiento para realizar el proyecto son aporte personal y deuda, el financiamiento se lo realizara para la compra de maquinaria y equipo, para pagos de mano de obra y compra de la materia prima.

Tabla 50*Fuentes de Financiamiento*

CUADRO DE INVERSIONES			
DETALLE	TOTAL	Financiamiento	Aporte Personal
INVERSIÓN (Fija+KT)	38.317,82	20.220,68	
INVERSIÓN FIJA	20.220,68	20.220,68	
Maquinaria y equipo	18.834,01	18.834,01	
Equipo de Computación	627,67	627,67	
Muebles y Enseres	759,00	759,00	
INVERSIÓN DIFERIDA	875,17		875,17
Gastos de Constitución	27,17		27,17
Estudios	248,00		248,00
Publicidad	600,00		600,00
CAPITAL DE TRABAJO	17.221,97		17.221,97
Mano de Obra	1.221,97		1.221,97
Materia Prima	16.000,00		16.000,00
INVERSIÓN TOTAL	\$ 38.317,82	20.220,68	18.097,14

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Luego de determinar el monto total de la inversión para el proyecto, es de \$ 38.317,82 se analizó que buscar un financiamiento en el Banco COOPROGRESO, que será del 45% y el 55% es aporte personal.

Tabla 51

Inversión

Inversión		
Aporte personal	55%	21.074,80
Deuda	45%	17.243,02
TOTAL		\$ 38.317,82

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02.04 Amortización de Financiamiento (Tabla de Amortización)

Para la ejecución del proyecto se requiere de un préstamo cuya tabla de amortización se presenta a continuación:

Tabla 52

Amortización de Financiamiento



TABLA DE AMORTIZACIONES				
PERÍODO	Saldo de capital	Tasa de interés	Amortización	Total
0	17.243,02	968,20	-	1.050,43
1	17.243,02	1.936,39	2.756,08	4.692,47
2	14.486,94	1.626,88	3.065,59	4.692,47
3	11.421,35	1.282,62	3.409,86	4.692,47
4	8.011,49	899,69	3.792,78	4.692,47
5	4.218,71	473,76	4.218,71	4.692,47

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Tasa interés promedio 11,23%

$$M = \frac{K * (1+r)^n * r}{(1+r)^n - 1}$$

M= 17.243,02 0,19

M= 4.692,47 0,70

Amortización de la inversión diferida

$$AID = \frac{\text{Total de inversión diferida}}{\# \text{ años productivos}}$$

AID = 175,03

La Amortización de la Inversión Diferida es aquella que es para la constitución de la empresa.

5.02.05 Depreciaciones (Tabla de Depreciación)

Se realiza la depreciación de los Activos Fijos que la empresa va a adquirir, a continuación se presenta la tabla de depreciaciones:

Tabla 53
Tabla de Depreciaciones

TABLA DE DEPRECIACIÓN					
Inversión Fija (a)	Valor del activo	Período de depreciación	Depreciación anual	Depreciación Acumulada	Valor residual
Maquinaria y equipo	18.834,01	10	1.883,40	9.417,01	9.417,01
Equipo de computo	627,67	3	209,22	627,67	-
Muebles y enseres	759,00	10	75,90	379,50	379,50
Años de vida útil proyecto	5				

Inversión Fija (a)	Valor del activo	Período	1	2	3	4	5	Depreciación Acumulada	Valor residual
Maquinaria y equipo	18.834,01	10	1.883,4	1.883,4	1.883,4	1.883,4	1.883,4	9.417,01	9.417,01
Equipo de computo	627,67	3	209,22	209,22	209,22	-	-	627,67	-
Muebles y enseres	759,00	10	75,90	75,90	75,90	75,90	75,90	379,50	379,50
TOTAL			2.168,52	2.168,52	2.168,52	1.959,30	1.959,30	10.424,18	9.796,51

Elaborado por. Gissela Trujillo Vera



5.02.06 Estado de Situación Inicial**ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
EMPRESA FRUTIPULP****ACTIVOS****Activos no circulantes****Propiedad, planta y equipo 9.796,54**

Maquinaria y Equipo 18.834,01

Equipo de Computación 627,70

Muebles y Enseres 759,00

(-) Depreciación Acumulada Activos Fijos (10.424,18)

