



**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

**“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCTOS  
DERIVADOS DE LA GUAYABA EN EL  
CANTÓN PLAYAS, PROVINCIA  
DEL GUAYAS,  
AÑO 2015”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**  
Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTOR: GERSON ALEMAO CRUZ BORBOR  
TUTOR: ECON. HUGO ÁLVAREZ PLUA, MSc.**

**LA LIBERTAD – ECUADOR**

**2015**

**UNIVERSIDAD ESTATAL  
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL  
CARRERA DE DESARROLLO EMPRESARIAL.**

**“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCTOS  
DERIVADOS DE LA GUAYABA EN EL  
CANTÓN PLAYAS, PROVINCIA  
DEL GUAYAS,  
AÑO 2015”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previa a la obtención del Título de:

**INGENIERO EN DESARROLLO EMPRESARIAL**

**AUTOR:** GERSON ALEMAO CRUZ BORBOR  
**TUTOR:** ECON. HUGO ÁLVAREZ PLUA, MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2015

La Libertad, Agosto del 2014

### **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Investigación “**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCTOS DERIVADOS DE LA GUAYABA EN EL CANTON PLAYAS, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015**”, elaborado por el Sr: **GERSON ALEMAO CRUZ BORBOR**, egresado de la Carrera de Desarrollo Empresarial, Escuela de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Desarrollo Empresarial, me permito declarar que luego de haber dirigido científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académico y científico, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente,

.....  
Econ. Hugo Álvarez Plua, MSc.

**TUTOR**

## **AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

El presente trabajo de Titulación o Graduación **“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCTOS DERIVADOS DE LA GUAYABA EN EL CANTON PLAYAS, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015”**, elaborado por quien suscribe la presente, declara que los datos, análisis, opiniones y comentarios que constan en este trabajo de investigación son de exclusiva propiedad, responsabilidad legal y académica del autor. No obstante es patrimonio intelectual de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

La Libertad, Enero del 2015

Atentamente

.....  
Cruz Borbor Gerson Alemao  
0928455294

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo de titulación primeramente a Dios por darme la salud, sabiduría e inteligencia para seguir mis estudios superiores.

A mis padres por su apoyo en todos los momentos difíciles que pase, a mi hijo que es la motivación de todas las mañanas para salir adelante en todo mis objetivos.

**GERSON.**

## **AGRADECIMIENTO**

A la universidad por su aporte de enseñanza, a la el alma mater por sus motivaciones a seguir adelante y superarnos.

Al personal administrativo y de servicios con la ayuda de todos los que conforman el Centro de Apoyo Playas se logró culminar una meta más en vida estudiantil.

**GERSON.**

**TRIBUNAL DE GRADO**

---

Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.  
DECANA DE FACULTAD  
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

---

Econ. Félix Tigrero González, MSc.  
DIRECTOR DE LA ESCUELA  
DE INGENIERIA COMERCIAL

---

Econ. Hugo Álvarez Plua MSc.  
PROFESOR-TUTOR

---

Ing. Juan Carlos Carriel Wang, MFPC  
PROFESOR DE ÁREA

---

Ab. Joe Espinoza Ayala.  
SECRETARIO GENERAL

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA****FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS****ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL****CARRERA DE DESARROLLO****EMPRESARIAL****“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCTOS****DERIVADOS DE LA GUAYABA EN EL****CANTÓN PLAYAS, PROVINCIA****DEL GUAYAS, AÑO 2015”**

**Autor:** Sr. Gerson Alemao Cruz Borbor.

**Tutor:** Econ. Hugo Álvarez Plua, MSc.

**RESUMEN**

El Presente escrito es un Propósito de Proyección de inversión para la Empresa “**GUAYABAS GEDI**”, esta abarca como primera información para poder analizar la viabilidad económica financiera en la elaboración de dulces. Actualmente, el bocadillo de guayaba tienen una alta demanda a nivel internacional, por lo cual, se proyecta industrializar y comercializar los derivados de esta fruta. Con la finalidad de impulsar la capacidad empresarial, fortalecimiento del capital humano (creando empleo) y mejorar la calidad de vida de la población, generando ingresos en la zona tanto para el productor agrícola y todos los que se involucren en la elaboración, empaque y comercialización de los derivados de la guayaba. El trabajo tiene como fin mostrar los sistemas de estimación de costos aplicado en la industria empresarial apoyándonos en la contabilidad y métodos para buscar idóneo y el que mayor productividad genera, minimizando desperdicios y maximizando el uso de recursos materiales, mano de obra etc. En el primer Capítulo se expone el problema, el cual en General Villamil Playas no existe una empresa que se dedique a crear dulces derivados de la guayaba dentro de la localidad. El Segundo Capítulo, Trata expresamente del marco teórico, en el cual se basa el proyecto, enfocándose desde el punto de vista económico, analizando a la empresa que generara de empleo y de productos, desde el punto de vista de marketing enfocándose a los consumidores y a las necesidades del mismo, además de basarse en el desarrollo de proyección de inversión. El tercer capítulo, hace un análisis de situación actual del sector empresarial y de los entornos que afectan a la empresa que elaborara este tipo de producto: Inflación, impuestos ente otros, analizando los proveedores y competencia que tendría la empresa. El capítulo cuatro, trata claramente de los cálculos planteados para la posible ejecución del proyecto y propuesta planteada para el 2014 donde tendríamos fuentes de trabajo para la mayoría de la población, la cual ayudara a mejorar de cierto modo la economía de General Villamil Playas.



## ÍNDICE

<b>PORTADA</b> .....	i
<b>APROBACIÓN DEL TUTOR</b> .....	iii
<b>AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	iv
<b>DEDICATORIA</b> .....	v
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	vi
<b>TRIBUNAL DE GRADO</b> .....	vii
<b>RESUMEN</b> .....	viii
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
Tema.....	2
Planteamiento del problema.....	2
Justificación del tema.....	3
Objetivos.....	4
Hipótesis.....	5
<b>CAPÍTULO I</b> .....	8
<b>MARCO TEÓRICO</b> .....	8
1.1 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA .....	8
1.1.1 Creación de empresa .....	8
1.1.2 Importancia de la creación de empresas.....	9
1.1.3 Tipos de empresas .....	10
1.1.3.1 Compañía de responsabilidad limitada: .....	10
1.1.3.2 Compañía anónima.....	11
1.1.3.4 Compañía de economía mixta.....	12
1.2 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....	12

1.2.1 Componentes del estudio de factibilidad .....	13
1.2.2 Elementos de un estudio de factibilidad.....	13
1.3 DIVERSIFICACIÓN DE LA OFERTA .....	14
1.3.1 Mercado.....	15
1.3.2 Producto .....	15
1.3.3 Comercialización.....	16
1.3.4 Demanda .....	17
1.3.5 Oferta.....	17
1.4 ANÁLISIS TÉCNICO .....	17
1.4.1 Análisis financiero .....	18
1.5 ACTIVIDADES TRADICIONALES .....	19
1.6 PROCEDENCIA DE LA MATERIA PRIMA .....	20
1.7 PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE DULCES DE GUAYABA	22
1.8 ORGANIZACIÓN ECÓNOMICA .....	24
1.9 RELACIÓN DE GÉNERO EN LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS.....	25
1.9.1 Desarrollo del área de estudio .....	26
1.10 FORMAS DE ORGANIZACIÓN COLECTIVA.....	27
1.11 RECURSOS DEL ÁREA DE ESTUDIO .....	27
1.12 FACTORES PRODUCTIVOS .....	28
1.12.1 Recursos del área de estudio .....	29
1.13 RESIDUOS, CLASIFICACIÓN Y TIPOS.....	29
1.14 LEGALIZACIÓN .....	31
1.14.1 Plan anual de desarrollo .....	31
1.14.2 Constitución de la República del Ecuador .....	33
1.14.3 Plan Nacional del Buen Vivir .....	35
1.14.4 Planificación participativa para el Buen Vivir .....	37
1.14.4.1 Logros y alcances del proceso.....	38
1.14.5 Normativa regulatoria ambiental.....	39
1.14.6 Derivados .....	41
1.14.7 Producto final .....	42

<b>CAPÍTULO II</b> .....	43
<b>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b> .....	43
2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	43
2.1.1. Método Cuantitativo: .....	43
2.1.2. Método Cualitativo: .....	43
2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN .....	44
2.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN .....	44
2.3.1. Por el propósito o finalidad perseguidos:.....	44
2.3.2. Por el nivel de conocimiento:.....	44
2.3.3. Por la clase de medios:.....	45
2.4. TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	45
2.5. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	46
2.6. PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN .....	48
2.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LOS DATOS.....	49
2.8 ANÁLISIS DE OFERTA .....	50
<b>CAPÍTULO III</b> .....	51
<b>ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS</b> .....	51
3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE ENCUESTAS .....	51
3.2 CONCLUSIONES .....	66
3.3 RECOMENDACIONES .....	67
<b>CAPÍTULO IV</b> .....	68
<b>CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCTOS DERIVADOS DE LA GUAYABA EN EL CANTÓN PLAYAS, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015</b> .....	68
4.1 PRESENTACIÓN.....	68
4.2 ETAPAS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA.....	68
4.2.1 Estudio legal.....	69

4.2.1.1 Requisitos para formar una sociedad anónima.....	69
4.2.1.2 Tipo de empresa (sector, actividad económica).....	70
4.2.1.3 Pasos necesarios para el funcionamiento del proyecto .....	71
4.3 ESTUDIO DE MERCADO .....	74
4.4 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO GENERAL.....	76
4.4 ESTUDIO TÉCNICO .....	79
4.4.1 Ubicación .....	79
4.4.2 Tamaño de la planta .....	80
4.4.3 Distribución de la planta .....	80
4.4.4 Proceso de producción .....	81
4.4.5 Diagrama del proceso de producción .....	81
4.5 PRODUCTOS TERMINADOS.....	82
4.6 VOLUMENES DE PRODUCCIÓN.....	82
4.7 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN .....	83
4.8 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVOS .....	88
4.8.1 Objetivo general.....	88
4.8.2 Objetivos específicos .....	88
4.8.3 Valores de la empresa .....	88
4.8.4 Misión .....	90
4.8.5 Visión .....	90
4.8.6 Valores .....	91
4.8.7 Responsabilidad social .....	91
4.9 ORGANIGRAMA .....	93
4.9.1 Presentación del organigrama .....	93
4.9.2 Descripción del alcance de las jerarquías.....	94

4.9.2.1 Gerente general .....	94
4.9.3 Secretaría General .....	95
4.10 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA .....	96
4.10.1 Área operativa o de producción .....	97
4.10.2 Comercialización y ventas .....	98
4.11 INVERSIÓN INICIAL .....	99
4.11.1 Estructura del financiamiento.....	99
4.11.2 Activos fijos .....	101
4.11.3 Distribución de activos fijos por departamento. ....	101
4.11.4 Distribución por tipo de activo fijo .....	102
4.12 ANÁLISIS FINANCIERO .....	103
4.12.1 Estados financieros.....	104
4.13 PRESUPUESTOS .....	104
4.13.1 Presupuestos de sueldos y salarios.....	104
4.13.2 Sueldos y salarios administración .....	105
4.13.3 Sueldos y salarios de ventas.....	105
4.13.4 Sueldos y salarios de mano de obra directa e indirecta.....	106
4.14 PRESUPUESTOS DE GASTOS .....	107
4.14.1 Presupuestos de gastos administrativos .....	107
4.14.2 Presupuestos de gastos de ventas .....	108
4.14.3 Presupuestos de gastos de constitución.....	108
4.15 PRESUPUESTOS DE COSTOS .....	109
4.15.1 Presupuestos de costos fijos.....	109
4.15.2 Presupuesto de costos variables .....	110
4.16PRESUPUESTOS DE COSTO TOTALES .....	111

4.16.1 Elementos del costo de producción proyectado .....	111
4.16.2 Materia prima (MP) proyectada .....	112
4.16.3 Costos indirectos de fábrica (CIF) proyectado.....	113
4.17 PRESUPUESTO DE VENTAS .....	114
4.17.1 Ventas proyectada .....	114
4.17.2 Balance inicial.....	115
4.17.3 Flujo de efectivo proyectado .....	116
4.17.4 Punto de equilibrio .....	117
4.17.5 Tabla económica financiera .....	118
4.17.5.1 Decisión de inversión: VAN y TIR:.....	118
4.18 El RECICLAJE.....	122
4.19 ESTRATÉGIAS DE EJECUCIÓN.....	123
CONCLUSIONES .....	125
RECOMENDACIONES .....	126
BIBLIOGRAFÍA .....	127
ANEXOS.....	130

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1	Productos que consumen .....	51
TABLA 2	Frecuencia de la compra .....	52
TABLA 3	Creación de una empresa .....	53
TABLA 4	Beneficios de la guayaba .....	54
TABLA 5	Consumo de productos naturales .....	55
TABLA 6	Verificación de la tabla nutricional.....	56
TABLA 7	Consideración del dulce de guayaba.....	57
TABLA 8	Utilización de los derivados de la guayaba en el hogar .....	58
TABLA 9	Nivel de importancia de la presentación del producto.....	59
TABLA 10	Incidencia del precio .....	60
TABLA 11	Dirección del producto hacia los consumidores .....	61
TABLA 12	Mano de obra local .....	62
TABLA 13	Impacto ambiental.....	63
TABLA 14	Nivel de importancia en la presentación de la empresa.....	64
TABLA 15	Importancia de la diversificación de la oferta.....	65
TABLA 16	Estructura del financiamiento .....	99
TABLA 17	Amortización .....	100

## ÍNDICE DE GRÁFICO

GRÁFICO 1 Productos que consumen .....	51
GRÁFICO 2 Frecuencia de la compra .....	52
GRÁFICO 3 Creación de una empresa.....	53
GRÁFICO 4 Beneficios de la guayaba .....	54
GRÁFICO 5 Consumo de productos naturales .....	55
GRÁFICO 6 Verificación de la tabla nutricional .....	56
GRÁFICO 7 Consideración del dulce de guayaba .....	57
GRÁFICO 8 Utilización de los derivados de la guayaba en el hogar.....	58
GRÁFICO 9 Nivel de importancia de la presentación del producto .....	59
GRÁFICO 10 Incidencia del precio.....	60
GRÁFICO 11 Dirección del producto hacia los consumidores .....	61
GRÁFICO 12 Mano de obra local .....	62
GRÁFICO 13 Impacto ambiental .....	63
GRÁFICO 14 Nivel de importancia en la presentación de la empresa.....	64
GRÁFICO 15 Importancia de la diversificación de la oferta. ....	65



## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO 1. Variable independiente.....	6
CUADRO 2. Variable dependiente.....	7
CUADRO 3. PEA - PIA DE PLAYAS.....	25
CUADRO 4. Población.....	46
CUADRO 5. Muestra de la población .....	47
CUADRO 6. Oferta de guayabas .....	50
CUADRO 7. Precio.....	76
CUADRO 8. Distribución del área de construcción .....	80
CUADRO 9. Volumen de producción. ....	82
CUADRO 10. Activos Fijos .....	101
CUADRO 11. Propiedad planta y equipo .....	102
CUADRO 12. Sueldos y salarios .....	105
CUADRO 13. Rol de Pago .....	106
CUADRO 14. Mano de obra indirecta.....	106
CUADRO 15. Mano de obra directa.....	107
CUADRO 16. Presupuestos de gastos administrativos. ....	107
CUADRO 17. Gastos de ventas.....	108
CUADRO 18. Gastos de constitución.....	108
CUADRO 19. Presupuestos de costos fijos .....	109
CUADRO 20. Presupuestos de costos variables.....	111
CUADRO 21. Costos de producción proyectada.....	112
CUADRO 22. Materia prima .....	113
CUADRO 23. Costos indirectos de fábrica .....	113
CUADRO 24. Ventas proyectada .....	114
CUADRO 25. Flujo de caja .....	116
CUADRO 26. Punto de equilibrio .....	117
CUADRO 27. VAN .....	118
CUADRO 28. Análisis de sensibilidad.....	119
CUADRO 29. Periodo de recuperación de inversión.....	120
CUADRO 30. Plan de acción .....	124

**ÍNDICE DE FIGURA.**

FIGURA 1 Presentación del producto .....	75
FIGURA 2 Logotipo de la empresa .....	77
FIGURA 3 Diagrama de proceso .....	81

**ÍNDICE DE ANEXOS**

ANEXO 1. Formulario de encuestas .....	131
ANEXO 2. Carta aval.....	132
ANEXO 3. Fotos de encuesta.....	133
ANEXO 4. Planos de la infraestructura.....	134

## INTRODUCCIÓN

Presente proyecto busca evaluar económica y financieramente la Viabilidad de la puesta en marcha orientada a la elaboración de productos naturales para abastecer, en el corto plazo, el mercado local y luego mediano plazo alcanzar mercados en diferentes partes la cual estará ubicada en el Cantón Playas, Como es un nuevo producto en un mercado muy apetecido por las empresas de producción es por eso que surge la creaciones de empresas para conservas y entrar en el mercado y lograr posicionarse.

En la actualidad la competitividad de bienes y servicio ha hecho necesario a que los empresarios se mantengan pendiente de las diferentes exigencias y expectativas que se originan en el mercado, son de vital importancia, permite lograr el éxito en las empresas, por lo que es necesario desarrollar el estudio de nuevas empresas de elaboración de productos naturales a base de guayaba para el cantón Playas, con la finalidad de proveer un nuevo producto que satisfaga las necesidades de los clientes como de incentivar al consumo natural, por la venta o prestación de servicios, el objetivo actual de la transformación productiva obedece a mejorar cierto niveles de competitividad, productiva y equidad.

El sector de la industria Ecuatoriana a lo largo del tiempo se ha convertido en unos de las principales economías del país, colocándose así, según el último censo económico que realizo el INEC en el segundo sector que más personal mantiene ocupado y recibe ingresos, depende en buena medida de su capacidad para ofrecer en el mercado productos cada vez más adecuados, pero siempre con una mano de obra seleccionada, con materia prima para que lleva a la entrega de un buen producto siempre cumpliendo con las expectativas requeridas.

Este proyecto está enfocado al estudio de una fuente de producción en la fabricación de dulces derivados de la guayaba, haciendo usos de las técnicas y herramientas profesionales.

## **Tema**

“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCTOS DERIVADOS DE LA GUAYABA EN EL CANTÓN PLAYAS, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015”

## **Planteamiento del problema**

La creación de una empresa de producción y comercialización de pulpa y bocadillo de la guayaba en el cantón Playas, ubicada a 97 kilómetros de Guayaquil, en el perfil costanero ecuatoriano, Provincia del Guayas, se plantea por la gran cantidad de materia prima (guayaba) que existe en la zona, donde la producción frutal es de excelente calidad, siendo comercializado en diferentes partes como un fruto fresco.

Se iniciaría con las microempresas constituidas en la zona, y orientadas al acopio y comercialización de la guayaba en fruta fresca y ellas entreguen a la planta procesadora de pulpa y bocadillo, con lo cual se estaría logrando de que reciban un ingreso económico por su producto y a su vez sean quienes abastezcan a la empresa agro-industrial en la cual serán también accionistas cada una de las microempresas formadas en esta zona.

Estas microempresas de acopio y comercialización manejan eficientemente sus procesos en base del conocimiento y manejo de un manual administrativo-contable financiero, al cual está orientado el proyecto a fin de que puedan manejar eficientemente tanto las microempresas de acopio y comercialización como la empresa agroindustrial de procesamiento. Actualmente, el bocadillo de guayaba tienen una alta demanda a nivel internacional, por lo cual, se proyecta industrializar y comercializar los derivados de esta fruta.

Con la finalidad de impulsar la capacidad empresarial, fortalecimiento del capital humano (creando empleo) y mejorar la calidad de vida de la población, generando

ingresos en la zona tanto para el productor agrícola y todos los que se involucren en la elaboración, empaque y comercialización de los derivados de la guayaba.

### **Justificación del tema**

La presente propuesta se plantea debido a la necesidad que tiene la población en fuentes de trabajos y comercialización de esta fruta para a su vez satisfacer una demanda descontenta en el sector. La guayaba es una fruta semiácida originaria de la América tropical específicamente de Brasil, Colombia, Ecuador, Perú, México, Costa Rica, Puerto Rico, etc.

Es un arbusto siempre verde de la familia de las Myrtaceas, frondoso que alcanza de 5 a 6 metros de altura como promedio, su tallo es corto de color café claro, las hojas son cortas, lineales y verdes, la forma del fruto depende del color de la pulpa y la cáscara, los hay redondos como pelotas y ovalados en forma de pera, además su fruto es aromático y dulce. Esta fruta tropical contiene un nivel alto de agua, es de bajo valor calórico, por su escaso aporte de hidratos de carbono y menor aún de proteínas y grasas.

Contiene altos niveles de vitamina C; aporta en menor medida otras vitaminas del grupo B (sobre todo niacina o B3) Si la pulpa es anaranjada, es más rica en provitamina A (carotenos), respecto a los minerales, destaca su aporte de potasio, calcio, fósforo entre otros en menor cantidad. Por ser una fruta nutricional, medicinal, aromática, dulce y de sabor cautivador, el consumo es de forma directa e industrializada (pulpas, mermeladas, tartas, helados, jugo, néctares etc.) como se puede apreciar en los mercados.

La producción nacional de guayaba según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) ESPAC-2004 fue de 1.604 toneladas métricas en promedio. No existen importaciones como fruta fresca, pero si se exporta pulpa de guayaba a

diferentes países, siendo el principal consumidor Estados Unidos con un volumen de 2000 toneladas métricas hasta agosto del 2007 según el Banco Central del Ecuador.

Aprovechando todos estos beneficios que nos brinda esta fruta y según los datos del INEC es donde tengo el enfoque de “CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCTOS DERIVADOS DE LA GUAYABA EN EL CANTON PLAYAS, PROVINCIA DEL GUAYAS.”

Una compañía de este tipo en el Cantón Playas sería de gran aporte ya que no hay datos de que se encuentre formada una organización de este tipo en el perfil costero a su vez aportara a la sociedad con empleo directo e indirecto a todos los habitantes de la localidad.

Cuando se hace una reflexión conocedora, se tiene una justificación, aunque el implementarla se vuelve práctica, ya que, como afirma López Cerezo, toda investigación en alguna medida tiene la doble implicación teórica y práctica. La justificación de los temas de estudio es la base de los programas de doctorado y de algunos programas de maestría donde se tiene por objeto la reflexión académica.

En el Cantón General Villamil Playas, con más de 34.709 habitantes y considerada una importante población de desarrollo comercial y más aún por ser un balneario atractivo y turístico de nuestro país, se muestra como una importante oportunidad de negocios en la cual se desarrollara sus actividades la Empresa de Producción de Productos derivados de la Guayaba.

## **Objetivos**

### **Objetivo general**

Evaluar la incidencia de la inversión privada en la diversificación de la oferta de productos derivados de la guayaba del cantón playas 2014 mediante un estudio de factibilidad para la creación de la empresa.

## **Objetivos específicos**

- ✚ Analizar y Elaborar el marco teórico que respalde el proyecto de la creación de una empresa de productos derivados de la guayaba con bases teóricas y científicas el mismo que nos ayudará a determinar el estudio.
  
- ✚ Diseñar un estudio de mercado, con el fin de analizar la oferta, demanda, precios y competencia; y, sobre la base de esta información elaborar las proyecciones respectivas.
  
- ✚ Efectuar un estudio técnico, que nos permita determinar el tamaño, localización y valorar las inversiones fijas, variables y diferidas del proyecto.
  
- ✚ Diseñar la propuesta de la estructura y funcionamiento de la empresa agroindustrial en el cantón Playas.
  
- ✚ Estimar la factibilidad económica – financiera, a través del estudio económico – financiero, que justifique la ejecución del proyecto.

## **Hipótesis**

El estudio de factibilidad para la creación de una empresa. Incide de manera positiva en la diversificación y elaboración de productos derivados de la guayaba en el cantón Playas.

## **Operacionalización de las variables**

En el siguiente cuadro presentamos la operacionalización de las Variables Independiente y Dependiente.



**CUADRO 1. Variable independiente**

Hipótesis	Variables	Definiciones	Dimensión	Indicadores	Ítems	Instrumentos
El estudio de factibilidad para la creación de una empresa. Incide de manera positiva en la diversificación y elaboración de productos derivados de la guayaba en el cantón Playas.	Variable Independiente	El estudio de factibilidad consiste en una correcta evaluación de todos los factores que se necesitan para llevar a cabo la creación de una empresa, analizando cada una de ellos para su correcta ejecución.  Una empresa es una unidad productiva dedicada y agrupada para desarrollar una actividad económica y tienen ánimo de lucro.	Estudio de Factibilidad	-Estudios de mercado, técnicos y Financieros.	¿Consume usted Productos de Frutas Naturales?  ¿Con que frecuencia compra frutas en su hogar?	-Encuestas -Entrevistas
			Estudio de Mercado	-Demanda -Oferta -Precio -Canales de comercialización	¿Considera usted que debería existir en el Cantón Playas un empresa dedicada exclusivamente a la producción de dulces de Guayaba?	
			Estudio Financiero	Tasa de interés(T.I.R) -Presupuesto actual -Valor Neto(V.A.N.) -Pronóstico de Ventas	¿Al momento de Adquirir un producto el precio influye en la decisión de su compra?  ¿Se cuenta con el capital suficiente para llevar a cabo nuestro Proyecto?	-Estados Financieros
			Estudio Técnico	-Características del Producto -Localización -Distribución -Empaque -Control de calidad	¿Es importante para usted la buena presentación de nuestra empresa al momento del lanzamiento del Producto?  ¿Le gustaría que nuestro producto sea llevado directamente al consumidor final?  ¿Qué nivel de importancia tiene para usted la presentación e imagen del producto que compra?	-Encuestas -Entrevistas

Fuente: Variable Independiente  
Realizado por: Gerson Cruz Borbor

**CUADRO 2. Variable dependiente**

Hipótesis	Variables	Definiciones	Dimensión	Indicadores	Ítems	Instrumentos
El estudio de factibilidad para la creación de una empresa. Incide de manera positiva en la diversificación y elaboración de productos derivados de la guayaba en el Cantón Playas.	Variable Dependiente  Diversificación de la oferta en la elaboración, de productos derivados de la guayaba en el Cantón Playas.	Es la propiedad o característica que se trata de cambiar mediante la manipulación de la variable independiente.  La variable dependiente es el factor que es observado y medido para determinar el efecto de la variable independiente.	Estudio Organizacional	Estructura -Visión -Misión -Estructura Administrativa	¿Considera usted que toda la mano de obra para nuestra empresa sean locales? ¿Apoyaría el emprendimiento de los nuevos talentos empresariales que existen en nuestro cantón Playas?	-Encuesta
			Elaboración	-Funciones	¿Al momento de realizar su compra verifica la tabla nutricional que este posee? ¿Considera usted al dulce de guayaba como una golosina diaria para sus hijos?	
			Recursos	-Humano -Material -Tecnológicos	¿El Recurso Humano es un importante instrumento para el desarrollo de un negocio? ¿El Recurso tecnológico es una ventaja competitiva empresarial?	Encuesta
			-Productos	-Cantidad -Diversidad -Calidad	¿Conoce usted los beneficios de la guayaba?	Entrevista

Fuente: Variable Independiente  
Realizado por: Gerson Cruz Borbor

## **CAPÍTULO I**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **1.1 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA**

El proyecto de creación de una nueva empresa va ligada cada vez más al emprendimiento empresarial, con gran competencia y con entorno tecnológico que evoluciona a gran velocidad, lo que exige cada vez más una visión hacia la innovación empresarial al momento de la puesta en marcha de un plan es fundamental que aporte a una nueva ventaja competitiva, como la mejora en el producto, un nuevo proceso más limpio y eficiente, sistemas que mejoren la calidad y la más adecuada distribución del nuevo producto.

##### **1.1.1 Creación de empresa**

CHIAVENATO, Idalberto. Dice: “Las empresas constituyen una de las más complejas y admirables instituciones sociales que la creatividad y el ingenio humano hayan construido. Además, las empresas actúan en diferentes ambientes, experimentan las más variadas presiones y contingencias, que se modifican en el tiempo y en el espacio, reaccionan dentro de estrategias y comportamientos diferentes y alcanzan resultados diversos en extremo”

Una vez examinado el concepto anterior podemos decir que una empresa es la elaboración de un proyecto determinado con la finalidad de aprovechar todas las oportunidades existentes en el medio a través de estudios y estrategias que nos ayudaran para la ejecución del tema. Para poder desarrollar su actividad la empresa necesita disponer de una tecnología que especifique que tipo de factores productivos precisa y como se combina.

(Freire, 2010). Indica que “Un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización (o la adquiere o es parte de un grupo que lo hace) para encararla” entonces cuando se tiene una idea relativa al desarrollo de una actividad empresarial, ya se ha dado el primer paso para crear una empresa, pero la idea difícilmente se concretara en una empresa si no está apoyada con iniciativa y por lo tanto es importante que se encuentre dentro de los sectores priorizados de desarrollo productivo interno y con el apoyo de diferentes entidades públicas y privadas, es posible la puesta en marcha del proyecto.

### **1.1.2 Importancia de la creación de empresas**

Zapata, Pedro, dice: “En cualquier sistema económico la empresa será el motor que mueva la economía de un país; su importancia radica en la capacidad generadora de riqueza. Que al ser distribuida equitativamente, propicia la paz social y por ende tranquilidad y desarrollo“.

Entonces se puedes definir la importancia de la empresa como la relación que existe entre el producto obtenido y la combinación de factores que se utilizan en su obtención, generando riqueza y a su vez creando desarrollo económico en sus empleados y por ende de un país.

Siguiendo como modelo los pasos de (Abancens, 2010) se crea una empresa y tiene como factor clave para el crecimiento económico y el mantenimiento de la competitividad de las economías, de hecho, se puede afirmar que la creación de empresas es uno de los índices principales para medir el grado de dinamismo e iniciativa de una sociedad moderna y su capacidad para afrontar con éxito los nuevos retos empresariales ante los que nos encontramos, además la creación de empresas se produce otros efectos beneficiosos para las economías nacionales como inversión, competitividad que a su vez generan riqueza al desarrollo económico en sus empleados, y por lo consecuente al cantón Playas y sus sectores adyacentes como son los pueblos y comunas que los rodean.

### **1.1.3 Tipos de empresas**

#### **1.1.3.1 Compañía de responsabilidad limitada:**

La compañía de responsabilidad limitada es la que se forman entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utiliza una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Si no se hubiere cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de la compañía, las personas naturales o jurídicas, no podrán usar en anuncios, membretes de cartas, circulantes, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o sigla que indiquen o sugieran que se trata de una compañía de responsabilidad limitada.

La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad las realizaciones de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguras, capitalización y ahorro.

La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse. Para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada son sociedades de capital.

El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías.

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

### **1.1.3.2 Compañía anónima**

La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determine la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar en

anuncios, membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima.

#### **1.1.3.4 Compañía de economía mixta**




El Estado, las municipalidades, los consejos provinciales y las entidades u organismos del sector público, podrán participar, juntamente con el capital privado, en el capital y en la gestión social de esta compañía.

La facultad a la que se refiere el artículo anterior corresponde a las empresas dedicadas al desarrollo y fomento de la agricultura y de las industrias convenientes a la economía nacional y a la satisfacción de necesidades de orden colectivo; a la prestación de nuevos servicios públicos o al mejoramiento de los ya establecidos.

Se refiere a que los medios públicos y privados también pueden acceder a la toma de decisiones al momento de que exista una variación dentro de la empresa sea este cualquier escenario que se presente.

### **1.2 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

Estudio de Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados, la factibilidad se apoyan en 3 aspectos:

-  Operativo
-  Técnico
-  Económico

Es proyectar un desarrollo para los posibles consumidores, demostrando que la empresa que se va a ubicar puede mostrar las expectativas de cada uno de ellos, con una empresa sostenible.

### 1.2.1 Componentes del estudio de factibilidad

A continuación se detalla los componentes del estudio de factibilidad:

- ✚ Estudio Legal
- ✚ Estudio de Mercado
- ✚ Estudio Técnico
- ✚ Estructura Organizacional
- ✚ Estudio Financiero
- ✚ Estudio Socio Económico
- ✚ Estudio de Impacto Ambiental

### 1.2.2 Elementos de un estudio de factibilidad

**Estudio legal:** El objetivo de este elemento es verificar cuales de los sistemas de institución y formación de una empresa, ver el apropiado para cada una de las organizaciones que se quieran fundar, teniendo esta relación con el estudio administrativo ya que se necesitara elaborar un marco laboral interno.

**Estudio de Mercado:** Tiene como finalidad determinar si existe o no una demanda que justifique, bajo ciertas condiciones, la puesta en marcha del programa de producción de ciertos bienes y servicios y una herramienta que nos orienta la realidad de los posibles demandantes o también llamados consumidores de los producto a elaborar y a su vez la cantidad de producto que se debemos vender, y ofertar para un mercado con un determinado precio, noción clara de la cantidad de consumidores o posible clientes que podrán adquirir el producto durante su periodo de mediano, largo o corto plazo pero dispuesto a tenerlos.

**Estudio Técnico:** Es la Viabilidad Financiera de un proyecto técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costo de las operaciones, si la investigación de mercado es la base de mi proyecto o de mi



inversión, construyendo el núcleo pues todo dependerá del estudio de mercado para analizar con profundidad y objetividad para determinar las características de la empresa, es el empleo de las unidades físicas de insumos, productos, maquinarias y equipos para transformar en un producto terminado

**Estudio Financiero:** Los Objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionar las etapas anteriores y analizaremos la información previamente establecida de los estudios de mercado y técnico con el organizacional, se establecerá la cuantificación del volumen de capital para invertir donde tenemos las inversión efectuada ante la puesta ya en marcha del proyecto agrupando nuestros activos fijo, diferidos y capital de trabajo de nuestras inversiones en terrero, maquinarias , muebles enseres y equipos de oficina, vehículos. (BACA & Edición, 2001)

**Estudio Organizacional:** Su principal incidencia en el estudio de factibilidad, es aquí se detallará cada uno de los roles de trabajo que deben desempeñar cada uno de los trabajadores que formen parte de nuestra empresa.

También se detallara todos los procesos legales necesarios que necesitara la empresa, el correcto diseño de un organigrama que nos permitirá definir la ubicación de cada uno de nuestros colaboradores según su conocimientos en donde tengan mayor conocimiento sea operativo o administrativo.

### **1.3 DIVERSIFICACIÓN DE LA OFERTA**

Se considera de vital importancia la Comercialización de la guayaba para mejorar el desarrollo agrícola y su Distribución, bajo una estructura administrativa financiera que genera un documento de acción en el proceso técnico que se requiere para la instalación de una empresa procesadora de la guayaba, con ello se dará

solución a que el fruto no se desperdicie, permitiendo las actividades de procesamiento, promoción y comercialización de los derivados de la guayaba que se obtengan en el proceso productivo como son la pulpa y bocadillo de la guayaba, evitando la migración en la zona por falta de empleo.

En la Actualidad las empresas tienden a competir con sus productos en mercados cada vez más exigentes, razón por el cual nuestros productos deben ser realmente competitivos, por cuanto es la única forma de poder ingresar con eficiencia a los diferentes mercados del país y del mundo, para lograr ingresar a la competitividad , es necesario, que las empresas produzcan bienes de mejor calidad y a más bajo costo, lo cual se puede lograr y se aplican en sus procesos productivos de bienes y servicios instrumentos de optimización de recursos.

### **1.3.1 Mercado**

(Baca, 2010) “Es el área donde influyen fuerzas de oferta y demanda para realizar transacciones de un bien o servicio a un costo determinado”.

El mercado permite caracterizar al consumidor potencial, que parten de una necesidad o deseo específico del consumidor.

El mercado es el cliente que va a realizar la compra en la empresa, satisfaciendo sus necesidades.

### **1.3.2 Producto**

Un producto es una opción elegible, viable y repetible que la oferta pone a disposición de la demanda, para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo.

Los productos que va a ofrecer la empresa son directamente para los clientes potenciales, dándoles una mejor dispersión y así satisfacer los requerimientos de los clientes.

### **1.3.3 Comercialización**

La comercialización es encontrar suficientes mercados y compradores que adquieran regularmente la cantidad y calidad de productos que posee.

#### **Canales de comercialización**

Son medios utilizados para diseñar, elaborar, operar programas y estrategias de ventas para la adecuada comercialización de productos, bienes o servicios que permitan a las empresas adquirir y mantener clientes satisfechos en los mercados nacionales e internacionales.

#### **Canales directos**

Cuando somos nosotros mismos los encargados de efectuar la comercialización y entrega de nuestros productos al cliente. Este tipo de canal de comercialización es adecuado para pequeñas y medianas empresas que se encuentran ubicadas y trabajan dentro de una ciudad que se pueda abarcar con medios propios.

#### **Canales Indirectos**

Son apropiados para medianas y grandes, que están en condiciones de producir bienes o servicios para un número grande de consumidores, distribuidores por más de una ciudad o país, a los cuales estamos imposibilitados de llegar en forma directa con el personal de nuestra empresa.

### **1.3.4 Demanda**

Baca G. (2000), nos indica que:

“La demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado” Pág. 17.

Según el autor demanda significa el estudio y análisis de los consumidores en saber sus gustos, preferencias al momento de adquirir un producto y que nivel de ingreso poseen para así determinar un posible precio a los elementos fabricados.

### **1.3.5 Oferta**

Urbina G. (2000), nos dice el siguiente concepto:

“La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado. El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.” Pág.41

Analizando el siguiente concepto de oferta nos indica que se trata de la cantidad de productos que pueden ofertar los fabricantes realizando un respectivo análisis para así medir las cantidades y condiciones que pueden poner a disposición las empresas al inicio de sus actividades en el campo empresarial.

## **1.4 ANÁLISIS TÉCNICO**

Uno de los aspectos que mayor atención requiere es el estudio técnico donde determinaremos el tamaño más conveniente la localización final apropiada, la selección del modelo tecnológico y administrativo, consecuentes con el comportamiento del mercado.

Encontramos que debemos analizar el estudio técnico para establecer el tamaño de la empresa a través de factores como el mercado y tiene como objetivo identificar variables que intervienen en el desarrollo como dimensiones de mercado, producción, insumos, maquinarias y equipos , la disponibilidad de recursos humanos, financieros y materiales; la ubicación apropiada y la capacidad de producción con base a la utilización óptima, de tales recursos es muy necesario tener claro que tiene relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto.

- ✚ El tamaño adecuado del Proyecto
- ✚ Su localización
- ✚ La ingeniería y obras complementarias
- ✚ Cronograma de realización

#### **1.4.1 Análisis financiero**

Haremos un amplio detalle de los elementos que participan en la formulación financiera del proyecto determinando los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto analizando todos los costos total de la implementación con el objetivo de elaborar los estados financieros que afirmen la factibilidad del mismo, es determinar la viabilidad financiera del proyecto, factor clave para tomar la decisión de o no el proyecto.