Total Activo no circulante**Activos circulantes 16.000,00**

Inventarios 16.000,00

Total Activo circulante**Efectivo y Equivalentes 6.671,08**

Caja 6.671,08

Total Efectivo y Equivalente**Activos Diferidos 275,17**

Gastos de Constitución 27,17

Gastos de Estudio 248,00

Total Activos Diferidos**Activos Prepagados 5.575,03**

Arriendo Prepagado 4.800,00

Publicidad Prepagada 600,00

Amortización Diferida 175,03

Total Activos Prepagados**TOTAL ACTIVOS****\$ 38.317,82**



PATRIMONIO Y PASIVOS

PATRIMONIO

Capital suscrito y pagado	18.097,14	
Total Patrimonio		18.097,14

PASIVOS

Préstamo Largo plazo	20.220,68	
Total Pasivos circulantes		20.220,68

TOTAL PATRIMONIO Y PASIVOS

\$ 38.317,82

GERENTE

ASISTENTE
CONTABLE

5.02.07 Estado de Resultados Proyectado

Tabla 54

Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS						
N°	DETALLE	1	2	3	4	5
1	INGRESOS	64.515,12	70.437,65	76.979,13	86.037,82	98.345,41
	Ventas	64.515,12	70.437,65	76.979,13	86.037,82	98.345,41
2	COSTOS TOTALES	56.100,11	57.758,89	60.697,42	64.933,54	74.981,25
(a)	COSTOS FIJOS	24.836,44	25.447,54	26.574,03	28.109,50	34.374,98
	Depreciación	2.168,52	2.168,52	2.168,52	1.959,30	1.959,30
	Amortización Diferida	175,03	175,03	175,03	175,03	175,03
	Sueldos Administrativos	14.616,49	15.287,61	16.352,51	17.888,64	20.013,30
	Arriendos	4.800,00	5.020,39	5.370,10	5.874,56	6.572,29
	Teléfono	180,00	188,26	201,38	220,30	246,46
	Servicios Básicos	960,00	980,83	1.023,86	1.091,97	1.189,89
	COSTOS FINANCIEROS	1.936,39	1.626,88	1.282,62	899,69	4.218,71
(b)	COSTOS VARIABLES	31.263,67	32.311,35	34.123,40	36.824,04	40.606,26
	Materia Prima	16.000,00	16.701,93	17.813,00	19.410,22	21.609,64
	Mano de Obra	14.663,67	14.981,87	15.639,14	16.679,50	18.175,09
	Publicidad	600,00	627,55	671,26	734,32	821,54
	UTILIDAD BRUTA	8.415,02	12.678,75	16.281,71	21.104,28	23.364,16
	(15%) Participación trabajadores					
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	8.415,02	12.678,75	16.281,71	21.104,28	23.364,16
	(22%) Impuesto a la Renta					
	UTILIDAD NETA	\$ 8.415,02	\$ 12.678,75	\$ 16.281,71	\$ 21.104,28	\$ 23.364,16

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02.08 Flujo de Caja

Tabla 55
Flujo de Caja

FLUJO DE FONDOS FINANCIERO							
N°	DETALLE	PRODUCCIÓN					
		0	1	2	3	4	5
1	FUENTES	38.317,82	10.758,57	15.022,31	18.625,27	23.238,62	25.498,50
	Aporte propio	18.097,14	-	-	-	-	-
	Préstamos	20.220,68	-	-	-	-	-
	Utilidad neta	-	8.415,02	12.678,75	16.281,71	21.104,28	23.364,16
	Depreciación	-	2.168,52	2.168,52	2.168,52	1.959,30	1.959,30
	Amortización Diferida	-	175,03	175,03	175,03	175,03	175,03
2	USOS	38.317,82	2.756,08	3.065,59	3.409,86	3.792,78	4.218,71
	Inversión fija	20.220,68	-	-	-	-	-
	Inversión diferida	875,17	-	-	-	-	-
	Capital de trabajo	17.221,97	-	-	-	-	-
	Amortización	-	2.756,08	3.065,59	3.409,86	3.792,78	4.218,71
(1-2)	FLUJO ACTUAL	-	8.002,49	11.956,72	15.215,41	19.445,83	21.279,78
	FLUJO ACUMULADO	-	8.002,49	19.959,21	35.174,62	54.620,46	75.900,24

FLUJO DE INVERSIONES AJUSTADO (FINANCIERO)							
N°	DETALLE	PRODUCCIÓN					
		0	1	2	3	4	5
	Inversión real	-\$ 38.317,82	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Intereses de preoperación	-\$ 968,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Préstamos	\$ 20.220,68	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Flujo ajustado de inversiones	-\$ 19.065,34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

FLUJO NETO FINANCIERO							
N°	DETALLE	PRODUCCIÓN					
		0	1	2	3	4	5
	Flujo de inversiones ajustado	-\$ 19.065,34	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
	Flujo económico actual	\$ 0,00	\$ 8.002,49	\$ 11.956,72	\$ 15.215,41	\$ 19.445,83	\$ 21.279,78
	Flujo económico neto	-\$ 19.065,34	\$ 8.002,49	\$ 11.956,72	\$ 15.215,41	\$ 19.445,83	\$ 21.279,78

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.03 Evaluación

La evaluación del proyecto es la parte final de todo el proyecto, donde se determina si es factible o no la ejecución del proyecto.

Una vez determinado las inversiones fijas y corrientes necesarias para la implementación de su proyecto de inversión, es oportuno que las evalúe desde un punto de vista financiero, a fin de determinar la posible rentabilidad que le producirá su negocio.

Se puede manifestar que el negocio ideal sería aquel que pudiese ofrecer simultáneamente la mayor liquidez posible, la máxima seguridad y una óptima rentabilidad.

Como conclusión se puede decir que para el presente proyecto si existe un mercado potencial, una óptima localización de proyecto y tamaño adecuado del mismo, además que se dominará el proceso productivo y los costos que esto conlleva, sin embargo, con la evaluación se pretende demostrar que el proyecto propuesto es económicamente rentable.

5.03.01 Tasa de Descuento

La TMAR es la sumatoria de la tasa interés activa y la tasa de interés pasiva, es para el descuento del Valor Actual Neto.

Tabla 56

Tasa de Descuento

T MAR	
	%
Tasa de interés activa	8,17%
Tasa de interés pasiva	4,53%
TMAR	12,70%

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.03.02 Valor Actual Neto (VAN)

El VAN son todos los flujos netos, menos la inversión inicial. El VAN en el proyecto es en positivo así como lo muestra el siguiente cuadro:

Tabla 57

Valor Actual Neto

Inversión inicial					
0	1	2	3	4	5
-19065,34	8002,49	11956,72	15215,41	19445,83	21279,78

Tasa de Inflación 12,70%

$$VAN = \sum_{i=0}^n \frac{F_i}{(1+r)^n}$$

VAN = \$ 31.836,98

VAN (+) = \$ 31.836,98

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.03.04 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa de retorno o tipo de rendimiento interno de una inversión es aquel tipo de actualización o descuento (r), que hace igual a cero al valor capital o VAN.

Tabla 58

Tasa Interna de Retorno

Inversión inicial					
0	1	2	3	4	5
-19065,34	8002,49	11956,72	15215,41	19445,83	21279,78

TIR
57,77130%

VAN(-) = 0,00

TIR = \$ 0,58

\$ 0,58

Elaborado por: Gissela Trujillo Ver

5.03.05 Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

El plazo o periodo de recuperación del capital, es el tiempo que tarda en recuperarse el desembolso inicial.