En este estudio financiero analizaremos los estudios de mercados, técnico y organizacional donde estableceremos el volumen de producción, capital y todo lo necesario para la ejecución del proyecto y la proyección de los flujos de caja para su posterior evaluación.

El objetivo de análisis es transformar los datos en información útil para conocer la realidad financiera y económica de la empresa, también es una herramienta de pronósticos y condiciones de resultados financieros futuros que puede servir para

identificar las áreas débiles oh con problemas. El análisis financiero nos brinda información solida acerca de la empresa que vamos a poner en marcha.

## **1.5 ACTIVIDADES TRADICIONALES**

General Villamil Playas es un balneario tradicional para los guayaquileños y la sierra sur del Ecuador, ofreciendo a los turistas diferentes actividades y deportes acuáticos como el surf, buceo, boby - board y pesca deportiva. La temporada de costa va de febrero a abril y la época de sierra de julio a septiembre, en estas dos temporadas el balneario tiene más movimiento, que permiten nuevos locales se abarcan y el pueblo se vuelve didáctico.

La producción actualmente es tradicional y no se le ha manejado como cultivos intensivos, se puede hablar de un manejo natural del cultivo, por lo que con asesoramiento técnico bien se podría incrementar a más del doble de lo que actualmente se tiene por lo tanto es una ventaja que se puede aprovechar para incrementar volúmenes para procesar.

Esta fruta en la actualidad se la puede catalogar como un producto sano pues su manejo no ha requerido del uso de ningún tipo de agroquímicos y es necesario mantener este sistema a fin de poder obtener productos procesados con calificación de sello verde ya que estos son altamente cotizados especialmente en los mercados Internacionales, lo que obviamente es de alto impacto para obtener buenos precios en estos productos por su certificación.

En el orden socio económico la implementación de esta agroindustria permitirá dinamizar la economía local y obtener ingresos significativos que permitan mejorar los índices de pobreza que subyacen en la zona. En el orden económico administrativo el fortalecimiento de las organizaciones comunitarias atreves de la

constitución de micro empresas y con la debida capacitación se puede manejar todo el proceso bajo criterios empresariales que impulsen el desarrollo zonal.

## **1.6 PROCEDENCIA DE LA MATERIA PRIMA**

La guayaba se considera originaria de América, posiblemente de algún lugar de Centroamérica, el Caribe, Brasil o Colombia. Es una especie que se encuentra prácticamente en todas las áreas tropicales y subtropicales del mundo, se adapta a distintas condiciones climáticas pese a su origen tropical, sin embargo, prefiere climas secos, se ubica en la franja paralela al Ecuador, no más allá del paralelo 30 de ambos hemisferios, se adapta a altitudes desde el nivel del mar hasta 1500 m sobre el nivel del mar.

La especie es sensible a bajas temperaturas. Los más altos rendimientos se obtienen con temperaturas entre 23°C y 28°C. Composición Nutricional: La guayaba es una de las frutas con mayor contenido vitamínico (16 vitaminas diferentes). Contiene minerales como el calcio, fósforo, hierro; sustancias albuminoides, ácido tánico, vitamina A, B1, B2, B3 y C.

## **1.7 PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE DULCES DE GUAYABA**

La Empresa **GUAYABAS GEDI S.A.** es el proceso por medio del cual se crean los bienes y servicios económicos, es la actividad principal de cualquier sistema económico que está organizado precisamente para producir, distribuir y consumir los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades Humanas.

Todo proceso a través del cual un objeto ya sea anual o con algún grado de elaboración se transforma en un producto útil para el consumo o para iniciar otro

proceso productivo, la producción se realiza por la actividades humanas con un buen desempeño de trabajo que tiene una mayor o menos perfección desde el punto de vista técnico.

### **Comercialización de dulces de guayaba**

La comercialización es el conjunto de las acciones encaminadas a comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas e incluso grupos sociales.

### **Proveedores de Guayaba**

Dada la importancia que tiene para la logística la etapa de abastecimiento, por ser uno de los primeros y fundamentales pasos en la ejecución de la misma, ya que a través de ella se logra la obtención de los insumos, los cuales mediante una adecuada función de procura son obtenidos de los proveedores, la necesidad de tener un mejor dominio de esta función de procura es cada vez mayor. Pero un mayor dominio de la función de procura a su vez ha repercutido en el interés por hacer una mejor selección de los proveedores adecuados.

Para nuestra empresa se investigó de manera eficaz la procedencia de la materia prima más cercana para que esta a su vez nos garantice menos costo y mayor abastecimiento al momento de la producción. Una de nuestros proveedores será la Hacienda que está ubicada en el km 30vía a la Costa. CONTACTO: Lcda. Norma Portilla 0992273333 -042 871040 ext104ventas@exofrut.com Ing. Carlos Torres 0999617818.Enkador S.A. Exofrut - Rapallo, Empresa, Guayaquil. Agro oficial será también unos de nuestros posibles proveedores ya que este cuenta con 100 hectáreas de producción de guayabas.



### **1.7.1 Características demográficas**

Se trata del ambiente externo de la empresa donde esta se desenvuelve y están conformadas por aquellos componentes que de otra manera se encuentran relacionadas con la organización y si uno de estos es afectado por algún motivo dentro de la misma.

#### **Factor Económico:**

Es el comportamiento económico de la organización, es decir la economía con la que cuenta el país, costos, ingresos, índices de crecimiento, inflación, nos ayudara a saber inflación de nuestro país en cada año de producción.

#### **Factor Tecnológico:**

Factores relacionados con la empresa, en cuanto a una compra de maquinarias, materiales, herramientas así como también en los procesos, serán de excelente calidad para fabricar un buen producto.

#### **Factores Políticos:**

Asuntos de políticas con respecto a los órganos de representación Cámaras, Asambleas y consejos.

#### **Factores Sociales:**

Aspectos que afectan o ayudan al modo de vivir de las personas con las necesidades, gustos, deseos y preferencias. Lo cual nos servirá para saber si nuestro producto tiene acogida en nuestro cantón Playas.

#### **Factores Legales:**

Relacionado con Leyes emitidas en el Ecuador, Constitución de la república, las que emiten la ley de compañías, código de producción la ley de economía popular y solidaria.

**Factores Ecológicos:**

Formas de prevenir el daño que hace la empresa al medio ambiente y las formas de reciclaje o evitar utilizar desechos. Todo que se relaciona como un producto puede ingresar a un mercado tiene mucho que ver la globalización.

Dentro del ambiente de la empresa “**GUAYABAS DE GEDI S.A.**” analizaremos ocho grandes grupos que de una u otra forma afectan o ayudan al funcionamiento de la misma y para el diagnóstico tienen que ser examinados.

**MICROAMBIENTE**

**Proveedores.-** Son aquellas personas, sociedades o instituciones que suministran la materia prima para la producción de bienes o servicios y también suministran bienes y herramientas para su funcionamiento, son nuestros principales asociados y primordiales.

**Clientes.-** Es aquel individuo que adquiere el bien o servicio por medio de una unidad monetaria y se convierte en consumidor o demandante.

**Competencia.-** Todo lo determinado a la gestión empresarial que realiza la empresa con respecto a otros entes que ofrecen el mismo producto en un mercado determinado. Se hace referencia también a que las organizaciones muestran sus capacidades a nivel de competitividad en sus productos.

**Organismos de Control.-** Son aquellas entidades que realizan en el ámbito reglamentario, en materia de seguridad industrial, actividades de certificación, ensayo, inspección o auditoría a las entidades.

## **1.8 ORGANIZACIÓN ECÓNOMICA**

Para desarrollar su actividad y cumplir sus fines, las empresas necesitan realizar inversiones. El conjunto de bienes y derechos que tiene una empresa es el resultado del proceso de realización de inversiones que ha desarrollado a lo largo del tiempo. Para realizar esas inversiones en bienes y derechos, la empresa necesita medios financieros que puede obtener de diversas fuentes de financiación.

Desde el punto de vista de la fenomenología económica a la empresa la podemos definir como una sucesión en el tiempo de proyectos de inversión y financiación. Por tanto, la estructura económica o activo empresarial está compuesto por un conjunto de inversiones que ha realizado la empresa, mientras la estructura financiera o pasivo se compone del conjunto de recursos financieros que posibilitan la adquisición y posterior utilización del activo.

En el esquema globalizado de la economía, la internacionalización de los negocios ha evolucionado hacia sistemas cada vez más integrados con mayores vinculaciones entre productor y comprador. El caso de los sistemas productivos y agroalimentarios no es la excepción. Cambios socio económicos y de consumo han generado que consumidores demanden nuevos sabores, calidades diferentes, productos exóticos, así como el interés en temas ambientales y de importancia ética.

Encontrando oportunidad que presenta la expansión del mercado implica mayor coordinación y organización interna y externa entre los actores de un sistema, es un hecho que el que las empresas tengan o no tengan la capacidad de aprovechar su propio potencial de mercado dependerá, en gran medida, de sus condiciones generales para mantener relaciones comerciales dentro de un subsistema en particular y de la economía en conjunto.

En este sentido, la Constitución y el Plan Nacional de Desarrollo del país promueven el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas, hacen énfasis en la necesidad de generar sistemas justos y solidarios y estipulan que la producción en cualquiera de sus formas debe sujetarse a principios y normas de calidad, sustentabilidad, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

### 1.9 RELACIÓN DE GÉNERO EN LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS (PEA)

Según en el mes de agosto el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo publicó la información correspondiente al Censo Económico del país en los cuales se evidencia la importancia de la actividad productiva en la economía ecuatoriana.

Las empresas con 200 trabajadores en adelante concentran el 50% del empleo remunerado, pagan salarios casi 5 veces superior a las otras actividades e invierten cerca de 13 veces más en la capacitación y formación de sus trabajadores; a la vez que representan el 0,18% de los establecimientos económicos censados.

**CUADRO 3 PEA - PIA DE PLAYAS**

PEA-PEI PLAYAS	GENERAL VILLAMIL	PEA	PEI	Total
Total	Hombre	11.204	5.219	16.423
Mujer	4.668	11.347	16.015	
<b>Total</b>	15.872	16.566	32.438	
PEA		PEI	<b>Total</b>	
Hombre	11.204	5.219	16.423	
Mujer	4.668	11.347	16.015	
<b>Total</b>	15.872	16.566	32.438	

Fuente: Trabajo de Investigacion.2013  
Elaborado por: Gerson Cruz borbor

Los grandes y medianos establecimientos de manufactura, servicios y agricultura tienen un elevado nivel de encadenamiento con otras actividades de menor volumen; es decir que, incentivan en desarrollo de otras actividades y establecimientos debido a la demanda de insumos; generando una complementariedad para el desarrollo.

### **1.9.1 Desarrollo del área de estudio**

Cuando somos nosotros mismos los encargados de efectuar la comercialización y entrega de nuestros productos al cliente. Este tipo de canal de comercialización es adecuado para pequeñas y medianas empresas que se encuentran ubicadas y trabajan dentro de una ciudad que se pueda abarcar con medios propios.

#### **Canales Indirectos:**

Son apropiados para medianas y grandes empresas, que están en condiciones de producir bienes o servicios para un número grande de consumidores, distribuidos por más de una ciudad o país, a los cuáles estamos imposibilitados de llegar en forma directa con el personal de nuestra empresa. Para los tales fines, podemos valernos de una serie de recursos comerciales establecidos entre los cuales se destacan:

**Representantes autorizados:** Empresas que se dedican a comercializar en forma exclusiva, nuestros productos, en áreas o ciudades que no son la nuestra.

**Distribuidores autorizados:** Empresas mayoristas que junto a los productos de otras empresas, también trabajan nuestra línea de productos o servicios, en áreas, ciudades o países que no son los nuestros.

**Comerciantes mayoristas:** Se refiere a supermercados, hoteles, zonas francas o de libre comercio, cadenas de tiendas etc. Los cuales comercializan en forma directa con el consumidor final de otras áreas, ciudades o países que no son los nuestros.

## **1.10 FORMAS DE ORGANIZACIÓN COLECTIVA**

Esto es que la sociedad los requiere para su desarrollo y crecimiento, lo relacionan con los alimentos, salud, vestido, educación, vivienda y otros rubros; en este caso la microempresa para la producción de bocadillo y pulpa de guayaba, ofrece un producto básico, como es de alimentación y con condiciones favorables para la salud.

Se puede mencionar que el bocadillo y pulpa de guayaba tienen momentos de estacionalidad en la producción de materia prima, por lo se torna fundamental el dar asistencia técnica para un manejo adecuado de plantaciones que permitan ciclos más largos de producción, así como el de establecer cultivos en pisos climáticos diferentes que permitan mantener la producción cíclica, además, otra de las formas de contrarrestar la temporalidad, es que en época de producción se extraiga la mayor cantidad de pulpa para mantenerla en estado de procesamiento a falta de fruta fresca.

## **1.11 RECURSOS DEL ÁREA DE ESTUDIO**

Para poder lograr nuestros objetivos es necesario contar con recursos para contribuir con el funcionamiento del buen desarrollo de la empresa.

### **Recursos materiales:**

Es con todo lo que contamos para ofrecer nuestro producto a la población Instalaciones, Materia Prima.

### **Recursos técnicos:**

Son nuestros equipos y materiales auxiliares para el transcurso de la producción.

### **Recursos humanos:**

Es el más indispensable y necesario para el funcionamiento de la empresa, depende mucho la posibilidad de desarrollo, ideas, imaginación, creatividad, habilidades como punto clave experiencia y conocimiento.

## **1.12 FACTORES PRODUCTIVOS**

En nuestros factores productivos tenemos principalmente la mano de obra, equipos de producción, constituyendo la inversión, gastos de proceso de producción constando así con:

**Maquinaria y Equipo:** tenemos que actualizarnos por los diversos tipos de maquinaria y tecnología actualmente avanzada, para marcar la diferencia entre las otras empresas por nuestra maquinaria para tener un producto con acabado final de excelencia.

**Precios de las maquinarias:** Tenemos a varias mucho en función al tipo de máquina que estemos utilizando y de la capacidad de negociación, aplicando el volumen de compras para tener un menos costo en la adquisición y vender una buen productos en un excelente precio.

**Empleo dentro de la Industria de fabricación de productos:** Forja empleo por buscar la mano de obra que es el principal factor de producción dentro de nuestro proceso siempre y cuando cumplan con las características. Con el incremento de nuevas microempresas con emprender Ecuador avanzamos más en brindar a nuestro ecuador productos elaborados dentro de nuestro territorio para ser utilizados.

### 1.12.1 Recursos del área de estudio

La empresa agroindustrial se instalará de acuerdo a los procesos para la elaboración de la pulpa y bocadillo de guayaba, la construcción es de concreto, determinando un espacio para el área de producción, almacenaje de materias primas y bodega para productos elaborados, con una superficie de 900 m<sup>2</sup>.

En la localización de la planta y departamentos se debe tomar en cuenta aspectos como:

- ✚ El área de producción debe ser muy amplia y bien iluminada para poder realizar a plenitud la producción.
- ✚ La ventilación en bodegas debe ser adecuada para evitar que se encierre olores.
- ✚ Las oficinas de los directivos (administración – gerencia) para un control y supervisión de los departamentos.
- ✚ Las oficinas de representación para los clientes y empleados (área de recepción y ventas).

### 1.13 RESIDUOS, CLASIFICACIÓN Y TIPOS

**Palmira, mar. 15 de 2013** - Agencia de Noticias UN-Científicos de la UN en Palmira encontró, en dos residuos agroindustriales, una fuente de nitrógeno para producir biomasa y compuestos de los cuales extraer alcohol mediante fermentación.

El etanol es un alcohol que se ha utilizado por siglos para producir bebidas embriagantes, perfumes, medicamentos y, recientemente, como combustible para motores. Es obtenido por fermentación de materia orgánica efectuada por



microorganismos como las levaduras. La cual no ayudara al momento de la producción con todos los desechos que estos proporcionan.

Un estudio adelantado por investigadores de la Universidad Nacional de Colombia en Palmira encontró en la harina de las semillas de la guayaba (que quedan de su agro industrialización) y en el micelio seco de un hongo denominado *Aspergillus niger* (subproducto de las industrias farmacéutica y de alimentos) una fuente enriquecida de nitrógeno para producir etanol o alcohol etílico y, más aún, biomasa ácido-láctica, compuestos antimicrobianos y ácidos orgánicos.

### **Eficaces residuos**

Según la profesora Liliana Serna Cock, doctora en Ingeniería con énfasis en alimentos y directora del proyecto, la disponibilidad y la estabilidad de los sustratos de fermentación pueden representar hasta el 68% del costo de producción industrial de los compuestos así obtenidos. Por tal razón, el uso de residuos agroindustriales no solo resulta ser menos costoso, sino también más benéfico para el ambiente, pues no libera gases de efecto invernadero.

Además, de la transformación de la guayaba se obtienen hasta 120 kg de semilla por tonelada de fruta procesada. Y, en la industria farmacéutica, la masa final de la fermentación puede originar hasta 20 galones de micelio seco.

### **Estudio de alcohol**

En cuanto a las fermentaciones alcohólicas (para producir alcohol) evaluaron las siguientes combinaciones: 1) melaza de caña más urea y fosfato di amónico (utilizado habitualmente como abono químico), 2) melaza más harina de semilla de guayaba y 3) melaza más micelio seco de *A. niger*. Estas se efectuaron anaeróbicamente (sin oxígeno) usando el hongo *Saccharom y cescerevisiae*, común en la elaboración de cerveza y pan.

Además, sus lípidos (grasas) mostraron un efecto antiespumante y su contenido de vitaminas y minerales favorece el crecimiento y la viabilidad de la levadura. Esta investigación les abre un nuevo campo de desarrollo a varias industrias, que podrán aprovechar estos conocimientos si se acercan a la academia.

## **1.14 LEGALIZACIÓN**

### **1.14.1 Plan anual de desarrollo**

Nos encontramos frente a un optimismo auténtico en nuestro futuro, una confianza incomparable en las potencialidades del país y una imagen en el exterior que es claramente positiva., pasando a convertirnos en una economía emergente, atractiva para la inversión y para el turismo y ahora formamos parte además, desde hace poco, de un selecto grupo de naciones –los Civets1– percibidas en el planeta como economías con grandes expectativas de crecimiento para las próximas décadas, y adicionalmente hemos iniciado el proceso para ingresar a la OCDE, algo impensable hace tan solo unos años.

Si bien todavía enfrentamos grandes retos como los de consolidar la seguridad, disminuir el desempleo y eliminar la pobreza, es indudable que hemos sobrepasado unas barreras que parecían inquebrantables hace unos años y el camino hacia la prosperidad, estamos ante la oportunidad de empinarnos por encima de la inercia y proponer y encarrilar al país hacia la prosperidad democrática. Una circunstancia que nos permite soñar con dar ese gran salto que nos de la entrada al selecto club de los países desarrollados. El sueño de un país seguro y en paz, con bajos índices de pobreza y con una población educada.

El sueño de un país con empresas pujantes, y social y ambientalmente responsables, que conquistan los mercados internacionales con bienes y servicios de alto valor agregado e innovación., integrado a la economía mundial con una infraestructura y

un entorno de competitividad que transforma las ideas en negocios, los negocios en empleo, el empleo en más ingresos, y por ende, en menor pobreza y mayor bienestar y progreso social.

Nuestro objetivo ahora es elaborar e implementar un Plan Nacional de Desarrollo que marcará la historia por los avances alcanzados en materia social y consolidar la seguridad con el éxito de la paz al final del cuatrienio, a la par con un gran salto de progreso social que traduzca el dinamismo económico en crecimiento sostenido y sostenible, y el crecimiento en más empleo formal, menor pobreza y, en definitiva, mayor prosperidad para toda la población.

Innovación en las actividades productivas nuevas y existentes, en los procesos sociales de colaboración entre el sector público y el sector privado, en el diseño y el desarrollo institucional.

Mayor y mejor posicionamiento internacional de Colombia en los mercados internacionales, en las relaciones internacionales, y en la agenda multilateral del desarrollo y de la cooperación.

Una sociedad para la cual la sostenibilidad ambiental sea una prioridad y una práctica como elemento esencial del bienestar y como principio de equidad con las futuras generaciones

La innovación constituye el mecanismo óptimo para garantizar la competitividad de un país en el largo plazo y asegurar que el crecimiento económico sea sostenible e Innovador no sólo significa desarrollar nuevos productos y transformar los productos existentes, es crear nuevas formas de producir, entregar, comercializar y vender, logrando, en última instancia, generar valor agregado a través de toda la cadena productiva.

Complementándolo así que la innovación y la inversión en investigación y desarrollo no son exclusivas a un sector. Por lo contrario, deben ser parte vital de todos los sectores y hacerse extensivos a todos sus eslabonamientos.

#### **1.14.2 Constitución de la República del Ecuador**

En la Constitución de la República del Ecuador, se toma en consideración, mecanismos para la creación de nuevas empresas según los artículos que describen lo siguiente:

##### **Art. 10.5. Fortalecer la economía popular y solidaria EPS, y las micro, pequeñas y medianas empresas Mi pymes en la estructura productiva**

**a.** Establecer mecanismos para la incorporación de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas y de servicios, en cadenas productivas vinculadas directa o indirectamente, los sectores prioritarios, de conformidad con las características productivas por sector, la intensidad de mano de obra y la generación de ingresos.

**b.** Promocionar y fomentar la asociatividad, el fortalecimiento organizativo, la capacidad de negociación, la creación de redes, cadenas productivas y circuitos de comercialización, para mejorar la competitividad y reducir la intermediación en los mercados.

**c.** Fortalecer los mecanismos para reducir los márgenes de intermediación de la producción y comercialización en el mercado local.

**d.** Ampliar la capacidad innovadora, fomentar el desarrollo científico y tecnológico, y la capacitación especializada, para mejorar la diversificación y los niveles de inclusión y competitividad.

- e. Impulsar el acceso a servicios financieros, transaccionales y garantía crediticia, en el marco de un modelo de gestión que integre a todo el sistema financiero nacional.
  
- f. Fortalecer e impulsar el crecimiento adecuado del sector financiero popular y solidario, articulado a las iniciativas de desarrollo territorial productivo y de servicios.
  
- g. Simplificar los trámites para los emprendimientos productivos y de servicios de los micros, pequeñas y medianas unidades productivas.
  
- h. Implementar un sistema integrado de información para el sector productivo y de servicios, con énfasis en las micro, pequeñas y medianas unidades de producción.
  
- i. Fomentar, incentivar y apoyar la generación de seguros productivos solidarios, de manera articulada, al sistema de protección y seguridad social.

**Art. 10.6. Potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles en el marco de la transformación productiva**

En el art. 10.6 se trata de impulsar la oferta productiva, diversificando los mercados, de esta manera fortalecerá el comercio y su sostenibilidad, de los sectores productivos, como las industrias, Mi pymes.

- a. Profundizar la sustitución selectiva de importaciones, en función de las condiciones productivas potenciales en los territorios, que reserven mercados locales y aseguren una escala mínima de producción para el desarrollo de los sectores prioritarios, industrias intermedias conexas y la generación de industrias básicas.

- b.** Impulsar la oferta productiva de los sectores prioritarios, incluido el cultural, para potenciar sus encadenamientos productivos, diversificar los mercados de destino, fortalecer el comercio electrónico, los servicios postales, la integración regional.
  
- c.** Incrementar, mejorar y diversificar la oferta exportable de bienes y servicios, con la incorporación de nuevos actores, especialmente de las Mi pymes y de la EPS.
  
- d.** Establecer medidas comerciales relativas a importaciones y barreras no arancelarias, necesarias para promover el desarrollo industrial y que garanticen la sostenibilidad del sector externo.

### **1.14.3 Plan Nacional del Buen Vivir**

#### **El Proceso de Construcción del Plan Nacional para el Buen Vivir 2009 – 2013**

La elaboración de este Plan supuso enfrentar cuatro grandes desafíos: articular la planificación al nuevo marco constitucional, al reforzarla planificación por Objetivos Nacionales para el Buen Vivir; generar procesos de articulación y retroalimentación interestatal que integren la gestión por resultados; incorporar de manera efectiva la planificación y el ordenamiento territorial; e impulsar un proceso de participación social.

#### **Disposiciones constitucionales sobre la planificación nacional**

La Constitución de 2008 posiciona a la planificación y a las políticas públicas como instrumentos para la consecución de los Objetivos del Buen Vivir y la garantía de derechos. Según la Carta Magna, la planificación tiene por objeto propiciar la equidad social y territorial y promover la concertación.

Para ello, debe asumir como prioridad la erradicación de la pobreza, la promoción del desarrollo sustentable, y la re-distribución equitativa de los recursos y la riqueza.

En este nuevo enfoque, las ciudadanas y ciudadanos, en forma individual y colectiva, tienen el derecho de participar de manera protagónica en la toma de decisiones, en la formulación de políticas y en la gestión de los asuntos públicos.

### **Elementos orientadores para la formulación del Plan**

La Constitución 2008 en tanto nuevo pacto social aprobado en referéndum es el principal referente del proceso de formulación de la planificación nacional. En función de ella se actualizó el Plan y se le dio una denominación diferente para el nuevo período de gobierno, que refleja el cambio de paradigma, del desarrollo hacia el Buen Vivir. Así, se transformó en el “Plan Nacional para el Buen Vivir, 2009 - 2013: Construyendo un Estado Plurinacional e Intercultural”.

La formulación de este Plan se fundamenta además en la propuesta de gobierno de Rafael Correa ratificada por el pueblo ecuatoriano en las urnas y, por tanto, con la legitimidad política de un mandato social y ciudadano al que el Gobierno Nacional debe responder y rendir cuentas. Asimismo, se sustenta en un diagnóstico crítico de la situación del país, en un análisis de avances en el cumplimiento de metas del Plan 2007-2010 y en la evaluación de políticas, programas y proyectos del sector público para determinar su impacto, eficiencia y resultado en relación con el logro de los objetivos propuestos.

El Estado y la gestión pública –tradicionalmente estructurados bajo una lógica de planificación y ejecución sectorial– desarrollaron, durante el periodo 2007-2009, un esfuerzo de articulación. Como parte de una gestión por resultados, las políticas y programas se articulan para el cumplimiento de las metas, con la respectiva apropiación, coordinación y vinculación entre las distintas instituciones públicas involucradas para la ejecución, seguimiento y evaluación.

El desafío de pasar de la lógica de planificación sectorial a la planificación por objetivos requiere un esfuerzo para privilegiar las articulaciones entre todas las

áreas a fin de construir una visión de la política pública como un todo estructurado. Para propiciar esta articulación, la formulación de este Plan se sustentó en un proceso de diseño de agendas sectoriales, una por cada gabinete sectorial de la Función Ejecutiva, consideradas como instrumentos de coordinación sectorial.

Las agendas sectoriales brindan coherencia a las propuestas de gestión pública con respecto a la Constitución, los objetivos del Buen Vivir y la planificación operativa. Ello determina un flujo de articulación entre las orientaciones programáticas de mediano plazo y la gestión institucional efectiva

Las metas e indicadores constituyen elementos fundamentales para el seguimiento y evaluación de la acción pública en relación a los impactos y resultados esperados hasta el año 2013. La línea base de los indicadores corresponde al año 2008 o al último año con información disponible. Cuentan con la validación de los ministerios ejecutores y ministerios coordinadores.

También, como parte del proceso de articulación del Plan con la planificación institucional, las entidades públicas realizan sus planes operativos institucionales en función de los objetivos nacionales lo cual permite complementar las metas e indicadores del Plan con indicadores específicos y de gestión propios de cada entidad. El cumplimiento de las metas establecidas en el Plan es de responsabilidad conjunta de todas las Funciones del Estado, de los Gobiernos Autónomos Descentralizados y adicionalmente requiere el compromiso de todos los actores de la sociedad civil.

#### **1.14.4 Planificación participativa para el Buen Vivir**

La participación ciudadana es un derecho. La planificación participativa se inspira además por la valoración ética de la posibilidad de un ejercicio democrático de encuentro de intereses particulares y por la necesidad de contar con el conocimiento



y las habilidades de las personas destinatarias del Plan, como corresponsables del diseño y gestión de acciones públicas que están referidas al conjunto de la sociedad.

La elaboración participativa de este Plan responde a un proceso sostenido de consulta que inició con la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010. Éste se caracteriza por la diversidad de actores que formaron parte del proceso, y se concibe, en varios momentos, de veedurías ciudadanas a la ejecución de políticas, la consulta ciudadana nacional y regional, y el diálogo y concertación con los actores sociales e institucionales.

#### **1.14.4.1 Logros y alcances del proceso**

Se ha consolidado la planificación por objetivos nacionales, se encuentran integrados a las políticas sectoriales. Sin embargo, aún se requiere reafirmar dicha articulación con la gestión pública y la planificación institucional para cubrir vacíos y evitar superposiciones. Se consiguió un alto grado de involucramiento de las instituciones públicas rectoras de las políticas, particularmente de los ministerios coordinadores y de instancias que permitieron consolidar los ejes transversales (género, interculturalidad, enfoque generacional y territorial).

Se logró difundir a amplios sectores de la sociedad los objetivos del Plan. Hubo una amplia aceptación por parte de los participantes, quienes, además, formularon aportes sustantivos para mejorar y potenciar el Plan.

Se obtuvo un alto grado de deliberación, debate y discusión en el proceso, y una buena representatividad de los distintos sectores. Se han sentado las bases para la construcción de un sistema participativo de planificación que contribuya a radicalizar la democracia en el futuro. Se debe impulsar un sistema de participación que permita integrar, de manera permanente y efectiva, las aspiraciones de la sociedad en los diversos procesos de planificación.

Es necesario propiciar un mayor debate en los territorios para la aplicación del Plan y la conformación efectiva del Sistema Nacional Descentralizado de Planificación Participativa.

#### **1.14.5 Normativa regulatoria ambiental**

### **Capítulo II, de la Evaluación de Impacto Ambiental y del Control Ambiental**

**Art. 19.-** Las obras públicas, privadas o mixtas, y los proyectos de inversión públicos o privados que puedan causar impactos ambientales, serán calificados previamente a su ejecución, por los organismos descentralizados de control, conforme el Sistema Único de Manejo Ambiental, cuyo principio rector será el precautelatorio.

**Art. 20.-** Para el inicio de toda actividad que suponga riesgo ambiental se deberá contar con la licencia respectiva, otorgada por el Ministerio del ramo.

**Art. 21.-** Los sistemas de manejo ambiental incluirán estudios de línea base; evaluación del impacto ambiental; evaluación de riesgos; planes de manejo; planes de manejo de riesgo; sistemas de monitoreo; planes de contingencia y mitigación; auditorías ambientales y planes de abandono.

Una vez cumplidos estos requisitos y de conformidad con la calificación de los mismos, el Ministerio del ramo podrá otorgar o negar la licencia correspondiente.

**Art. 22.-** Los sistemas de manejo ambiental en los contratos que requieran estudios de impacto ambiental y en las actividades para las que se hubiere otorgado licencia ambiental, podrán ser evaluados en cualquier momento, a solicitud del Ministerio del ramo o de las personas afectadas.

La evaluación del cumplimiento de los planes de manejo ambiental aprobados se realizará mediante la auditoría ambiental, practicada por consultores previamente calificados por el Ministerio del ramo, a fin de establecer los correctivos que deban hacerse.

**Art. 23.-** La evaluación del impacto ambiental comprenderá:

- a) La estimación de los efectos causados a la población humana, la biodiversidad, el suelo, el aire, el agua, el paisaje y la estructura y función de los ecosistemas presentes en el área previsiblemente afectada;
- b) Las condiciones de tranquilidad públicas, tales como: ruido, vibraciones, olores, emisiones luminosas, cambios térmicos y cualquier otro perjuicio ambiental derivado de su ejecución;
- c) La incidencia que el proyecto, obra o actividad tendrá en los elementos que componen el patrimonio histórico, escénico y cultural.

**Art. 24.-** En obras de inversión pública o privada, las obligaciones que se desprendan del sistema de manejo ambiental, constituirán elementos del correspondiente contrato. La evaluación del impacto ambiental, conforme al reglamento especial será formulada y aprobada, previamente a la expedición de la autorización administrativa emitida por el Ministerio del ramo.

**Art. 25.-** La Contraloría General del Estado podrá, en cualquier momento, auditar los procedimientos de realización y aprobación de los estudios y evaluaciones de impacto ambiental, determinando la validez y eficacia de éstos, de acuerdo con la Ley y su Reglamento Especial. También lo hará respecto de la eficiencia, efectividad y economía de los planes de prevención, control y mitigación de impactos negativos de los proyectos, obras o actividades. Igualmente podrá contratar a personas naturales o jurídicas privadas para realizar los procesos de auditoría de estudios de impacto ambiental.

**Art. 26.-** En las contrataciones que, conforme a esta Ley deban contar con estudios de impacto ambiental, los documentos precontractuales contendrán las especificaciones, parámetros, variables y características de esos estudios y establecerán la obligación de los contratistas de prevenir o mitigar los impactos ambientales.

Cuando se trate de concesiones, el contrato incluirá la correspondiente evaluación ambiental que establezca las condiciones ambientales existentes, los mecanismos para, de ser el caso, remediarlas y las normas ambientales particulares a las que se sujetarán las actividades concesionadas.

**Art. 27.-** La Contraloría General del Estado vigilará el cumplimiento de los sistemas de control aplicados a través de los reglamentos, métodos e instructivos impartidos por las distintas instituciones del Estado, para hacer efectiva la auditoría ambiental. De existir indicios de responsabilidad se procederá de acuerdo a la ley.

#### **1.14.6 Derivados**

Como medidas relativas a los procesos, implican cambios en los procesos de producción, incluyendo la sustitución de maquinaria, esto implicar no solamente un incremento en la eficiencia de producción y disminución en los requerimientos de materia prima, sino también una reducción de los volúmenes de residuos generados y/o un cambio en las características de los mismos (ejemplo, disminución de su toxicidad).

Es importante indicar que entre más recursos se optimicen en el proceso se generan menos efluentes líquidos que contienen contaminantes, emisiones gaseosas por la generación de vapor y elementos de calefacción; así como también se reduce la generación de residuos peligrosos.

La minimización de los residuos aumenta los beneficios, a diferencia de otros tipos de mejoras en costos, la reducción de residuos se refleja directamente en el balance final, las materias primas representan a menudo entre un 30 y 60% de la facturación, el efecto sobre los beneficios de una menor utilización de éstas puede ser importante, encontrando los costos directos son aquellos inmediatamente visibles, incluyen los costos de manipulación y gestión, que deberían especificarse en la Cuenta de Resultados, la mayoría de los costos de los residuos son indirectos.

Las causas reales de la generación de residuos no son siempre obvias y la explicación de estas causas puede no ser la correcta, encontrarlas verdaderas causas de la generación de residuos se requieren buenas cualidad es analíticas, el deseo de contrastar las percepciones formadas y decisión y disminuir los volúmenes de contaminación que puedan producir.

#### **1.14.7 Producto final**

Tenemos que cumplir con todos los estándares de calidad al momento de la fabricación y elaboración de nuestro producto ya que dependemos de la fabricación, con los resultados obtenidos nos aceptaran en el mercado meta oh a su vez se llegara a la tendencia de bajar nuestro nivel de productividad por el motivo de que no fue aceptable el producto que le brindamos a la sociedad del cantón Playas y sus sitios aledaños.

Específicamente nos dedicaremos a la elaboración de 2 productos altamente nutritivos y de bajo costo como son:

**Pulpa de guayaba.-** Este derivado sirve para elaborar jugos, mermeladas, compotas y demás productos donde se lo puede utilizar.

**Bocadillo de guayaba.-** También conocido como membrillo este producto será fabricado directamente en nuestra empresa para su distribución directa dentro del mercado del Cantón Playas.

## **CAPÍTULO II**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

El diseño de la investigación es el que se presenta las estrategias que se acoge para responder el problema planteado, que consiste en la creación de una empresa de derivados de la guayaba

El diseño que se utilizó para la presente investigación fueron: método cuantitativo y el método cualitativo.

##### **2.1.1. Método Cuantitativo:**

Se aplica la observación y la encuesta a los habitantes del Cantón Playas, obteniendo datos que aportarán para el desarrollo de la misma. Con la finalidad de recolectar y analizar todas las opiniones planteadas de población en general y su vez cuantificar con un aproximado de posibles demandantes del producto que a fabricarse.

##### **2.1.2. Método Cualitativo:**

Se hace uso de las estadísticas para recolectar, clasificar y analizar los datos obtenidos de las encuestas que nos servirán en el estudio y análisis para resolver la problemática planteada en el proyecto. Con la finalidad de lograr acaparar el mercado que se nos presente al momento viéndose este reflejado en todos los datos de las encuestas que vamos a realizar.

## **2.2. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

La modalidad de la investigación estuvo instituida directamente con la metodología cualitativa y cuantitativa, ya que por medio de esta se obtuvo información necesaria para dar solución del problema con el análisis y conclusión sobre la viabilidad del proyecto. La cual fue una de gran ayuda para toda la investigación que estamos realizando.

## **2.3. TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

### **2.3.1. Por el propósito o finalidad perseguidos:**

#### **Investigación aplicada.**

Esta busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se han logrado en el transcurso de los años esta investigación se encuentra vinculada con la investigación básica, que se requiere de un marco teórico.

### **2.3.2. Por el nivel de conocimiento:**

#### **Investigación descriptiva**

Es útil ampliar este tipo de investigación, permite conocer la situación, de las empresas comerciales para verificar la venta de este tipo de productos. De tal manera que se recogió datos de las dos variables como son la creación de una empresa de dulces de guayaba y su diversificación dentro del entorno empresarial en el Cantón Playas. Esta investigación también es conocida como investigación estadística, que nos da a conocer el sistema de cómo viven los moradores del lugar donde se ha establecido el estudio que vamos a plantear para su desarrollo.

### **2.3.3. Por la clase de medios:**

#### **La investigación bibliográfica y de campo.**

Para el correspondiente trabajo, se verifico datos en consultas de libros y documentos respectivos a la creación de una empresa, apoyándonos en citas bibliográficas relevantes, datos estadísticos proporcionados vía internet.

## **2.4. TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN**

Las técnicas de investigación es una herramienta que proporciona el procesamiento de la información en el avance de la investigación, intuye con el éxito que tenga el proyecto.

### **La encuesta**

Se estima recolectar datos por medio de las preguntas que sirvieron de enlace para conseguir información acerca de las variables, medir el comportamiento y poder de compra de los posibles consumidores de nuestro producto

### **La entrevista**

Instrumento de vital importancia ya que lo utilizaremos para realizar un tipo de investigación a profesionales que se encuentran involucrados en la creación de este tipo de organización para que nos sirvan como ayuda al momento de la puesta del proyecto planteado.



## 2.5. POBLACION Y MUESTRA

### Población

Es el conjunto de unidades individuales o unidades elementales compuestas por personas o cosas, Hernández R. Fernández Carlos (2003), manifiesta que población es “el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones.” (Pág. # 304).

En el presente trabajo, de investigación, como datos principales de la propuesta son las despensas, mini Marquet e incluso los grandes comerciales como almacenes tía, comercial el éxito, etc.