Tabla 59

Periodo de Recuperación

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 2	-10.629,48	-35.579,82
1 mes	-885,79	-36.465,61
2 mes	-885,79	-37.351,40
3 mes	-885,79	-38.237,19
4 mes	-885,79	-39.122,98
5 mes	-885,79	-40.008,77
6 mes	-885,79	-40.894,56
7 mes	-885,79	-41.780,35
8 mes	-885,79	-42.666,14
9 mes	-885,79	-43.551,93
10 mes	-885,79	-44.437,72
11 mes	-885,79	-45.323,51
12 mes	-885,79	-46.209,30

$$PRC = \frac{\text{Inversión total (IT)}}{\text{Flujo neto promedio anual (FNA)}}$$

Años de vida útil = 5

PERIODO DE RECUPERACIÓN: 2 AÑOS Y 6 MESES

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.03.06 Relación Costo-Beneficio (RBC)

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierte en el proyecto.

Tabla 60

Relación Costo Beneficio



Inversión inicial					
0	1	2	3	4	5
-19065,34	8002,49	11956,72	15215,41	19445,83	21279,78

$$\begin{aligned} \text{Ingresos actualizados} &= \frac{273904,57}{\text{Costos actualizados}} = \frac{219148,35}{} \end{aligned}$$

$$\mathbf{RBC = 1,25}$$

$$RBC = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{B_i}{(1+r)^i}}{\sum_{i=0}^n \frac{C_i}{(1+r)^i}}$$

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

5.02.06.01 Ratios Financieros

5.02.06.01.01 Índices de Endeudamiento

5.02.06.01.01.01 Razón de Deuda Total

Señala el grado del financiamiento del Activo Total, con recursos de terceros.

$$\mathbf{\text{Razón de deuda Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}}$$

$$\mathbf{\text{Razón de deuda Total} = \frac{\$ 17.243,02}{\$ 38.317,82}}$$

$$\mathbf{\text{Razón de deuda Total} = 0,45}$$

La empresa por cada 1,00 dólar financiado por la Institución Financiera, se recupera 0,45 ctvs. para el financiamiento de los Activos.

5.02.06.01.01.02 Razón de Apalancamiento



Señala el grado del financiamiento del Activo Total, con recursos de accionistas.

$$\text{Razón de Apalancamiento} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activos Totales}}$$

$$\text{Razón de Apalancamiento} = \frac{\$ 18.097,14}{\$ 38.317,82}$$

$$\text{Razón de Apalancamiento} = 0,47$$

La empresa que por cada 1,00 dólar invertido por el accionista, se recupera 0,47 ctvs., para invertir en Activos nuevos para la empresa.

5.02.06.01.02 Indicador de Rentabilidad

Miden la efectividad demostradas por la obtención de utilidades en ventas, sobre la inversión.

5.02.06.01.02.01 Margen Neto en Ventas

Señala el grado de rentabilidad del negocio.

$$\text{Margen Neto en Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Neto en Ventas} = \frac{\$ 8.415,02}{\$ 64.515,12}$$

$$\text{Margen Neto en Ventas} = 0,13$$

La empresa que por cada dólar invertido, la rentabilidad del negocio es de 0,13 ctvs. de dólares.

5.02.06.01.02.02 Rentabilidad Sobre los Activos

Señala el grado de rentabilidad de los Activos.

$$\text{Rentabilidad sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Total}}$$

$$\text{Rentabilidad sobre Activos} = \frac{\$ 8.415,02}{\$ 38.317,82}$$

$$\text{Rentabilidad sobre Activos} = 0,22$$

La empresa que por cada dólar invertido, la empresa tiene como rentabilidad 0,22 ctvs., sobre sus Activos.

5.02.06.01.02.03 Rentabilidad del Patrimonio

Señala la rentabilidad sobre la inversión realizada por los accionistas o dueños.

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = \frac{\$ 8.415,02}{\$ 18.097,14}$$

$$\text{Rentabilidad del Patrimonio} = 0,46$$

La empresa que por cada dólar que es invertido por el dueño, tiene como rentabilidad 0,46 ctvs.

5.02.06.01.03 Índices de Cobertura

Mide un porcentaje de la Utilidad Operacional para cubrir los Gastos Financieros.



Índices de Cobertura	=	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gastos Financieros}}$
-----------------------------	---	---

Índices de Cobertura	=	\$	8.415,02
		\$	1.936,39

Índices de Cobertura	=	4,35
-----------------------------	---	-------------

Por cada dólar recuperado en la Utilidad Operacional, la empresa puede cubrir costos de financiamiento de 4,35 dólares.

5.03.07 Punto de Equilibrio

Es el nivel de ventas que debe realizarse para no obtener ni pérdida ni ganancia, es decir, cubrir los costos totales.

Tabla 61

Punto de Equilibrio

PROYECCIÓN DE COSTOS ANUALES					
(dólares)					
COSTOS FIJOS Y VARIABLES					
Detalle	1	2	3	4	5
Costos Totales (a+b)	56.100,11	57.758,89	60.697,42	64.933,54	74.981,25
(a) Costos Fijos	24.836,44	25.447,54	26.574,03	28.109,50	34.374,98
(b) Costos Variables	31.263,67	32.311,35	34.123,40	36.824,04	40.606,26

PUNTO DE EQUILIBRIO					
Producción Óptima	30.000	31.316	31.996	32.690	33.399
Costo Variable Unitario	1,04	1,03	1,07	1,13	1,22
Costo Fijo Unitario	0,83	0,81	0,83	0,86	1,03
Costo Unitario de Producción (CUP)	1,87	1,84	1,90	1,99	2,24

PRECIO DE VENTA = CUP*(1+h) donde h es el margen de utilidad

cup	pm (sombra)
1,87	3,5

Margen de utilidad = 15%

TABLA DE PRECIOS	2,15	2,25	2,41	2,63	2,94
VENTAS TOTALES	64.515,12	70.437,65	76.979,13	86.037,82	98.345,41
Punto de Equilibrio en unidades monetarias	56.098,24	57.757,05	60.695,52	64.931,55	74.979,00
Punto de Equilibrio en unidades físicas	26.086	25.678	25.228	24.671	25.464