**CUADRO 4** Población

<b>Población de General Villamil Playas</b>	<b>No. De Elementos</b>
Tiendas & Mini Marquet	350
Comisariatos	25
Locales del Mercado Municipal	10
Posorja	150
Engabao	50
Población de 5 a 60	38225
Total	38810

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

### Muestra

La muestra es una parte de la población seleccionada, es decir un número representativo del total que se quiere investigar, para nuestro criterio de investigación será con un margen de error del 0.0 5%, y su fórmula está dada por:

Es aquella parte representativa de la población, o considerado como el subconjunto del conjunto población. Aunque existen autores que, consideran a la muestra desde dos puntos de vista. La una como muestra con enfoque cualitativo y la otra como muestra cuantitativa. Según (C., (2008)).

El enfoque cualitativo es la “unidad de análisis o conjunto de personas, contextos, eventos o sucesos sobre el (la) cual se recolecta los datos sin que necesariamente sea representativa y la muestra con enfoque cuantitativo, es el subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y deben ser representativos de la población” (Pág.302).

**CUADRO 5** Muestra de la población

<b>POBLACIÓN</b>	<b>No. DE ELEMENTOS</b>
Tiendas & Mini Marquet	80
Comisariatos	10
Locales del Mercado Municipal	5
Posorja	40
Engabao	25
En edad de 5 a 60	180
Total	340

**Fuente:** Trabajo de Investigación

**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

**Fórmula para poblaciones.-** En esta investigación la muestra se la conocerá aplicando la siguiente fórmula:

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

**P** = Probabilidad de éxito (0,50)

**Q** = Probabilidad de fracaso (0,50)

**N** = Tamaño de la población (38810)

**E** = Error de estimación (5)

**Z** = Error estadístico (1.96)

### **Aplicación de la fórmula**

$$n = \frac{3,84 * 38810 * 0,50 * 0,50}{0,0025 (39535) + 3,84 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = 340.$$

## **2.6. PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

Para la presente investigación se desarrolló tomando en cuenta el siguiente procedimiento:

- 1. Planteamiento del problema**
- 2. Revisión bibliográfica**
- 3. Definición de la población, Selección de la muestra**
- 4. Consecución del sistema de variables**
- 5. Elaboración del instrumento**

**6. Proceso y análisis de datos**

**7. Conclusiones y recomendaciones**

**8. Formulación de la propuesta**

**9. Preparación y redacción del informa final**

Los procesos que se desarrollaron en este estudio, cuenta con conjunto de estrategias, políticas y técnicas y habilidades que permitieron emprender este tipo de investigación.

El cual tiene como objetivo comunicar a las personas interesadas los resultados de una manera clara y sencilla, de tal forma que haga posible al lector comprender los datos y determinar por sí mismo la validez y confiabilidad de las conclusiones y pertinencia del estudio.

## **2.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LOS DATOS**

La información se procesó en función de los instrumentos y técnicas utilizadas, en la investigación de los habitantes de Playas.

En lo que se refiere a la tabulación, puesto que nos permite establecer, la tendencia central, dispersión, representación gráfica o determinar el grado de concentración de las variables en estudio. Establecidos los estadígrafos se procederá al análisis de la información, relacionando los diferentes aspectos del problema.

Para procesar la información obtenida se realizó lo siguiente:

- ✚ Ordenamiento de los datos.
- ✚ Tabulación de la información.
- ✚ Elaboración de Cuadros.
- ✚ Diseño de Gráficos.
- ✚ Análisis e interpretación de los resultados.
- ✚ Conclusiones y recomendaciones.
- ✚ Elaboración de la Propuesta.

## 2.8 ANÁLISIS DE LA OFERTA

El buen momento por el que atraviesa el sector Productivo de guayaba impulsó a que las fábricas de frutas naturales el 75,7% dedicada a la agricultura destinaran más inversiones a la línea de cultivo de esta fruta.

Agro Oficial la principal proveedora de guayabas en el país y con 10 años en el mercado, se ha enfocado por conseguir máquinas que aumenten los componentes nutritivos del alimento, constituye nuestra principal empresa proveedora.

Otros distribuidores de la zona son EXO FRUT Y GUAYBA, todas ellas situadas en la ciudad de Guayaquil, a 90 km del Cantón Playas.

**CUADRO 6** Oferta de guayabas

<b>Presentación</b>	<b>Precio</b>	<b>Presentación</b>	<b>Precio</b>
Bocadillo Otras MARCAS (30kg)	0.30	Pulpa Otras MARCAS (250kg)	1,80
Bocadillo GEDI(30kg)	0.25	Pulpa GEDI (250kg)	1.74

Fuente: Trabajo de Investigación  
Elaborado Por. Gerson Cruz Borbor.

## CAPÍTULO III

### 3. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

#### 3.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE ENCUESTAS

Pregunta N° 1. ¿Consumen productos de frutas naturales?

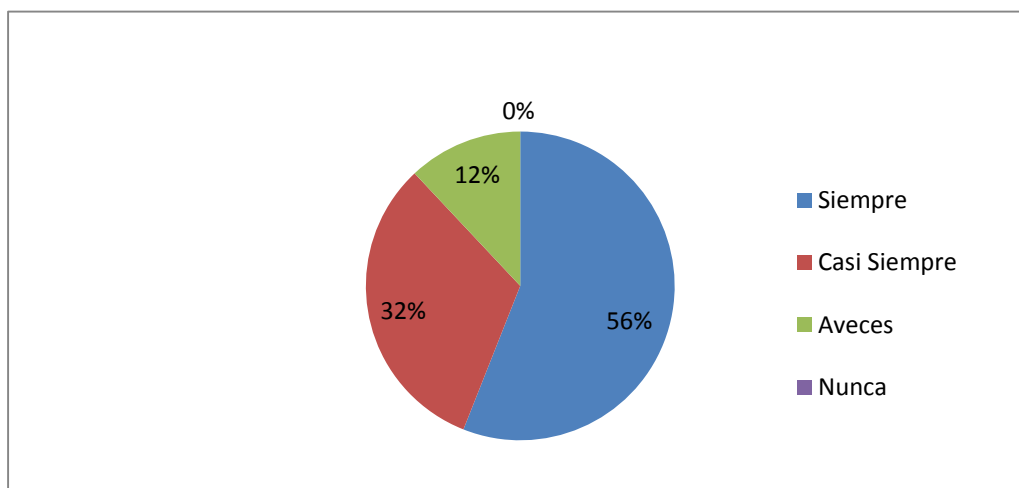
**TABLA 1** Productos que consumen

1		FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Siempre	230	56 %
	Casi Siempre	80	32 %
	A veces	30	12 %
	Nunca	0	00 %
TOTAL	340	100%	

Fuente: Productos que consumen

Elaborado por: Gerson Cruz Borbor.

**GRÁFICO 1** Productos que consumen



Fuente: Productos que consumen

Elaborado por: Gerson Cruz Borbor.

En referencia los encuestados en su mayoría consumen frutas naturales en el cantón mientras que ciertas personas indicaron que a veces, este nos indica que probablemente la población consumirá nuestro producto.

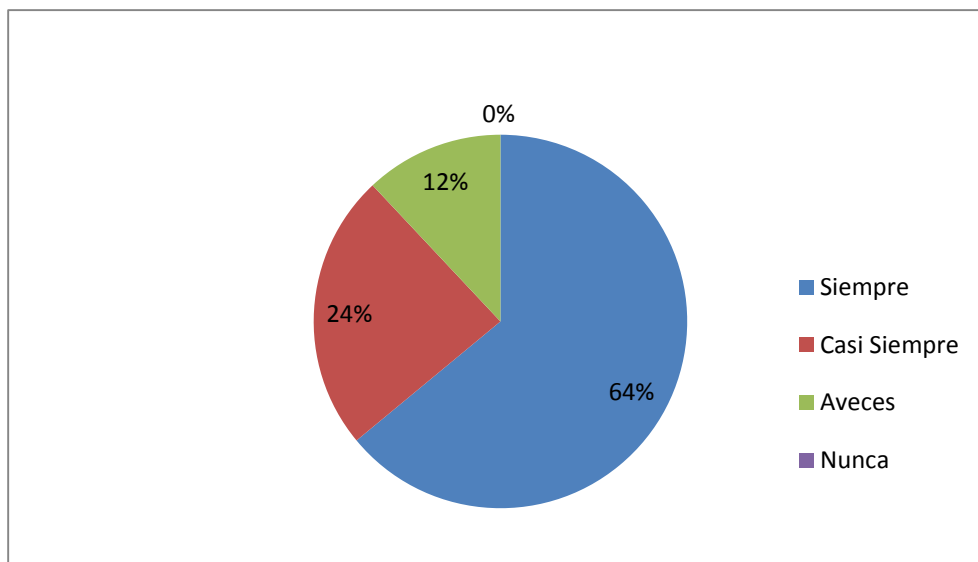
Pregunta N° 2. ¿Con que frecuencia compra frutas en su hogar?

**TABLA 2** Frecuencia de la compra

2		FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Siempre	250	64 %
	Casi Siempre	60	24 %
	A veces	30	12 %
	Nunca	0	0 %
TOTAL		340	100 %

**Fuente:** Frecuencia de la compra  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

**GRÁFICO 2** Frecuencia de la compra



**Fuente:** Frecuencia de la compra  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor.

El resultado refleja que siempre compran frutas naturales y casi siempre, estos resultados nos indican que las familias del cantón al momento de realizar sus compras diarias incluyen un producto natural.

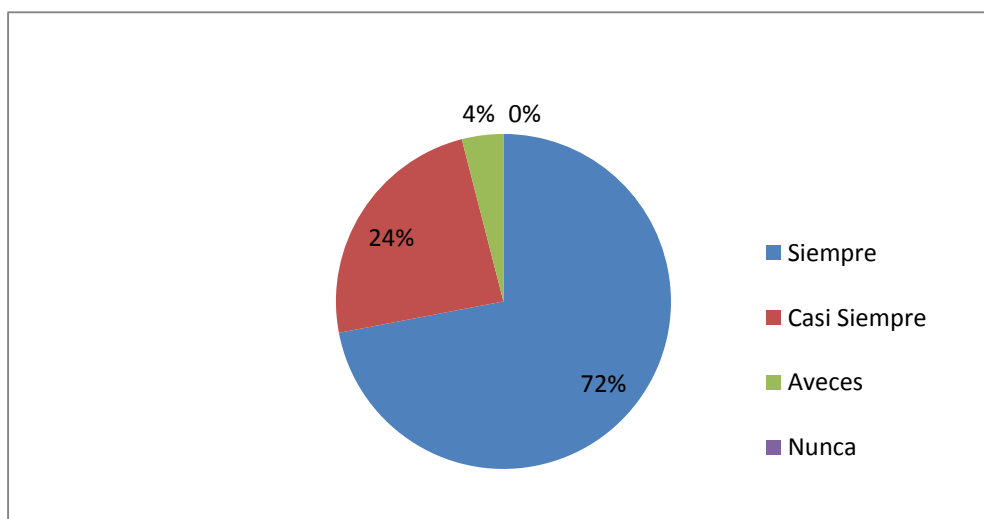
Pregunta N° 3. ¿Considera usted que debería existir en el Cantón Playas una empresa dedicada exclusivamente a la producción y comercialización de dulces de guayaba?

**TABLA 3** Creación de una empresa

3		<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
	Siempre	270	72 %
	Casi Siempre	60	24 %
	A veces	10	4 %
	Nunca	0	0%
<b>TOTAL</b>		<b>340</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Creación de una empresa  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor.

**GRÁFICO 3** Creación de una empresa



**Fuente:** Creación de una empresa  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

El nivel de aceptación que tiene la productora es de un porcentaje favorable esto nos indica que debemos poner en marcha nuestro proyecto ya que sería de gran aporte para la comunidad en general, generando empleo y mejorando la economía de la misma



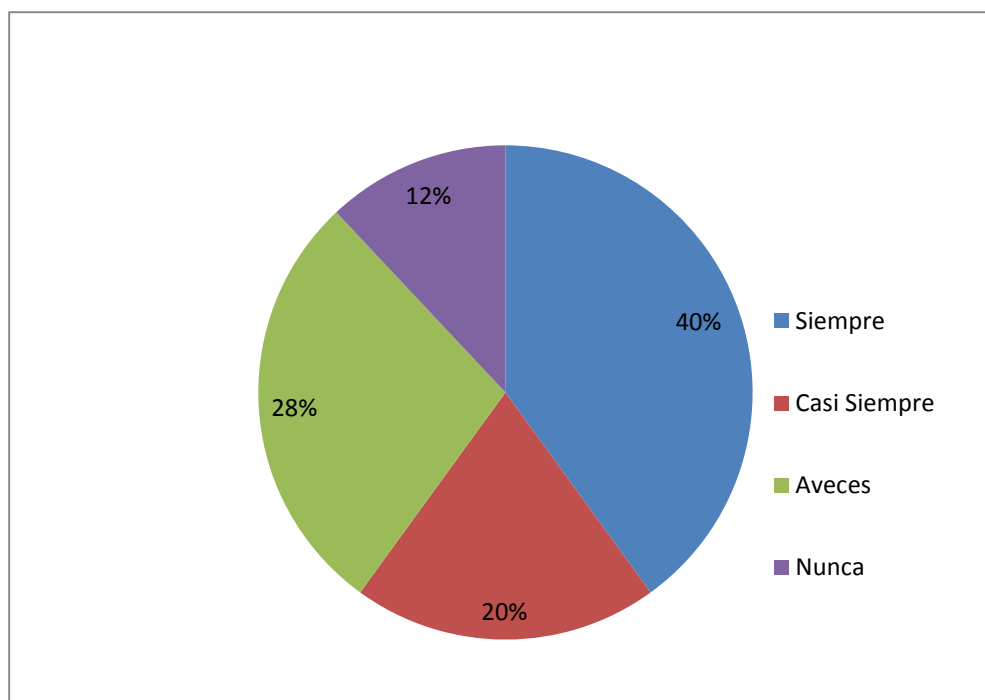
Pregunta N° 4. ¿Conoce usted los beneficios de la guayaba?

**TABLA 4** Beneficios de la guayaba

4		FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Siempre	190	40 %
	Casi Siempre	50	20 %
	A veces	70	28 %
	Nunca	30	12 %
TOTAL		340	100 %

**Fuente:** Beneficios de la guayaba  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor.

**GRÁFICO 4** Beneficios de la guayaba



**Fuente:** Beneficios de la guayaba  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor.

En el gráfico podemos observar que existe un alto porcentaje que personas que si conocen los beneficios de esta fruta.

Pregunta N° 5. ¿Estaría de acuerdo a consumir un producto de fruta natural fabricado en el cantón?

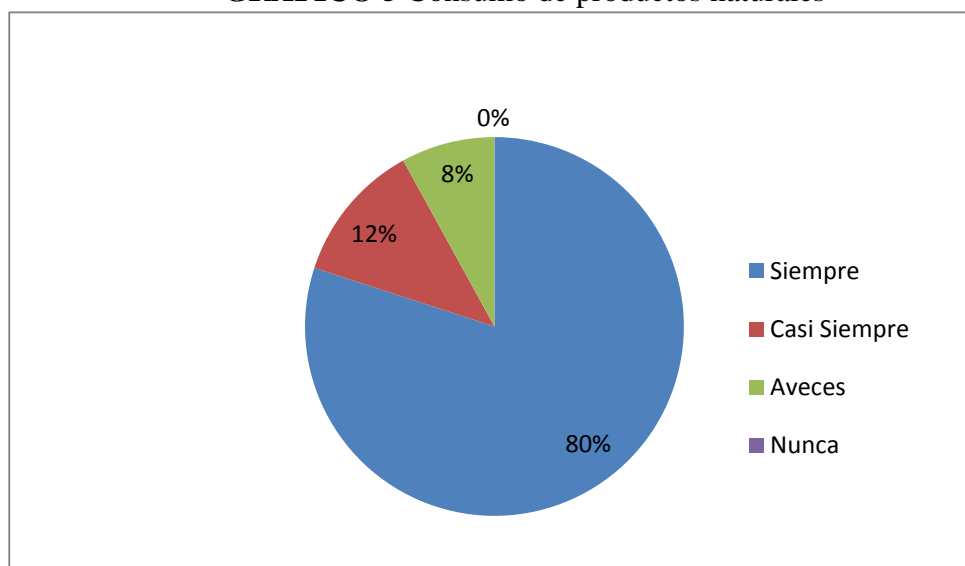
**TABLA 5** Consumo de productos naturales

5		<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
	Siempre	290	80%
	Casi Siempre	30	12 %
	A veces	20	8 %
	Nunca	0	0 %
<b>TOTAL</b>		<b>340</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Consumo de productos naturales

**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor.

**GRÁFICO 5** Consumo de productos naturales



**Fuente:** Consumo de productos naturales

**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

En un gran porcentaje de favoritismo, nos indica que van a adquirir productos fabricados en nuestro cantón brindándonos la confianza de que nuestro proyecto en marcha siga adelante.

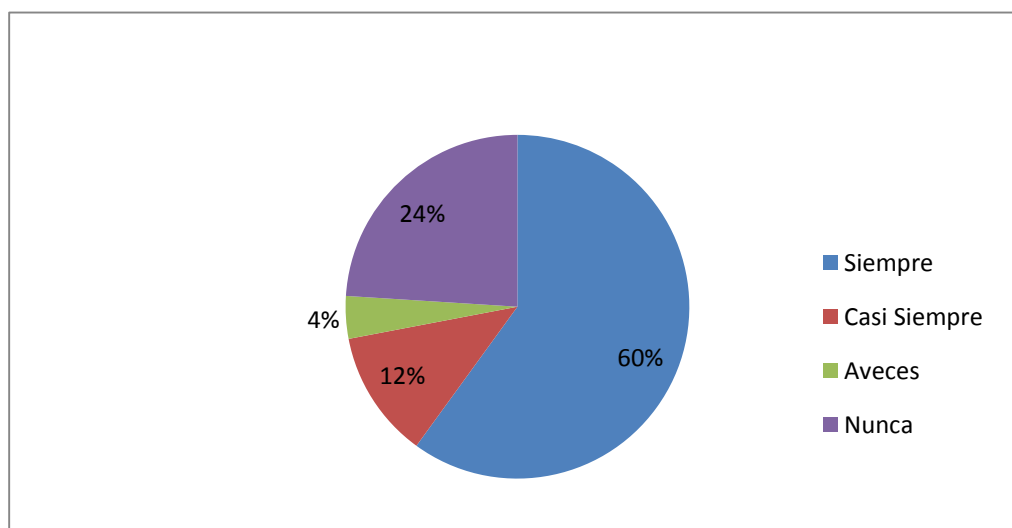
Pregunta N° 6. ¿Al momento de realizar su compra verifica usted la tabla nutricional que la fruta posee?

**TABLA 6** Verificación de la tabla nutricional

6		<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
	Siempre	240	60 %
	Casi Siempre	30	12 %
	A veces	10	4 %
	Nunca	60	24 %
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>100 %</b>	

**Fuente:** Verificación de la tabla nutricional  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

**GRÁFICO 6** Verificación de la tabla nutricional



**Fuente:** Verificación de la tabla nutricional  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

En esta interrogante existieron respuestas compartidas ya que nos dijo en un alto porcentaje que siempre verifican la tabla nutricional, esto nos ayuda a que nuestro producto al momento de empacarlo debemos registrar todos los datos necesarios que este posee para mayor información nutricional que este posee.

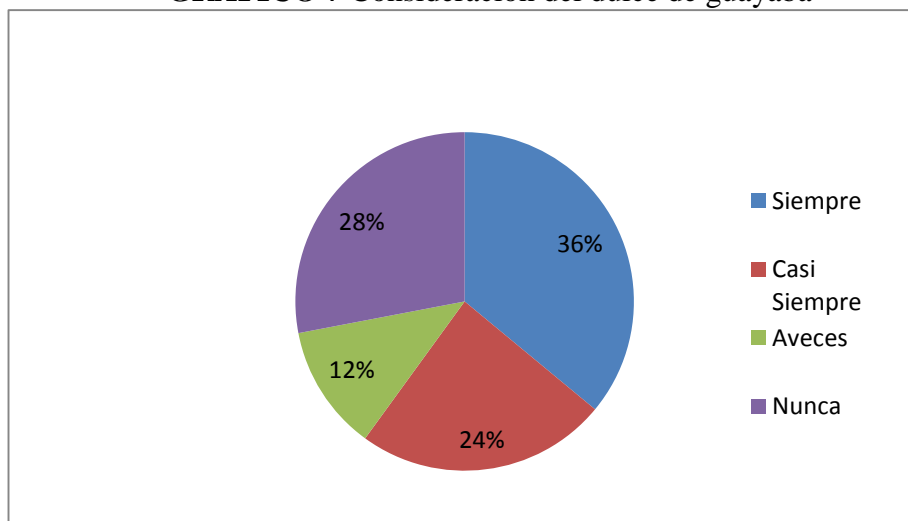
Pregunta N° 7. ¿Considera usted al dulce de guayaba como una golosina diaria para sus hijos?

**TABLA 7** Consideración del dulce de guayaba

7		FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Siempre	180	36 %
	Casi Siempre	60	24 %
	A veces	30	12 %
	Nunca	70	28 %
TOTAL		340	100 %

Fuente: Consideración del dulce de guayaba  
 Elaborado por: Gerson Cruz Borbor

**GRÁFICO 7** Consideración del dulce de guayaba



Fuente: Consideración del dulce de guayaba  
 Elaborado por: Gerson Cruz Borbor

Opiniones compartidas reflejan nuestros resultados ya que los encuestados nos dice que siempre le brindan esta fruta a sus hijos, pero este a su vez nos indica otra opinión muy notable que nunca lo considera de esta manera.

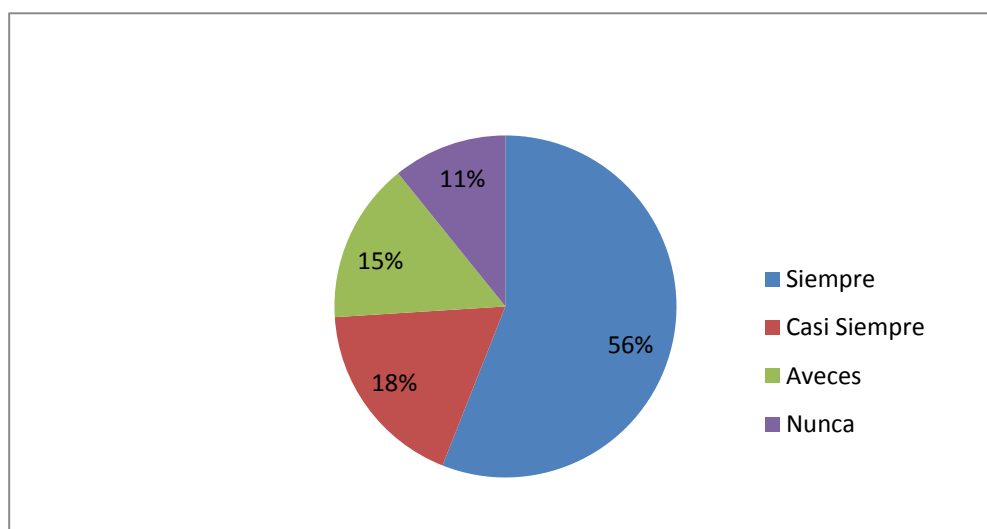
Pregunta N° 8. ¿En el hogar utiliza para su alimentación productos como mermeladas, dulces, conservas?

**TABLA 8** Utilización de los derivados de la guayaba en el hogar

8		<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
	Siempre	230	56 %
	Casi Siempre	45	18 %
	A veces	38	15 %
	Nunca	27	11 %
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>100 %</b>	

**Fuente** Utilización de los derivados de la guayaba en el hogar  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

**GRÁFICO 8** Utilización de los derivados de la guayaba en el hogar



**Fuente:** Utilización de los derivados de la guayaba en el hogar  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

Interpretando los resultados obtenidos tenemos la conclusión que la población encuestada consume estos elementos en su hogar para la preparación de sus alimentos.

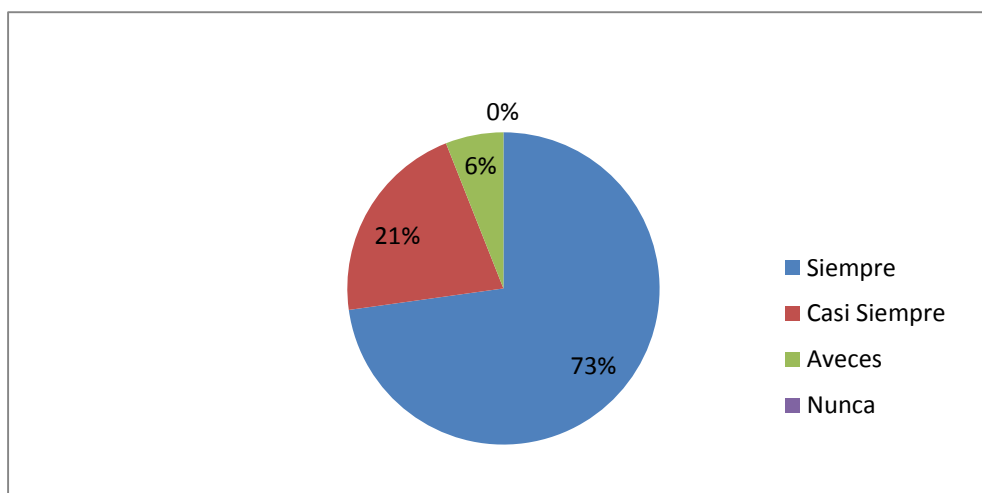
Pregunta N° 9. ¿Qué nivel de importancia tiene para usted la presentación e imagen del producto que compra?

**TABLA 9** Nivel de importancia de la presentación del producto

9		<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
	Siempre	272	73 %
	Casi Siempre	53	21%
	A veces	15	6 %
	Nunca	0	0 %
<b>TOTAL</b>		<b>340</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Nivel de importancia de la presentación del producto  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

**GRÁFICO 9** Nivel de importancia de la presentación del producto



**Fuente:** Nivel de importancia de la presentación del producto  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

Se considera de suma importancia la imagen ya que siempre va a hacer lo principal, ya que dependiendo de su diseño también puede influir al momento de su compra, y va a hacer manejable la imagen donde influiría poco al momento de adquirir nuestro producto.

Pregunta N° 10. ¿Al momento de adquirir un producto el precio influye en la decisión de su compra?

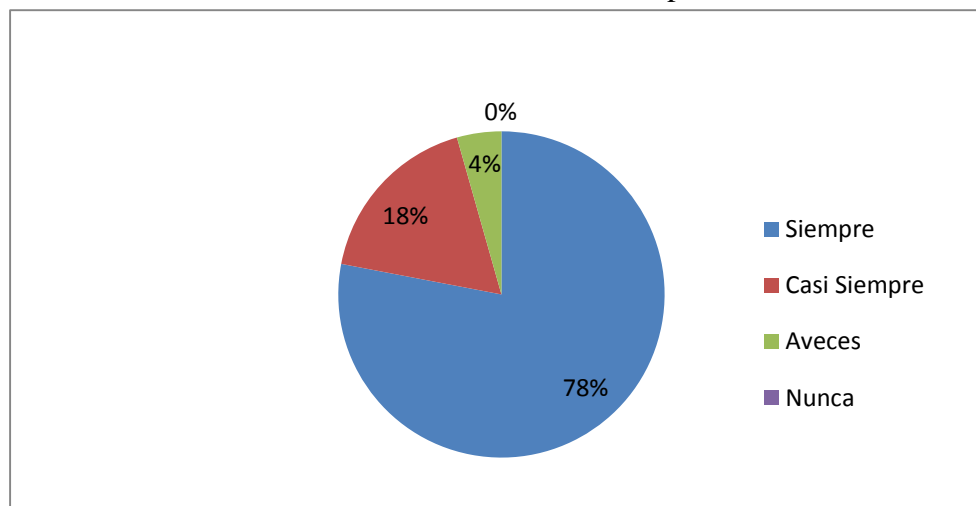
**TABLA 10** Incidencia del precio

10		FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Siempre	285	78 %
	Casi Siempre	44	18 %
	A veces	11	4 %
	Nunca	0	0 %
TOTAL		340	100 %

Fuente: Incidencia del precio

Elaborado por: Gerson Cruz Borbor

**GRÁFICO 10** Incidencia del precio



Fuente: Incidencia del precio

Elaborado por: Gerson Cruz Borbor

En su mayoría acepto que el precio es un indicador que afectara al momento de la decisión de la compra, en la totalidad de los resultados nos indicó lo expuesto en la pregunta y este a su vez se sentirá un poco de acuerdo con el valor de nuestro producto.

Pregunta N° 11. ¿Le gustaría que nuestro producto sea llevado directamente al consumidor final?

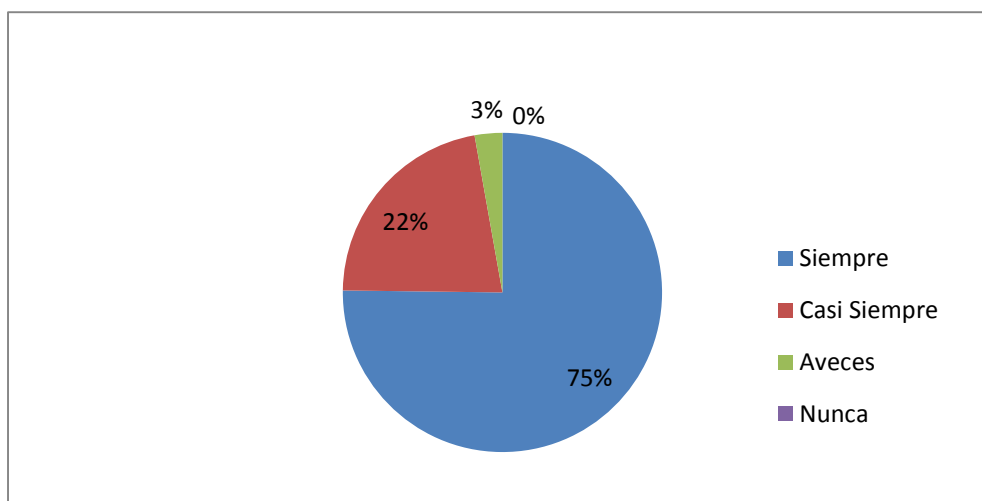
**TABLA 11** Dirección del producto hacia los consumidores

11		FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Siempre	278	75 %
	Casi Siempre	55	22 %
	A veces	7	3 %
	Nunca	0	0 %
TOTAL		340	100 %

**Fuente:** Dirección del producto hacia los consumidores

**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

**GRÁFICO 11** Dirección del producto hacia los consumidores



**Fuente:** Dirección del producto hacia los consumidores

**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

Nuestro producto será distribuido directamente a nuestros consumidores en su prioridad, ya que tiene de aceptación donde nos muestra que siempre debe de ser distribuido de esta forma solo en un mínimo no está de acuerdo con lo expuesto.



Pregunta N° 12. ¿Considera usted que la mano de obra para nuestra empresa sean locales?

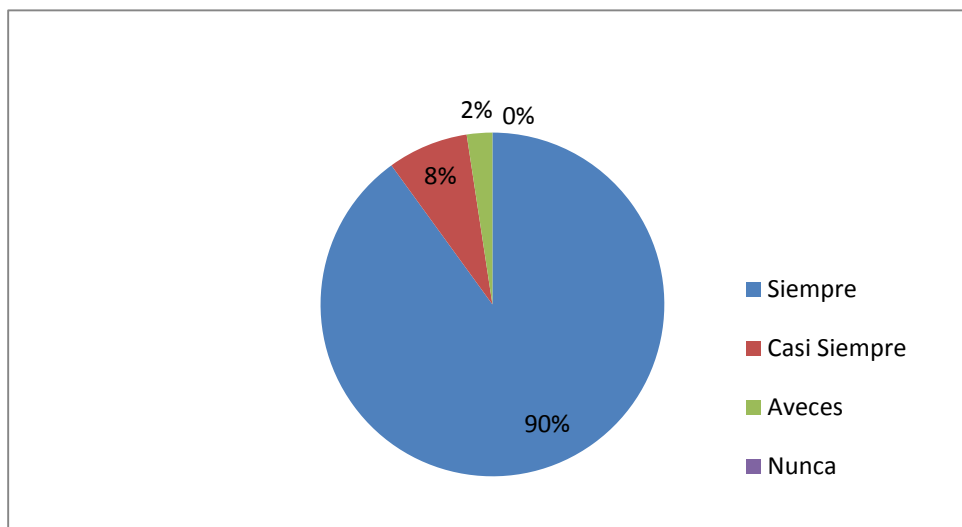
**TABLA 12** Mano de obra local

12		FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Siempre	315	90 %
	Casi Siempre	19	8 %
	A veces	6	2 %
	Nunca	0	0 %
TOTAL		340	100 %

Fuente: Mano de obra local.

Elaborado por: Gerson Cruz Borbor

**GRÁFICO 12** Mano de obra local



Fuente: Mano de obra local

Elaborado por: Gerson Cruz Borbor

En su totalidad la población nos dieron su opinión que lógicamente tendría que ser del cantón la mano de porque las personas tienen las capacidades necesarias para desempeñarse dentro de cualquier campo y esto se ve reflejado en una aceptación en la pregunta planteada.

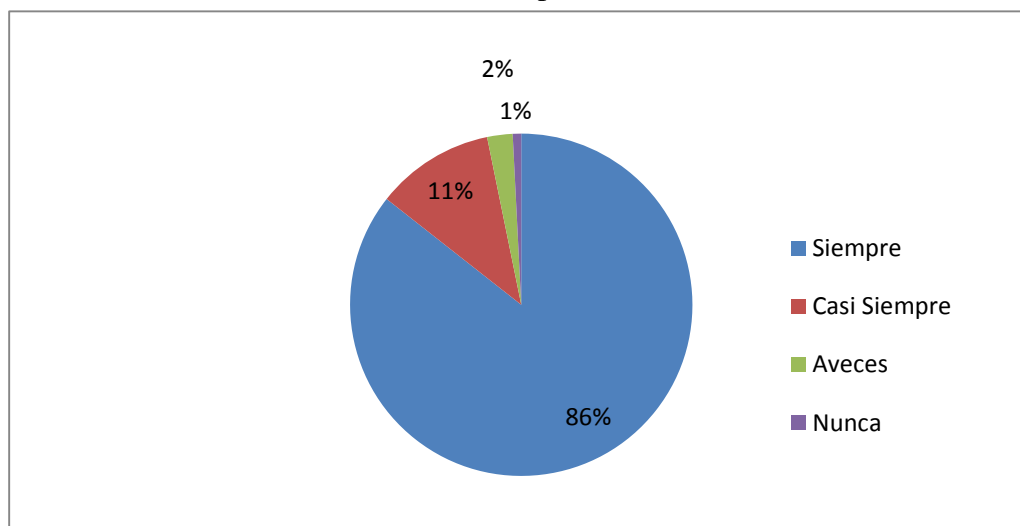
Pregunta N° 13. ¿Considera usted que nuestra empresa debería tomar en cuenta el impacto ambiental que producirá está en la elaboración del mismo?

**TABLA 13** Impacto ambiental

13		FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Siempre	304	86 %
	Casi Siempre	28	11 %
	A veces	6	2 %
	Nunca	2	1%
TOTAL		340	100 %

Fuente: Impacto ambiental  
Elaborado por: Gerson Cruz Borbor

**GRÁFICO 13** Impacto ambiental



Fuente: Impacto ambiental  
Elaborado por: Gerson Cruz Borbor

Se ejecutará todos los parámetros y reglamentos que se requiera para llevar un correcto control de todo el impacto ambiental que producirá nuestra empresa al momento de fabricar nuestros productos ya que la población considera justa, y en un alto porcentaje nos dice que siempre se debe tomar en cuenta este proceso.

Pregunta N° 14. ¿Es importante para usted una buena presentación de nuestra empresa al momento del lanzamiento del producto?

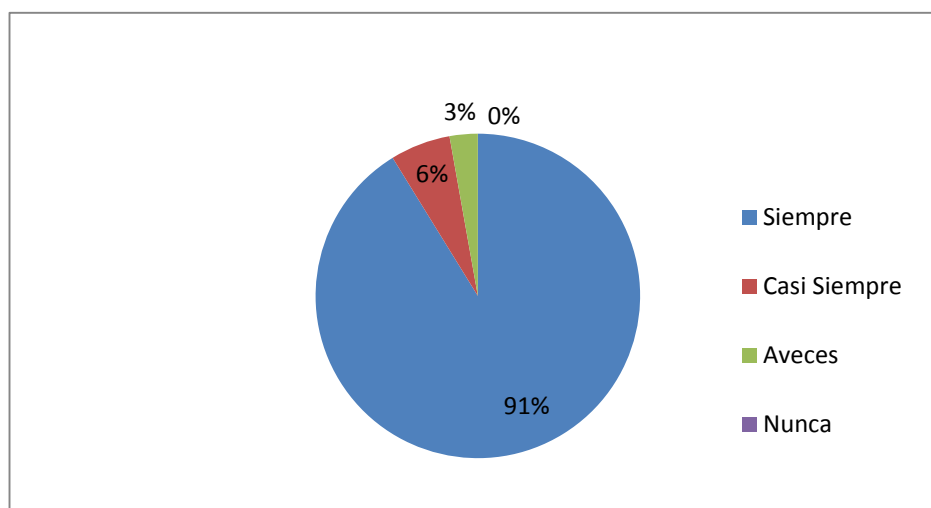
**TABLA 14** Nivel de importancia en la presentación de la empresa

14		FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Siempre	318	91%
	Casi Siempre	15	6 %
	A veces	7	3 %
	Nunca	0	0 %
TOTAL		340	100 %

Fuente: Nivel de importancia en la presentación de la empresa

Elaborado por: Gerson Cruz Borbor

**GRÁFICO 14** Nivel de importancia en la presentación de la empresa



Fuente: Nivel de importancia en la presentación de la empresa

Elaborado por: Gerson Cruz Borbor

Según el resultado de la encuesta nos señala que siempre debemos mostrar una excelente presentación al inicio, para que la comunidad tenga la idea clara de todo lo que se va dedicar la organización que crearemos.

Pregunta N° 15. ¿Cree usted que si realizamos una buena diversificación de la oferta en nuestro producto tendríamos mayor impacto en nuestros posibles consumidores?