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

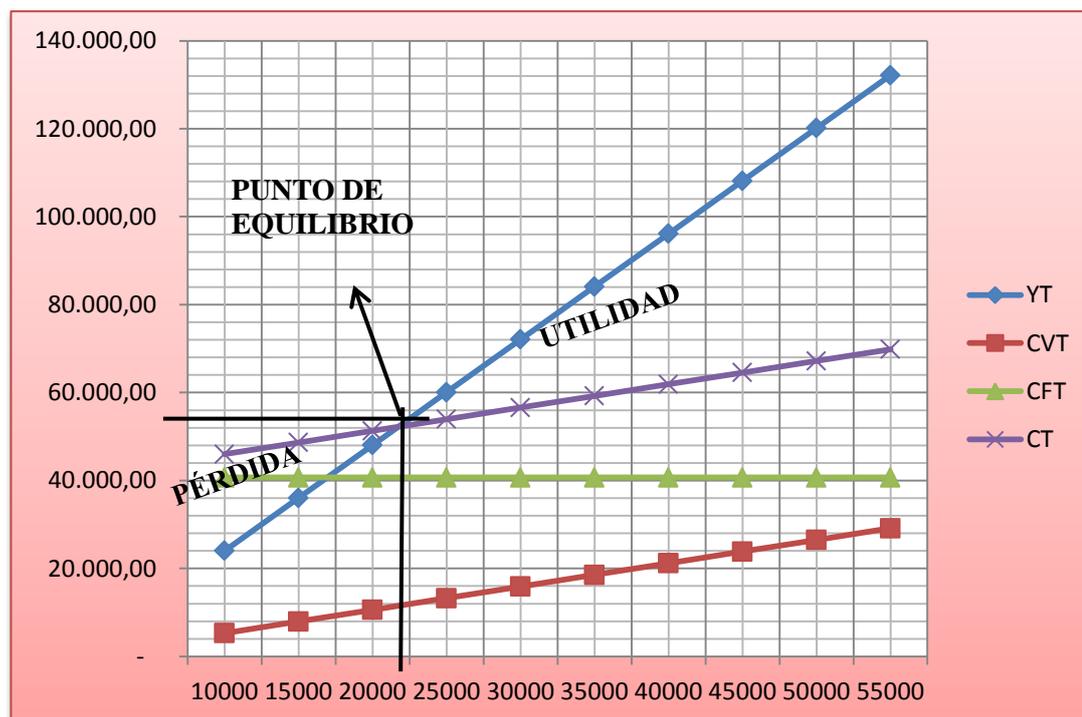
5.03.07.01 Gráfico de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO				
Producción	YT	CVT	CFT	CT
10000	24.029,75	5.298,36	40.691,43	45.989,79
15000	36.044,62	7.947,55	40.691,43	48.638,97
20000	48.059,49	10.596,73	40.691,43	51.288,15
25000	60.074,36	13.245,91	40.691,43	53.937,34
30000	72.089,24	15.895,09	40.691,43	56.586,52
35000	84.104,11	18.544,27	40.691,43	59.235,70
40000	96.118,98	21.193,46	40.691,43	61.884,88
45000	108.133,86	23.842,64	40.691,43	64.534,07
50000	120.148,73	26.491,82	40.691,43	67.183,25
55000	132.163,60	29.141,00	40.691,43	69.832,43

Elaborado por: Gissela Trujillo Vera

Figura 43

Punto de Equilibrio



Elaborado por: Gissela Trujillo Vera



5.03.08 Análisis de Índices Financieros

5.03.08.01 Valor Neto Actual

$$\text{VAN} = \$ 31.836,98$$

Los flujos netos de efectivo, para la empresa dio positivo, por lo tanto es ACEPTABLE.

5.03.08.02 Tasa Interna de Retorno

$$\text{TIR} = 58\%$$

Se obtuvo una TIR que es mayor a la TMAR, por lo tanto es ACEPTABLE, para que el proyecto sea rentable.

5.03.08.03 Periodo de Recuperación de la Inversión

$$\text{PRC} = 2,6$$

El tiempo de recuperación es de 2 año y 6 meses, esto quiere decir que es menos a 5 años, por lo tanto es un proyecto sostenible.

5.03.08.04 Relación Costo-Beneficio

$$\text{RBC} = 1,25$$

La tasa de relación es de 1,25 esto quiere decir que por cada dólar invertido se ganará 0,25 ctvs.

Capítulo VI: Análisis de Impactos

6.01 Impacto Ambiental

El proyecto causa un impacto bajo para el medio ambiente, es decir, aquellos desperdicios que serán obtenidos después del proceso de transformación serán reutilizados.

Sin embargo se toman en cuenta algunos aspectos para prevenir en la posible la contaminación hacia el medio ambiente:

Se realizará la recolección de las semillas y cáscaras de las respectivas frutas en el proceso del despulpado.

Para que no se produzca una contaminación del agua, ocasionado por el lavado y desinfección de la fruta, se presentará un programa de mantenimiento de agua, detallado en el siguiente Plan de Mitigación Ambiental.

Se comprará combustible bajo en azufre, para reducir la contaminación del aire al momento del encendido de las máquinas, además se pretende reducir los costos que representan la compra de este combustible.

6.01.01 Plan de Mitigación Ambiental

Desechos de las semillas y cáscaras

Las semillas de las frutas se recolectarán en gavetas después del proceso de despulpado.

Los desperdicios diarios de las semillas, se darán a productores que transformarán en un sub producto, en forma apropiada y optimizada para ayudar al suelo para que se mantenga fértil y fuerte para mayor producción.

Además las semillas servirán para alimento del ganado porcino, y servirá como dieta de estos.

Las cáscaras servirán como alimento para los animales más pequeños, como son hanteras, pero esta deberá ser primero procesada para consumo de estos.