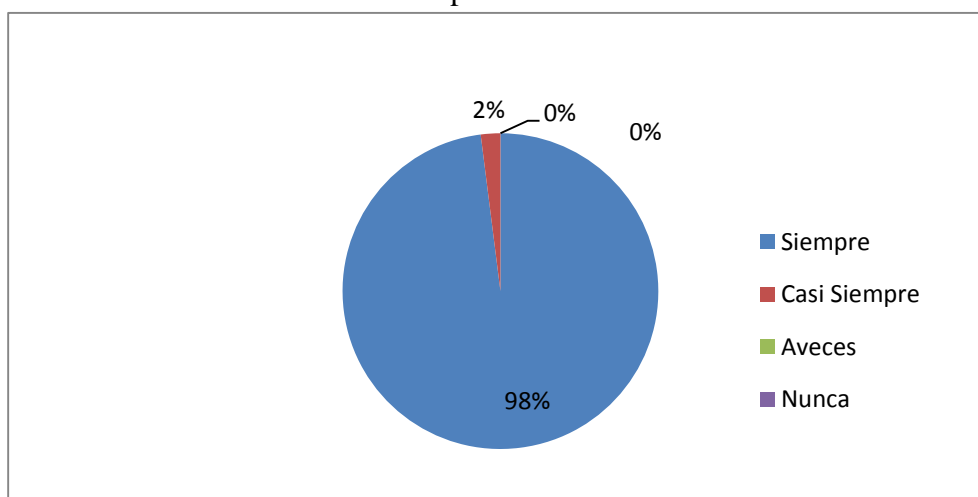
**TABLA 15** Importancia de la diversificación de la oferta.

15		FRECUENCIA	PORCENTAJE
	Siempre	335	98 %
	Casi Siempre	5	2 %
	A veces	0	0 %
	Nunca	0	0 %
TOTAL		340	100 %

**Fuente:** Importancia de la diversificación de la oferta

**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

**GRÁFICO 15** Emprendimientos en nuestro cantón



**Fuente:** Importancia de la diversificación de la oferta

**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

En su totalidad la diversificación de la oferta es de gran apoyo ya que se expuso como una alternativa la realización de varios escenarios, en diferentes tipos de alternativas de compras al momento de dar a conocer el producto a comercializar.

### 3.2 CONCLUSIONES

- ✚ Una vez realizado el análisis de todos los datos procesados en las encuestas, se expone que el estudio de factibilidad para la creación de una empresa influye de manera eficaz en el cantón Playas.
  
- ✚ Actualmente tenemos un 38% que trabaja y un 41% a veces por trabajos eventuales y son las personas fijas para la compra, recomiendan que los productos que vamos a vender sea de calidad a menos costos por que indican que el 82% compran para alimentación en sus familias.
  
- ✚ Pocas personas compran productos de este tipo ya que no existe una empresa que se posea en el mercado del cantón Playas con estrategias de consumo para que llegue a cada uno de los hogares del cantón. Siendo nosotros los pioneros en la innovación a nivel de entrega de productos a nuestros consumidores.
  
- ✚ Realizar numerosa publicidad para tratarnos de dar a conocer en el mercado en la venta de los productos a un costo menor ya que tenemos un 80% que indican que sí, mediante la publicidad que debemos dar a conocer los beneficios de la empresa a crear en general Villamil Playas,
  
- ✚ Luego de analizar la investigación de campo se determina la validez de la hipótesis: El Estudio de factibilidad para la creación de una empresa incide de manera positiva en la decisión de inversión para diversificación de productos derivados de la guayaba.

### 3.3 RECOMENDACIONES

Una vez expresada la hipótesis de estudio de factibilidad para la creación de una empresa y su diversificación en la oferta de productos derivados de la guayaba se recomienda ejecutar los siguientes puntos expresados a continuación para la correcta realización del proyecto planteado.

- ✚ Acorde a los resultados del estudio es necesario crear y fortalecer una microempresa legalmente constituida a fin de que enfrente los mercados actuales, que demandan de comercialización de productos innovadores y ante todo con calidad en la producción.
  
- ✚ Se deberá ejecutar fuertes campañas publicitarias (radio, diario, revistas a nivel cantonal y nacional, tv, páginas de internet) promocionando la empresa y dando a conocer todo sobre nuestros productos, y a nivel nacional, esto será de gran ayuda para darnos a conocer al inicio de nuestras actividades.
  
- ✚ Se deben incursionar en el desarrollo de productos menos específicos y de mayor valor comercial pero que aborden el mismo mercado de forma que se amplíen las ventas y se mejoren los márgenes de rentabilidad del proyecto. Mantener siempre la calidad y bajo costo, en la oferta de los productos derivados de la guayaba lo que contribuirá a una expansión de mercados.
  
- ✚ Realizar un estudio de factibilidad y técnico en la creación de una empresa de elaboración de dulces derivados de la guayaba en el cantón Playas 2014.







## **CAPÍTULO IV**

### **CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCTOS DERIVADOS DE LA GUAYABA EN EL CANTÓN PLAYAS, PROVINCIA DEL GUAYAS, AÑO 2015.**

#### **4.1 PRESENTACION**

Con la designación de sociedad anónima se presenta a continuación la empresa GEGI S.A., la cual está orientada al acopio y comercialización de la guayaba en fruta fresca para luego pasar por la planta procesadora y transformarse a productos terminado como es la pulpa y bocadillo, con esto se estará logrando que haciendas de los alrededores del Cantón Playas reciban un ingreso económico por su producto creando un nexo económico positivo para la sociedad en general.

#### **4.2 ETAPAS PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA.**

-  ESTUDIO LEGAL
-  ESTUDIO DE MERCADO
-  ESTUDIO TECNICO
-  ESTUDIO ORGANIZACIONAL
-  ESTUDIO FINANCIERO
-  ESTUDIO AMBIENTAL

Se realizó paso a paso cada uno de las etapas mencionadas para la correcta ejecución del proyecto, más adelante se verá reflejado como se deberá formar la empresa en un orden estrictamente como se lo menciona en las etapas.

#### **4.2.1 Estudio legal**

Se Debe constituir el marco legal, y antes de detallar los diferentes requisitos es necesario indicar que este proyecto funcionará bajo la siguiente denominación: “**GUAYABAS GEDI S.A**” a cuyo nombre o razón social se le ampliará las siglas S. A. o Sociedad Anónima y a partir de la fecha de su constitución e inscripción en el Registro Mercantil la empresa adquiere personería jurídica y tendrá que responder por la ejecución, manejo y control de cada una de sus actividades así como también a cumplir con obligaciones, deberes y derechos en la sociedad

Una vez que se analice todos los lineamientos necesarios para la constitución de la empresa que se hará bajo la Superintendencia de Compañías como Sociedad Anónima y a su vez se obtendrá su respectivo registro mercantil, según la ley que rige en el código 143 al 300: para establecerse como una sociedad de este tipo se tiene que poseer actividades empresariales y capacidad civil.

##### **4.2.1.1 Requisitos para formar una sociedad anónima**

Para una empresa de sociedad anónima se necesitara los siguientes pasos a seguir:

**El nombre.-** Puede ser una denominación objetiva o de fantasía, y debe ser aprobado en la Superintendencia de Compañías. (Art. 92 de la Ley de Compañías).

**Solicitud de aprobación.-** Presentar a la Superintendencia de Compañías tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo. (Art. 136 de la Ley de Compañías)



**Número mínimo y máximo de socios.-** La empresa se puede constituir con un mínimo de dos y un máximo de quince socios. (Art. 95 de la Ley de Compañías).

**Capital mínimo.-** El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de ochocientos dólares (\$800) de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. (Art. 102 y 104 de la Ley de Compañías).

**Objeto social.-**La empresa al dedicarse a una actividad industrial deberá afiliarse a la Cámara de la Pequeña Industria del guayas. (Art. 5 de la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía)

**El origen de la inversión.-** Si en la constitución de la compañía invierten personas naturales o jurídicas extranjeras es indispensable que declaren el tipo de inversión que realizan. (Art. 36 de la Ley de Promoción y Garantía de las Inversiones)

#### **4.2.1.2 Tipo de empresa (sector, actividad económica)**

“Las empresas se pueden clasificar de acuerdo a su ocupación principal en:

**Comercial.-** Cuando se dedica fundamentalmente a la compraventa de un producto determinado, exclusivamente solo se dedica a este tipo de actividad ya que si se constituye de esta manera no puede realizar ningún otro tipo de actividad que este fuera de sus competencias.

**Industrial.-** Cuando se dedica a la producción y ofrezca un producto final o intermedio.

### **4.2.1.3 Pasos necesarios para el funcionamiento del proyecto**

#### **a.) OBTENCIÓN DEL RUC**

Para la obtención del R.U.C. se necesita de los siguientes requisitos establecidos por la ley:

“La ley de Registro Único de Contribuyentes (RUC) establece que todas las personas naturales o jurídicas, entes sin personería jurídica, nacionales o extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez, en el Servicio de Rentas Internas (SRI).”

- ✚ Formulario RUC -01-A y RUC -01-B, suscritos por el representante legal.
- ✚ Original o copia certificada de la Escritura Pública de Constitución inscrita o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil, a excepción de los Fideicomisos Mercantiles o Fondos de Inversión
- ✚ Original o copia certificada del nombramiento del representante legal, notariado y con reconocimiento de firmas e inscrito en el Registro Mercantil.
- ✚ Ecuatoriano Original y copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del último proceso electoral del Gerente de la empresa.
- ✚ Copia de un documento que certifique la dirección del establecimiento en donde se desarrollará la actividad económica (recibo de agua, luz, teléfono),

debe constatar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.

- ✚ Original y Copia del comprobante de pago de impuesto predial.
  
- ✚ Se presentara como requisito adicional una carta de cesión de uso gratuito del inmueble cuando los documentos detallados nos encuentren a nombre de la sociedad.

“El número de inscripción en el RUC, deberá constar obligatoriamente en declaraciones y comprobantes de pago de toda clase de tributos, cuya recaudación se realiza a través de instituciones financieras, en facturas, en notas de venta, recibos y más documentos contables que otorguen los contribuyentes por actos de comercio”

## **b.)OBTENCIÓN DE LA PATENTE MUNICIPAL**

“Toda persona Natural o jurídica que realice actividad Comercial Industrial, Financiera y de servicio que opere habitualmente en el Cantón Guayaquil es el permiso municipal obligatorio para el ejercicio de una actividad económica habitual (comercial o industrial). Para obtener la patente municipal se requiere de”:

1. Formulario de la declaración de inicio de la actividad.
2. Copia del RUC.
3. Copia certificada de la escritura de constitución de la empresa.
4. Copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías de aprobación de constitución de la empresa.

5. Copia de la cédula de identidad y de votación del último proceso electoral del Gerente General de la empresa
6. Original y Copia de Certificado de Seguridad emitido por el Cuerpo de Bomberos.

### **C.) AFILIACIÓN DE LOS TRABAJADORES AL IESS**

“IESS para la emisión de un numero patronal se requiere utilizar el sistema de historia laboral que contiene el registro patronal y de acuerdo con el estatuto y reglamentos del IESS, los patronos están obligados a inscribir a sus trabajadores en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS, desde el primer día de labor y dar aviso de las salidas, de las modificaciones de sueldos y salarios, de los accidentes de trabajo, de las enfermedades profesionales y de las demás condiciones de trabajo de los asegurados. En nuestro país el trabajador está obligado a aportar al IESS el 9.35% de su sueldo nominal mensual.”

“Para la elaboración del Número Patronal en el IESS se necesita de los siguientes documentos:”

- ✚ Llenar un formulario denominado “Cédula de Inscripción Patronal”. Copia de la Escritura de Constitución de la empresa y de la resolución de la Superintendencia de Compañías.
- ✚ Copia del RUC.
- ✚ Copia de Cédula de Identidad de los trabajadores y del representante legal.
- ✚ Copia de los contratos de trabajo legalizados en la Inspectoría de Trabajo.
- ✚ Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos (planilla de servicio eléctrico, telefónico o de agua) en donde se desarrolla la actividad económica.
- ✚ Solicitud de clave Patronal (en la oficina de Internet del IES

## MATRICULA DE COMERCIO

“Los requerimientos para obtener la Matrícula de Comercio son”:

- ✚ Solicitud al Presidente de la Cámara de Comercio.
- ✚ Copia certificada de la Escritura de Constitución.
- ✚ Nombramiento del representante legal Copia de la cédula de identidad y certificado de votación del Gerente General de la empresa.
- ✚ Certificado del capital en giro.

### 4.3 ESTUDIO DE MERCADO

El presente estudio se considera de vital importancia para la producción de bocadillo y pulpa de guayaba por que mediante el análisis de la demanda, oferta y precios de mercado, nos permita establecer su factibilidad tomando en cuenta la competencia existente. Además busca probar que existe y número suficiente de consumidores y empresas que presentan una demanda que justifica la inversión de la producción durante cierto periodo de tiempo.

El producto que vamos a ofrecer al inicio de nuestras actividades en la elaboración con la fruta natural guayaba serán las siguientes:

**Pulpa de Fruta.-** Es un producto pastoso, no diluido, ni concentrado, ni fermento, obteniendo por la desintegración y tamizado de la fracción comestible de frutas frescas, sanas, maduras y limpias.

**FIGURA 1** Presentación del producto



**Fuente:** Google.com  
**Elaborado Por:** Gerson Cruz Borbor

**Bocadillo de fruta.-** El bocadillo de fruta es una mezcla de pulpa de fruta y azúcar que se ha concentrado hasta un punto tal que al enfriarse la masa se vuelve sólida.

Una vez que se analizó la Estrategias Genéricas según Michael Porter nos direccionamos por la de costos ya que esta estrategia de liderazgo en costos consiste en la venta de productos al precio unitario más bajo disponible en el mercado a través de una reducción en los costos.

A través de la aplicación de esta estrategia se busca principalmente obtener una mayor participación en el mercado y, por tanto, aumentar las ventas, pudiendo llegar al punto de sacar del mercado a los competidores que no puedan hacerle frente.

**Precio.-** El valor que se refleja a continuación se realizó gracias a los diferentes escenarios de comportamiento en el mercado del producto que va a elaborar.

**CUADRO 7** Precio

<b>NOMBRE</b>	<b>PRESENTACION</b>	<b>VALOR UNIDADES</b>	<b>VALOR CAJAS DE 12 UNID.</b>
Bocadillo de guayaba	30gr.	0.25	2.50
Pulpa de guayaba	250gr.	1.74	20.88
Otras Marcas (Bocadillo)	30gr	0.34	4.08
Otras Marcas (Pulpa de guayaba)	250gr	2.00	24.00

**Fuente:** Trabajo de Investigación  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor.

#### **4.4 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO GENERAL**

La empresa que se proyecta crear, ofrecerá productos naturales en diferentes presentaciones en las cuales nos enfocaremos ah llegar a cada una de las familias del cantón Playas con el objetivo de ser una marca reconocida.

Para la adquisición de materias primas e insumos se establecerán políticas de calidad y tiempos que deberán cumplir los proveedores para la entrega, el establecimiento de dónde se obtendrá la fruta principal produce todo el año.

Además los insumos a implementarse deberán cumplir los estándares de calidad establecidos por la empresa.

### **Características físicas y químicas**

1.- Se toma una pasta solida obtenida por la concentración de la pulpa madura y sana, hasta lograr una consistencia que pueda sea cortada sin perder la forma y la textura cuando este fría.

2.- Composición Nutricional que posee, Carbohidratos en un 74.9%, Proteína 0 % , Líquidos – Grasa 0%, Agua 25%, Minerales 0.1%, Calorías aportadas por 100gr 36-50.

3.- La presentación estará será en cantidades de 30gr cada bocadillo y 250gr la pulpa.

**FIGURA 2** Logotipo de la empresa



**GUAYABAS GEDI**

**Fuente:** Trabajo de investigación  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

### **Características del Producto.**

Nuestros productos tienen que llevar una marca que la diferencien de las demás obtendrá un patente para poderla comercializar tendrán la debida presentación, estándares de calidad y acabado; en su empaque, una etiqueta señalando su marca, los materiales con la que fue elaborado (tabla nutricional), manejo, etc.



Actualmente vivimos en una sociedad de consumo en donde los términos de bienestar, desarrollo y salud de las personas consumen en su mayoría productos naturales. Donde se beneficiara en salud la población acerca del consumo de productos en conservas naturales.

### **Balance entre oferta y demanda**

El balance entre la oferta y la demanda da como resultado la demanda insatisfecha, de la cual la empresa implantarse podrá captar parte de ese mercado, mediante la producción a generar y podrá atender a una buena parte de la población consumidora de bocadillos y pulpa de guayaba.

En el siguiente cuadro se puede apreciar que la demanda y la oferta tienden a crecer debido al incremento de familias en el Cantón General Villamil Playas, según estimaciones de la Tasa de Crecimiento Poblacional proyectada para los años 2010 -2014, es de 1.54%. 84

<b>BOCADILLO</b>				
	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>DEMANDA</b>
<b>AÑO</b>	<b>(CAJAS)</b>	<b>(CAJAS)</b>	<b>INSATISFECHA</b>	<b>INSATISFECHA (Kg)</b>
2014	72000	83000	11000	4989 kg
2015	73109	83450	10341	4690 kg
2016	74235	89550	15315	6946 kg
2017	75378	90150	14772	6700 kg
2018	76539	92820	16281	7384 kg

**Fuente:** Trabajo de Investigación  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

<b>PULPA</b>				
	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>DEMANDA</b>
<b>AÑO</b>	<b>(ENVASES)</b>	<b>(ENVASES)</b>	<b>INSATISFECHA</b>	<b>INSATISFECHA (Kg)</b>
2014	90000	120000	30000	13607 kg
2015	98000	135000	37000	16782 kg
2016	120000	150000	30000	13607 kg
2017	135000	175000	40000	18143 kg
2018	145000	190000	45000	20 411 kg

**Fuente:** Trabajo de Investigación

**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

## **Proveedores**

Para el caso del bocadillo y la pulpa de guayaba los proveedores de la materia prima (fruta fresca) son los productores agrícolas locales, socios de las microempresa y que disponen de centros de acopio en las comunidades de Cerecita, Santa Elena, y 2 haciendas ubicadas en el km 80 vía a la costa.

Realizando previa consulta a los proveedores nos indicaron que los árboles pueden producir sólo 100-300 frutos en la estación de las lluvias pero el precio es mayor a causa de la escasez relativa, a pesar de la menor calidad. Por supuesto, los rendimientos varían con el cultivar y los tratamientos culturales

## **4.4 ESTUDIO TÉCNICO**

### **4.4.1 Ubicación**

Como es de apreciación de donde se ejecutara el proyecto el cual será en General Villamil Playas con ubicación en el barrio la Planta. Se establecerá en ese sitio por que consta excelentes vías de acceso brindando seguridad al momento de visitar las instalaciones donde elaborara los productos de guayaba.

#### 4.4.2 Tamaño de la planta

La empresa se instalara de acuerdo a los procesos para la elaboración de la pulpa y bocado de guayaba, debido a que nuestra producción mensual es de 2267kg y anual en producción es de 32658 kg, la construcción es de concreto, determinando un espacio para el área de producción, almacenaje de materias primas y bodega para los productos elaborados con una superficie de 1300 m<sup>2</sup>.

Producción: Debe ser muy amplia y bien iluminada para poder realizar a plenitud la producción.

La ventilación en bodegas debe ser adecuada para evitar que se encierre olores.

Las oficinas de los directivos amplias para total comodidad y una excelente presentación.

#### 4.4.3 Distribución de la planta

Su infraestructura es de 1300 m<sup>2</sup> la construcción es de concreto con bloque, el sitio de producción contara con paredes interiores revestidas de material no absorbente, de color claro, pisos lisos de cerámica con un decline de 1% para facilitar la eliminación de líquidos. La planta constara con un espacio frontal para patio de maniobras que permitan el ingreso y salida de vehículos.