El agua será recolectada en un depósito, donde será tratado lo mayor posible para ser reutilizada, en el proceso de transformación de las pulpas.

6.02 Impacto Económico

El proyecto causa un impacto medio porque ayuda al incremento del PIB que en este caso es de la Manufactura, además también ayuda al PIB del sector del Agroindustria.

La economía de la empresa es representada por la producción que se vaya a realizar, y la compra de las pulpas de frutas en los supermercados de la Ciudad de Quito.

Las utilidades del primer año, ayudarán a sostener los gastos que posee la empresa al momento de ponerse en marcha el negocio, servirán como beneficio de esta, además se busca crear fuentes de trabajo, tener mejor economía para dar sustento a los empleados y al representante legal de la empresa.

Los Flujos Netos de Efectivo de la empresa representan el dinero disponible que posee, para realizar inversiones de mejora dentro de esta o para la compra de materia prima.

6.03 Impacto Productivo

El proyecto causa un impacto medio dentro de la Matriz Productiva, porque se fortalece y apoya al sector de la agroindustria, permitiendo fomentar el crecimiento a los nuevos sectores como en este caso es el proyecto.

Además se busca la competitividad del talento humano que posee la empresa, diversificar la exportación del producto para ayudar a la alimentación de nuevos mercados.

Se busca asegurar el aumento de la inversión en lo que es maquinaria innovadora para aprovechar la materia prima de excelente calidad que se produce dentro del País.

El objetivo del proyecto es tener un ambiente adecuado para los trabajadores, con el medio ambiente, la sociedad y siempre buscando bienestar.

También provee que se realice una competencia justa con otros mercados, estableciendo metas para el desarrollo de esta industria.



6.04 Impacto Social

El proyecto causa un impacto positivo, porque se está preocupando del ser humano, al momento que se crea nuevas empresas para mejorar el estilo de vida de los trabajadores y de sus familias.

Permite disminuir la tasa de desempleo del país, mejorando la estabilidad laboral, contribuyendo al Gobierno con ingresos al PIB y al país.

Dentro de la educación el proyecto les ayudará a sus empleados a que terminen sus estudios para mejor su estabilidad dentro de la empresa.

Capítulo VII: Conclusiones y Recomendaciones

7.01 Conclusiones

- ℵ El mercado insatisfecho, en la ciudad de Quito, es un lugar donde se puede comercializar, demostrado a través del estudio de mercado, donde los resultados demuestran que es aceptado iniciar una nueva empresa.
- ℵ Las pulpas de frutas servirán de alimento diario dentro de la dieta de los hogares.
- ℵ Existen proveedores de frutas por todo el país, pero la empresa ha pensado en las Provincias de Los Ríos y Pichincha, que gracias al clima de estas las frutas se dan en cualquier época del año.
- ℵ Las principales variables analizadas dentro del proyecto, nos indican que son favorables para poner en marcha este negocio, además se presenta que cada cuadro y tabla para mayor entendimiento.
- ℵ La publicidad utilizada para dar a conocer las pulpas de frutas, son por medios masivos, y se realiza un anuncio de una página web de la empresa indicando las ventajas del producto ofertado.
- ℵ De acuerdo al análisis del Valor Actual Neto y de la Tasa Interna de Retorno se pudo demostrar la viabilidad económica del proyecto, ya que el proyecto arrojó una TIR DEL 58%.

7.02 Recomendaciones

- ℵ El procesamiento de pulpas de frutas si bien es cierto existe ya en la actualidad en Quito, es necesaria la promoción de los beneficios del producto, hasta crear una costumbre de consumo sobre las amas de casa hacia sus familias.
- ℵ Dentro de la Matriz Productiva es necesario que siga impulsando a las nuevas industrias, específicamente a la de agroindustria, para que ayude al incremento de fuentes de trabajo y genere más ingresos al país.
- ℵ Se aconseja seguir las normas técnicas aplicables a este tipo de industrias, con la finalidad de producir pulpas de frutas de alta calidad las cuales se puedan exportar en el futuro.
- ℵ Sacar todos los papeles legales para el funcionamiento de la empresa que se vaya iniciar la actividad económica, cada permiso es importante para no tener ningún problema legal con el Estado.
- ℵ Crear nuevas empresas innovadoras, para el desarrollo empresarial dentro del País y así se ayudara a la estabilidad laboral de algunas personas que son improductivas.

8. Bibliografía

Farber, P. B. (2005). 199 preguntas sobre Marketing y Publicidad (pág. Pág. 37). Mexico: Norma.

ASAMBLEA CONSTITUYENTE. (2008). Constitución del Ecuador. Quito.

Dr. MARTINEZ ESTRADA, A. (2008). Elementos de Economía. Quito: MAYA EDICIONES C. LTDA.

GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIOS. (2010). Objetivos. Quito.

LAMB JR., C., HAIR JR., J., & CARL MC., D. (s.f.). *El mundo del Marketing*. THOMSON.

CHARLES W., L. (2010). *MKTG*. Canadá: Canadian Edition.

8.01 Netgrafía

FLASCO-MIPRO. (03 de Julio de 2011). <http://www.flasco.org.ec/>. Obtenido de <http://www.flasco.org.ec/portal/pnTemp/PageMaster/686i1q27tko9t4i200wvw04q6o21rv.pdf>

MINISTERIO , S. (26 de Marzo de 2013). <http://www.salud.gob.ec/>. Obtenido de Recordatorio para las Industrias y Medianas Industrias Alimenticias del Ecuador para certificado en BPN: <http://www.salud.gob.ec/tag/reglamento-de-buenas-practicas-de-manufactura/>

REVISTA , C. (Agosto de 2013). <http://www.cosas.com.ec/>. Obtenido de http://www.cosas.com.ec/1303-alimentacion_organica:_html

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (oCUTBRE de 2013). <http://www.bce.fin.ec/>. Obtenido de Blanza de pagos.

CONSEJO DE LA JUDICATURA. (2013). <http://www.funcionjudicial-pichincha.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.funcionjudicial-pichincha.gob.ec/index.php/component/content/article/41-noticias-home/482-consejo-de-la-judicatura-crea-nueva-unidad-judicial-penal-en-machachi>

CONSEJO DE PARTICIPACIÓN CIUDADANA Y CONTROL S. (2013). <http://www.cpcas.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.cpcas.gob.ec/docs/RESOLUCION-004-250-CPCCS-%202013.pdf>



-
- ENCICLOPEDIA MULTIMEDIA. (2010). <http://isis.faces.ula.ve/>. Obtenido de <http://isis.faces.ula.ve/COMPUTACION/EMVI/2/migraciones.htm>
- GESTIONHUMANA. (24 de Octubre de 2009). <http://www.gestionhumana.com/>. Obtenido de <http://www.gestionhumana.com/gh4/BancoConocimiento/S/seleccionporcompetencias111/seleccionporcompetencias111.asp>
- INSTITUTO CIENTÍFICO DE CULTURAS INDÍGENAS. (Abril de 2012). <http://www.icci.org.ec/>. Obtenido de <http://www.icci.org.ec/?p=952>
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS. (2012). *País atrevido: la nueva cara sociodemográfica del Ecuador*. Quito: Livino Armijos.
- MINISTERIO , S. (26 de Marzo de 2013). <http://www.salud.gob.ec/>. Obtenido de Recordatorio para las Industrias y Medianas Industrias Alimenticias del Ecuador para certificado en BPN: <http://www.salud.gob.ec/tag/reglamento-de-buenas-practicas-de-manufactura/>
- PORTER, M. (30 de Enero de 2012). <http://www.webyempresas.com/>. Obtenido de <http://www.webyempresas.com/la-cadena-de-valor-de-michael-porter/>
- REVISTA , C. (Agosto de 2013). <http://www.cosas.com.ec/>. Obtenido de http://www.cosas.com.ec/1303-alimentacion_organica:_html
- TENGODEUDAS. (2008). <http://www.tengodeudas.com/>. Obtenido de <http://www.tengodeudas.com/definiciones/bienes-sustitutivos>
- THOMPSON, I. (2012). <http://www.promonegocios.net/>. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>

ANEXOS

PROFORMAS:

- MAQUINARIA Y EQUIPO
- EQUIPO DE COMPUTO
- MUEBLES Y ENSERES
- INSUMOS

ESTRUCTURAS OCUPACIONALES Y PORCENTAJES DE INCREMENTO PARA LA REMUNERACIÓN MÍNIMA SECTORIAL

DERECHOS POR PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO AÑO 2013

REQUISITOS PARA EL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

ROL DE PAGOS:

- ROL DE PAGOS ADMINISTRATIVOS
- ROL DE PAGOS OPERARIOS



PROFORMA

QUITO-Monjas, Alma Lojana, José Caamaño y Arteta E20-17

Nombre: GISSELA TRUJILLO VERA

Dirección: COMITÉ DEL PUEBLO

Teléfono: 3282886

Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Despulpadora	3.063,20	1	3.063,20
Marmita	2.241,90	1	2.241,90
Quemador industrial	134,00	1	134,00
Envasador	262,50	1	262,50
Brixómetro	559,90	1	559,90
PH Meter digital	90,31	1	90,31
Cuarto frío	6.000,00	1	6.000,00
Mesa de selección y lavado de frutas	228,40	1	228,40
Mesa de trabajo	440,60	1	440,60
Tina para escaldo de frutas	499,60	1	499,60
Coche transportador	313,60	1	313,60
Llenadora, formadora y selladora de fundas	5.000,00	1	5.000,00
		Subtotal	18.665,85
		12% IVA	168,16
		Total	18.834,01

Gabriela Guzmán

PROINGAL S.C.C.I.



Principal:
Alonso de Angulo Oe 2-511 y Lauro Guerrero
Teléfono: 02- 2650-116
info@ginticomp.com
Quito-Ecuador

PROFORMA

Nombre: GISSELA TRUJILLO VERA

C.I.: 172359487-3

Dirección: COMITÉ DEL PUEBLO

Teléfono: 3282-886

Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Computadora	575,67	1	575,67
Impresora	52,00	1	52,00
		Subtotal	622,07
		12% IVA	5,60
		Total	627,67

Alonso Estrada

Vendedor



Av Galo Plaza Lasso 46-51 y DE Las Retamas

PROFORMA

Nombre: GISSELA TRUJILLO VERA

Dirección: COMITÉ DEL PUEBLO

Teléfono: 3282-886

Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Fundas Polietileno	0,02	30000	600,00
Traje Impermeable	9,75	3	29,25
Bota supermacha	17,00	3	51,00
Orejas plegable	12,00	3	36,00
Guantes Master	0,75	3	2,25
Gafa de protección	7,00	3	21,00
Balde industrial	5,00	2	10,00
Mascarillas	1,50	15	22,50
		Subtotal	765,11
		12% IVA	6,89
		Total	772,00



PROFORMA

Nombre: GISSELA TRUJILLO VERA

Dirección: COMITÉ DEL PUEBLO

Teléfono: 3282-886

C.I.: 172359487-3

Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Estación Ejecutiva	260,00	2	520,00
Sillón Tripersonal de espera	150,00	1	150,00
Archivador	89,00	1	89,00
		Subtotal	752,22
		12% IVA	6,78
		Total	759,00



COMISIÓN SECTORIAL No. 19 "ACTIVIDADES TIPO SERVICIOS"

ESTRUCTURAS OCUPACIONALES Y PORCENTAJES DE INCREMENTO PARA LA REMUNERACIÓN MÍNIMA SECTORIAL

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:

1.- ACTIVIDADES DE ALQUILER E INMOBILIARIA

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2013
ASESOR INMOBILIARIO	C2		1920000000001	326,43
CORREDOR	C2		1920000000002	326,43

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:

2.- ACTIVIDADES EN MATERIA DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2013
GERENTE / AFINES	A1		1918200000101	334,86
ADMINISTRADOR DE LOCALES / ESTABLECIMIENTOS	B1		1910000000003	333,17
ADMINISTRADOR DE CAMPO	B1	Incluye: Mayordomo, Capataz	1910000000004	333,17
ADMINISTRADOR GERENCIAL	B1		1910000000005	333,17
SUBGERENTE / AFINES	B1		1910000000006	333,17
SUPERINTENDENTE / AFINES	B1		1910000000007	333,17
JEFE / AFINES	B2		1920000000008	331,49
SUPERVISOR / AFINES	B2	Incluye: Monitoreador	1920000000009	331,49
DIRECTOR / AFINES	B2		1920000000010	331,49
COORDINADOR / AFINES	B3		1930000000011	329,80
CONTADOR / CONTADOR GENERAL	C1		1910000000012	328,12
ANALISTA / AFINES	C1		1910000000013	328,12
ASESOR - AGENTE /AFINES	C1		1910000000014	328,12
TESORERO	C1		1910000000015	328,12
INSTRUCTOR / CAPACITADOR	C2		1920000000016	326,43
RELACIONADOR PÚBLICO	C2		1920000000017	326,43
LIQUIDADOR	C2		1920000000018	326,43
CAJERO NO FINANCIERO	C3		1930000000019	324,74
VENDEDOR / A	C3	Incluye: Empleado de Mostrador, Prevendedor	1930000000020	324,74
EJECUTIVO / AFINES	C3		1930000000021	324,74
DIGITADOR	D1		1910000000022	323,06
OPERADOR DE BODEGA	D1	Incluye: Almacenista	1910000000023	323,06
SECRETARIA / OFICINISTA	D1		1910000000024	323,06
RECEPCIONISTA / ANFITRIONA	D1		1910000000025	323,06
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE CONTABILIDAD	D1		1910000000026	323,06
COBRADOR / RECAUDADOR / FACTURADOR / ENCUESTADOR	D1		1910000000027	323,06
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR ADMINISTRATIVO	D1	Incluye: Archivero	1910000000028	323,06
ASISTENTE DE COBRANZAS QUE NO LABORAN EN INSTITUCIONES FINANCIERAS	D1	Incluye: Recaudador	1910000000029	323,06
BIBLIOTECARIO	D1		1910000000030	323,06
INSPECTOR / AFINES	D2	Incluye: Lectores	1920000000031	321,37
IMPULSADOR / A	D2	Incluye: Promotor, Demostrador	1920000000032	321,37
COCINERO QUE NO LABORA EN EL SECTOR DE TURISMO Y ALIMENTACIÓN	D2		1920000000033	321,37
MENSAJERO / REPARTIDOR	E1		1910000000034	320,39
GESTOR DE DOCUMENTACIÓN	E1		1910000000035	320,39
CONSERJE / PORTERO	E1		1910000000036	320,39
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE BODEGA	E1	Incluye: Kardista	1910000000037	320,39
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE LIMPIEZA	E1		1910000000038	320,39
EMPACADOR / CARGADOR	E2	Incluye: Encartonador, Etiquetador, Embalador	1920000000039	318,00
DESPACHADOR / PERCHERO	E2	Incluye: Recibidor	1920000000040	318,00
ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE SERVICIOS EN GENERAL	E2	Incluye: Personal de Servicios, Polifuncional	1920000000041	318,00

ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE EXTRACCIÓN DE PULPA DE FRUTA, EN LA CIUDAD DE IBARRA.



RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: 7.- SERVICIOS TÉCNICOS

CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MINIMO SECTORIAL 2013
TRADUCTOR	C1		1910000000074	328,12
CHOFER: camionetas livianas o mixtas hasta 3,5 toneladas.	C1		1910000000091	328,12
CHOFER: para camiones pesados hasta 4,5 toneladas.	C1		1910000000092	328,12
ENFERMERA QUE NO LABORA EN INSTITUCIONES DE SALUD	C2		1920000000075	326,43
MEDICO QUE NO LABORA EN INSTITUCIONES DE SALUD	C2		1920000000076	326,43
PSICOLOGO INDUSTRIAL	C2		1920000000077	326,43
CHOFER: Para automóviles y camionetas con acoplados de hasta 1,75 toneladas de carga útil o casas rodantes; vehículos motorizados de 3 o 4 ruedas para transporte particular de personas, con capacidad de once o menos asientos.	C2		1920000000090	326,43
AUXILIAR DE ENFERMERÍA QUE NO LABORA EN INSTITUCIONES DE SALUD	D1		1920000000091	323,06
CHOFER: Para ciclomotores, motocicletas y triciclos motorizados.	D1		1910000000089	323,06
MECANICO EN GENERAL	D2		1920000000078	321,37
CARPINTERO EN GENERAL	D2		1920000000079	321,37
CERRAJERO EN GENERAL	D2		1920000000080	321,37
ELECTRICISTA EN GENERAL	D2		1920000000081	321,37
SOLDADOR EN GENERAL	D2		1920000000082	321,37



DERECHOS POR PERMISO DE FUNCIONAMIENTO AÑO 2013

DERECHOS POR PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO AÑO 2013

Establecimientos	Coefficiente de Cálculo	Costo de Permiso de Funcionamiento (Dólares Americanos)
1.0 Establecimientos de servicios de salud públicos y privados:		
1.1 Laboratorios de Diagnóstico:		
1.1.1 Rayos x ultrasonido, tomografía, resonancia magnética	5	38.16
1.1.2 Médico patológico	5	38.16
1.1.3 Hematológicos	5	38.16
1.1.4 Endocrinológico	5	38.16
1.1.5 Inmunológico	8	61.06
1.1.6 Bioquímico clínico y microbiológico	1	7.63
1.1.7 Dedicados a la internación, cultivo o conservación de bacterias y otros microorganismos, virus, hongos y parásitos transmisores	1	7.63
1.1.8 Genética	5	38.16
1.19 Hospital del Día - Clínico o Quirúrgico o Unidad Médico-Quirúrgica de Corta Estancia o Unidad de Cirugía Ambulatoria, coeficiente de cálculo	6	45.79
Nota: Numeral 1.19 agregado por Acuerdo Ministerial No. 458, publicado en Registro Oficial 483 de 4 de Julio del 2011 (ver...).		
1.2 Clínicas:		
1.2.1 De más de 30 camas	20	152.64
1.2.2 De 15 a 30 camas	10	76.32
1.2.3 De menos de 15 camas (no inferior a 10 camas)	8	61.06
4.6 Distribuidoras de alimentos, bebidas y aditivos alimentarios:		
4.6.1 Mayoristas	10	76.32
4.6.2 Minoristas	3	22.90
4.7 Pescadería	5	38.16
4.8 Frigoríficos:		
4.8.1 Primera	10	76.32
4.8.2 Segunda	5	38.16
4.9 Tercena y carnicería	2	15.26
5.0 Establecimientos comerciales y de servicios:		
5.1 Supermercados y comisariatos	50	381.60
5.2 Micromercados:		
5.2.1 Primera	10	76.32
5.2.2 Segunda	5	38.16
5.3 Depósitos de cervezas y bebidas	10	76.32
5.4 Consignaciones y bodegas:		
5.4.1 Primera	10	76.32
5.4.2 Segunda	5	38.16
5.5 Preparación/servicio de alimentos y bebidas:		
5.5.1 Restaurantes:		
5.5.1.1 Lujo (cinco tenedores)	50	381.60
5.5.1.2 Primera (cuatro tenedores)	30	228.96
5.5.1.3 Segunda (tres tenedores)	20	152.64
5.5.1.4 Tercera (dos tenedores)	10	76.32
5.5.1.5 Cuarta (un tenedor)	2	15.26
5.5.2 Bar-restaurante o bar:		
5.5.2.1 Lujo	50	381.60
5.5.2.2 Primera	20	152.64
5.5.2.3 Segunda	10	76.32
5.5.2.4 Tercera	5	38.16
5.5.2.5 Cuarta	2	15.26
5.6 Boite (grill) restaurante:		
5.6.1 Lujo	50	381.60

ELABORACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FÁBRICA DE EXTRACCIÓN DE PULPA DE FRUTA, EN LA CIUDAD DE IBARRA.



ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS

PLANTAS PROCESADORAS DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y ADITIVOS ALIMENTARIOS; MOLINOS Y PANADERIAS (Industria – Mediana Industria – Pequeña Industria – Artesanal – Microempresa)

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
 - Copia del RUC actualizado del establecimiento
 - Planos de la planta industrial procesadora de alimentos en escala 1:50 con la distribución de las áreas correspondientes y flujo de proceso.
 - Croquis con referencias de ubicación del establecimiento
 - Copia de la escritura de Constitución en caso de tener personería jurídica
 - Copia de la Cédula de Ciudadanía o Pasaporte y papeleta de votación del propietario o representante legal
 - Copia certificada o notariada del nombramiento del Representante Legal
 - Copia certificada o notariada del título del profesional responsable (Ing. en Alimentos – Bioquímico o Químico Farmacéutico de Alimentos) registrado en el Ministerio de Salud Pública, (excepto molinos y panaderías artesanales).
 - Copia del registro del título en el SENESCYT.
 - Copia de los certificados de salud ocupacional emitidos por los centros de salud del Ministerio de Salud
 - Copia del certificado de capacitación en Buenas Prácticas de Manufactura debidamente validado por la DPSP
 - Certificado de categoría de la fábrica otorgada por el Ministerio de Industrias y Productividad - Subsecretaría de la Calidad - Dirección de Desarrollo de MIPYMES (Solo locales nuevos).
 - Procesos de elaboración de productos con guía de buenas prácticas y condiciones higiénicas sanitarias, suscritos por el representante Técnico: (excepto molinos y panaderías artesanales).
- Descripción detallada de los productos, su proceso de producción, sistema de almacenamiento y conservación
 - Lista seleccionada de proveedores de ingredientes y/o productos alimenticios
 - Descripción del sistema de envasado y rótulo en idioma Castellano cumpliendo normas INEN de ser el caso

Mejía Oe5-23 y García Moreno
Teléfonos: 593 (2) 580650 /110-111-112
www.msp.gob.ec/dps/pichincha



ANEXO: 1 Unidad Provincial de Vigilancia de la Salud Pública

- Certificación del material de envase con especificación de la calidad alimentaria proporcionada por el proveedor (en caso de alimentos).
- Indicar el número de empleados por sexo y ubicación: Administración; Técnico y Operarios
- Copia del Permiso del Cuerpo Bomberos (Zona Rural); y Licencia Única de Actividades Económicas LUAE (Distrito Metropolitano de Quito)

- **Rol de Pagos Administrativos**

Rol de pagos						
Cargo	Sueldo Básico	13° Sueldo	14° Sueldo	Fon. Reserva	IESS 12,15%	Total Mensual
Gerente	334,86	27,91	26,5	27,89	40,69	417,16
Asistente contable	323,06	26,92	26,5	26,91	39,25	403,39
Chofer	318,00	26,50	26,5	26,49	38,64	397,49
		81,33	79,5	81,29	118,57	1.218,04
		975,92	954	975,53	1.422,89	

- **Rol de Pagos Operarios**

Rol de pagos						
Cargo	Sueldo Básico	13° Sueldo	14° Sueldo	Fon. Reserva	IESS 12,15%	Total Mensual
Operario 1	326,43	27,20	26,5	27,19	39,66	407,32
Operario 2	326,43	27,20	26,5	27,19	39,66	407,32
Operario 3	326,43	27,20	26,5	27,19	39,66	407,32
		81,61	79,5	81,57	118,98	1.221,97
		979,29	954	978,90	1.427,80	