**CUADRO 8** Distribución del área de construcción

<b>DISTRIBUCION DEL AREA DE CONSTRUCCION</b>	<b>M2</b>
Área de Producción	500 m <sup>2</sup>
Bodega	300 m <sup>2</sup>
Área administrativa y general	150 m <sup>2</sup>
Área de recepción y ventas	350m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>900 m<sup>2</sup></b>

**Fuente:** Trabajo de Investigación  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

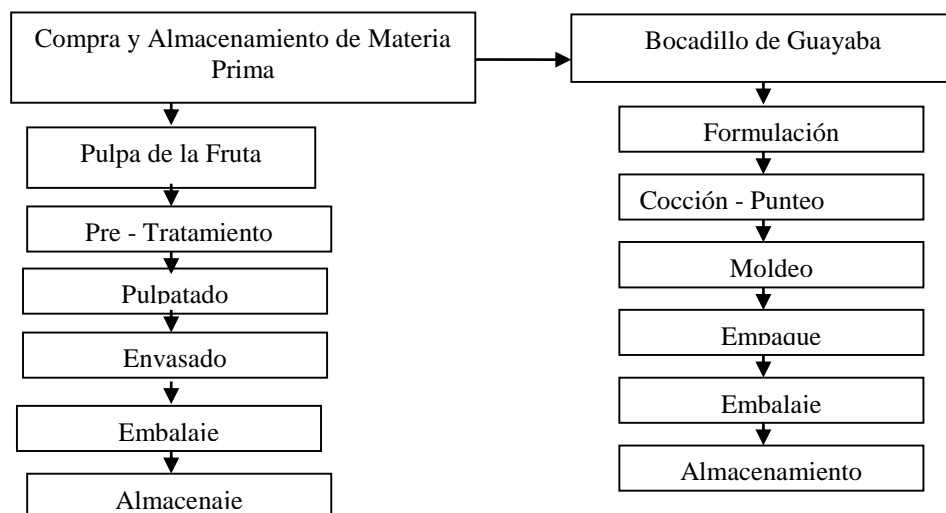
#### 4.4.4 Proceso de producción

Vamos a elaborar un producto y brindar un servicio que requiere de una secuencia de transformación que se inicia con el ingreso de la materia prima y continúa con un proceso de transformaciones para convertir la materia prima y los insumos requeridos en un producto final determinado, donde su transformación depende del equipamiento, maquinaria, instalaciones y personal que se emplea, esto es nuestro proceso productivo para todas las operaciones que se realizan para transformar la materia prima en el producto final.

Asimismo, todo proceso productivo tiene que ser representado gráficamente, para lo cual se puede usar el Diagrama de Flujos como una secuencia de actividades, identificándolos mediante símbolos; éste diagrama muestra la secuencia cronológica de todas las operaciones del taller, desde la llegada de la materia prima hasta el empaque o arreglo final del producto terminado.

#### 4.4.5 Diagrama del proceso de producción

**FIGURA 3** Diagrama de proceso



**Fuente:** Trabajo de investigación  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

#### 4.5 PRODUCTOS TERMINADOS

Se trata de dulces, que la empresa está produciendo y comercializando el cual se ofrece a los consumidores, los productos principales que esta microempresa en particular va a producir y comercializar dentro del mercado son:

- ✚ Bocadillo de guayaba
- ✚ Pulpa de guayaba

#### 4.6 VOLUMENES DE PRODUCCIÓN

**CUADRO 9.** Volumen de Producción.

<b>Bocadillo</b>		<b>Libras</b>	<b>Kilogramos</b>	<b>Toneladas</b>
<b>Año</b>	<b>Cajas/12 unid.</b>	<b>lb</b>	<b>kg</b>	<b>Tn</b>
2014	72000	48000	21772 kg	21 tn
2015	73109	50000	22679 kg	22 tn
2016	74235	65000	29483 kg	29 tn
2017	75378	78000	35380 kg	35 tn
2018	76539	85000	38555 kg	38 tn

Fuente: Trabajo de investigación  
Elaborado por: Gerson Cruz Borbor

<b>Pulpa</b>		<b>Libras</b>	<b>Kilogramos</b>	<b>Toneladas</b>
<b>Año</b>	<b>Cajas /12 Unid.</b>	<b>lb</b>	<b>kg</b>	<b>Tn</b>
2014	90000	55000	24947 kg	24 tn
2015	98000	67500	30617 kg	30 tn
2016	120000	78000	35380 kg	35 tn
2017	135000	88560	40170 kg	40 tn
2018	145000	98400	44633 kg	44 tn

Fuente: Trabajo de investigación  
Elaborado por: Gerson Cruz Borbor

## 4.7 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN





### Pulpa de la Fruta

- **Pre-tratamiento:** Para mejorar el rendimiento del jugo se ablanda la fruta con una pre-cocción en agua hirviendo por cinco minutos.
- **Pulpatado:** Para separar la pulpa de las frutas de la cáscara y semillas, se utiliza un pulpador como un tamiz fino.
- **Envasado:** La pulpa de fruta se puede envasar en fundas de aluminio, de polipropileno o en tachos plásticos.
- **Embalaje:** Cuando el producto se comercializa por unidades se embala en cajas que contienen un número determinado de unidades.

### Bocadillo de Guayaba

- **Pulpa de la fruta:** Es un producto pastoso.
- **Formulación:** Pesar la pulpa obtenida y por aparte pesar el azúcar.
- **Cocción:** Cocinar la pulpa en una marmita o bien en una olla de tamaño apropiado. Cuando la temperatura sube a 50 grados centígrados, agregar el azúcar y dejar hervir durante 20 a 25 minutos. Agitar constantemente para evitar que la mezcla se pegue.

- **Punteo:** Se continúa con el proceso de cocción hasta alcanzar entre 72 y 75 Brix, medidos con el refractómetro.  
Si no se dispone de este aparato se puede hacer pruebas empíricas, por ejemplo, se coloca una porción de líquido sobre una superficie fría, cuando solidifica y se despegue de la superficie porque ya tiene el punto.
  
- **Molde:** El líquido caliente se vierte en bandejas de metal, que han sido previamente engrasadas para que el bocadillo no se adhiera, hasta formar una capa de unos 4cm. de espesor. Se cubren con papel encerado y se dejan enfriar al ambiente por 12 horas.
  
- **Empaque:** Una vez que el bocadillo está bien duro, se vuelca el molde para despegar el producto y se corta en bloques rectangulares (por ej. 5\*15 cm), se envuelven en plástico celofán y luego en empaques de cartón para su comercialización.
  
- **Etiquetado:** La etiqueta se pega a mano o mecánicamente. La etiqueta deberá contener los requisitos legales (nombre del producto, fecha de vencimiento, composición, etc.).
  
- **Almacenamiento:** El bocadillo se debe guardar en un lugar fresco, seco y limpio hasta el momento de su distribución. A una temperatura ambiental es superior a 30 grados centígrados.

CANTIDAD	DESCRIPCION	Figura
		Maquinaria
1	Despulpadora	
1	Tanque recepción y lavado	
1	Tanque recepción de Pulpa	
2	Marmitas en acero inoxidable de 20 BHP,	



1	Caldera generadora de presión de 20 BHP.	
1	Cortadora para lonja de 500 gramos	
1	Cortadora para lonjas	
1	Cortadora para bocadillo tipo veleño	

1	Sellador al vacío	
1	Mesa de corte de Bocadillo	
1	Mesa de Selección y lavado	
1	Mesa para empacado	

Fuente. Google.com

Elaborado Por: Gerson Cruz Borbor

## **4.8 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ADMINISTRATIVOS**

### **4.8.1 Objetivo general**

El propósito principal de la empresa que se está estableciendo es de producir y comercializar dulces y sus derivados de guayaba, para satisfacer las necesidades de los consumidores de una manera eficiente, mediante estrategias de comercialización y distribución a fin de aportar con el mercado local y regional.

### **4.8.2 Objetivos específicos**

- ✚ Desarrollar las ventas mensuales de los dulces y sus derivados de la guayaba.
- ✚ Realizar publicidad a través de los diferentes medios de comunicación
- ✚ Establecer los precios conformes a la oferta y la demanda
- ✚ Satisfacer una preferencia del cliente.
- ✚ Utilizar las herramientas administrativas y financiera para alcanzar el liderazgo en el mercado.
- ✚ Incrementar el volumen de ventas.
- ✚ Capacitación permanente a los empleados.

### **4.8.3 Valores de la empresa**

Actualmente los valores corporativos, son la base de la cultura organizacional, constituyen un conjunto de principios, creencias, normas y reglamentos que regulan la gestión de una organización; es decir constituye la filosofía empresarial la empresa GUAYABAS GEDI hará constancia en fomentar valores éticos y morales, con el afán de comprometer a todos los miembros de la organización y sobre todo

a obtener buenas relaciones interpersonales entre empleados y trabajadores, con nuestros clientes, con instituciones y la sociedad en general, para de esta manera alcanzar el éxito de la empresa.

La Empresa **GUAYABAS GEDI** establecerá sus labores en los siguientes principios o valores:

**Honestidad:** Para **GUAYABAS GEDI** la honestidad será su primera carta de presentación, utilizará la verdad como una verdadera norma de vida es decir, no pretenderá engañar al cliente ofreciendo productos de mala calidad.

**Liderazgo** Se debe fomentar con un liderazgo será la base principal, para mantener y potenciar el compromiso de todos los integrantes de la empresa, en el diseño y fabricación de un producto que satisfaga las necesidades del cliente.

**Calidad** La calidad será una responsabilidad de todos puesto que, involucra a todas las áreas y secciones de la empresa e independientemente de las funciones que cumplan cada una de ellas se logrará clientes complacidos, ingresos mejores, reducción de costos y crecimiento de la organización.

**Competitividad** **GUAYABAS GEDI** buscará siempre la excelencia, tanto en el desarrollo de habilidades para mejorar y obtener un producto con alto valor agregado, así como a obtener personas extraordinario en el servicio al cliente demostrando amabilidad y cortesía.

**Flexibilidad** Para el fortalecimiento de la empresa se contará con una fuerza laboral flexible, mediante su respectiva capacitación y entrenamiento, para responder rápidamente a los cambios y transformaciones tecnológicas, eliminando el

continuismo y buscando siempre como producir más rápido, a menor costo y mayor calidad.

**Trabajo en Equipo.**-Mediante la conformación de grupos de trabajo, se logrará que todos los miembros de la organización se sientan parte de ella, es decir le encuentren sentido y significado a lo que hacen mediante la coordinación de esfuerzos propios y ajenos, a fin de lograr la visión organizacional.

**Honradez** para **GUAYABAS GEDI** cumplirá a tiempo con todas sus obligaciones ya sea dentro de la empresa con sus empleados y trabajadores y fuera de ella con sus proveedores e instituciones públicas, logrando confianza y credibilidad.

#### **4.8.4 Misión**

“GUAYABAS GEDI” es una empresa de fabricación y comercialización de dulces y derivados de guayaba, aprovechando los beneficios naturales, materiales y humanos del Cantón Playas, con el fin de ofrecer un producto natural de calidad.

#### **4.8.5 Visión**

“Constituirnos en el 2020 como una organización, referente en el mercado local, con proyección al mercado nacional, en la elaboración de pulpa y dulces de guayaba.”

#### 4.8.6 Valores

Los valores son descriptores morales que muestran la responsabilidad ética y social en el desarrollo de las labores del negocio.

**Honestidad:** en todas las actividades empresariales procurando salvaguardar los intereses de los socios y clientes.

**Sacrificio:** necesario para servir de mejor manera a los clientes haciendo un esfuerzo extra para alcanzar los objetivos planteados.

**Solidaridad** expresada en el impulso al sector textil ecuatoriano para fomentar el progreso industrial.

**Responsabilidad** que permitirá optimizar al máximo los recursos que la compañía utiliza para realizar sus actividades productivas

**Lealtad**, al cumplir su compromiso con la naturaleza y la sociedad para de esta manera satisfacer los requerimientos de los socios, clientes y empleados.

#### 4.8.7 Responsabilidad social

El compromiso de la empresa “**GUAYABAS GEDI**”, es el de contribuir a la sostenibilidad de los diferentes grupos de interés, la comunidad y la misma empresa y por ponerlo en práctica será reconocida como responsable en el país.

Este compromiso será de la siguiente manera:

**Proveedores:** buscando el mejor acuerdo negociado en precios, calidad y servicio, además, que se generen excelentes relaciones comerciales.

**Competidores:** no incurriendo en prácticas de competencia desleal, respetando sus productos hay que tomarlos muy en cuenta al momento de comercializar nuestros productos ya que tenemos que promocionarnos con una excelente imagen e innovar mucho en la presentación para llegar a los hogares.

**Comunidad:** contribuyendo al desarrollo social y a la preservación del medio ambiente, con un programa de reciclaje que no contamine con los residuos sólidos que genera la empresa y por otra parte, generando empleo.

**Clientes:** entregando un producto de calidad y garantizando la prestación de un buen servicio, satisfaciendo así las necesidades de los clientes.

**Estado:** cumpliendo con las leyes institucionales, respondiendo oportunamente con las obligaciones tributarias que se generen por el ejercicio de las actividades de la empresa.

**Socios:** satisfaciendo mediante la rentabilidad de sus aportes, promoviendo una gestión empresarial responsable que de confianza.

**Empleados:** Remunerando de manera adecuada su contribución al desarrollo de la empresa y promoviendo su crecimiento personal y profesional.

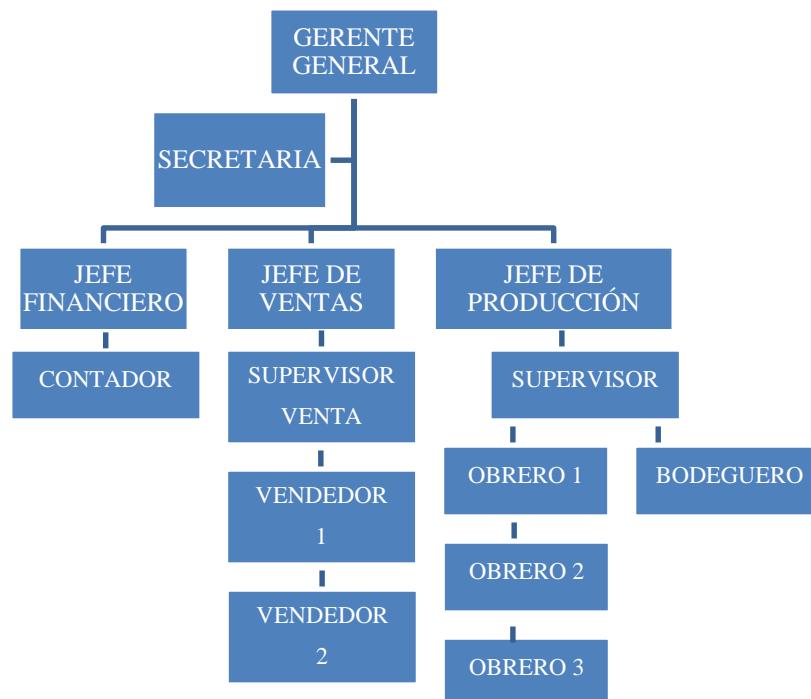
## 4.9 ORGANIGRAMA

Constituye claramente y determina los aspectos de nuestra organización, indica la forma en que estarán los departamentos por cada jefe o autoridad, también implica la descripción de cada cargo debe de indicar su:

En base a este concepto podemos decir que el proceso administrativo es una serie de pasos que todas las empresas deben realizar para alcanzar sus objetivos, a fin de que todos los servicios que se presten sean bien coordinado.

### 4.9.1 Presentación del organigrama

#### GEDI S.A.



**Fuente:** Trabajo de investigación  
**Elaborado por:** Gerson Cruz

Dentro de la estructura orgánica de la microempresa se observa los siguientes niveles:



Nivel Ejecutivo: Representante Legal - Gerente

Nivel de Apoyo: Secretaría General y Contabilidad

Nivel Operativo: Producción, Comercialización.

## **4.9.2 Descripción del alcance de las jerarquías**

### **4.9.2.1 Gerente general**

Es el representante legal de la micro-empresa agroindustrial, se encarga de tomar decisiones de menor trascendencia pero no por ello de menor importancia, se desarrolla en las actividades administrativas, financieras, de producción, y comercialización. Las principales funciones son:

- ✚ Dirigir y representar legalmente a la empresa.
- ✚ Organizar, planear, supervisar, coordinar y controlar los procesos productivos de la microempresa; la ejecución de las funciones administrativas y técnicas; la realización de programas y el cumplimiento de las normas legales.
- ✚ Participar en la toma de decisiones en el consenso con respecto a planes de crecimiento de las empresas.
- ✚ Asignar y supervisar al personal de la empresa los trabajos y estudios que deban realizarse de acuerdo con las prioridades que requieran las distintas actividades e impartir las instrucciones necesarias para su desarrollo.

- ✚ Evaluar de manera constante los costos de lo producido y ofertado al medio.
- ✚ Autorizar y ordenar los respectivos pagos.
- ✚ Supervisar y controlar el recurso humano
- ✚ Presentar informes a la junta de accionistas
- ✚ Elaborar presupuestos de ventas mensuales

#### **4.9.3 Secretaría General**

Es el personal de apoyo directo de la Gerencia, desarrollo todas las actividades de archivo y trámites gerenciales que tengan que ver con el desarrollo de actividades con la micro-empresa.

Las principales funciones son:

- ✚ Reportar e informar la documentación que ingresa a la empresa.
- ✚ Digitar y redactar oficios, memorandos, informes, así como también lo tratado en reuniones y conferencias dadas por el Gerente.
- ✚ Realizar y recibir llamadas telefónicas y transmitir los mensajes a las personas correspondientes.
- ✚ Atender al público para dar información y concretar entrevistas, responder

por los documentos a su cargo.

- ✚ Participar activamente en la organización de eventos, reuniones y programas sociales relacionados con su cargo.

- ✚ Y demás funciones relacionadas con su cargo.

#### **4.10 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

Dentro de esta área encontramos a dos puestos importantes que se encargan de cumplir con las actividades básicas, estos son el de contador y el de auxiliar contable, quienes se encargan de realizar todas las actividades financieras – contables.

**El Contador:** debe ser un profesional graduado en contabilidad superior o C.P.A., con el fin de que cumpla con todas las actividades de análisis y toma de decisiones dentro de su área, con experiencia en el manejo contable de microempresas agroindustriales de forma que resulte de gran apoyo en el desarrollo de esta nueva unidad de producción. Las principales funciones son:

- ✚ Velar por el estricto cumplimiento de las disposiciones establecidas para el manejo de la contabilidad.

- ✚ Estar al día en las disposiciones tributarias.

- ✚ Ejercer estricta vigilancia y cumplimiento en las obligaciones de la microempresa.

- ✚ Actuar con integridad, honestidad y absoluta reserva de la empresa.
- ✚ Mantener actualizada la información.
- ✚ Estar atento a las entradas y salidas de dinero de la empresa.
- ✚ Preparar informes sobre la situación económica y financiera de la microempresa.
- ✚ Realizar análisis financieros para establecer costo-beneficio.
- ✚ Realizar todo el proceso contable.
- ✚ Custodia de inversión del dinero, garantía créditos y suministros de fondos.

#### **4.10.1 Área operativa o de producción**

Se encarga de la producción y elaboración de la pulpa y dulces de guayaba para luego enviar a la aérea de comercialización. Las principales funciones son:

- ✚ Coordinar las actividades destinadas al procesamiento de la fruta.
- ✚ Determinar las políticas de producción y controlar que se cumplan.
- ✚ Capacitar y supervisión al personal de producción.
- ✚ Controlar la elaboración del producto en todas las etapas.
- ✚ Realizar control de calidad en proceso.

#### **Operarios**

Son aquellos que se encargan de la elaboración y producción de los productos en procesos y los productos terminados. Las principales funciones son:

- ✚ Cumplir con el horario asignado.
- ✚ Realizar las funciones asignadas por el jefe inmediato.
- ✚ Responder por los implementos de trabajo asignados.
- ✚ Comunicar cualquier daño encontrado en algún sitio de trabajo.
- ✚ Llevar al día los registros requeridos para el control de la producción.
- ✚ Recepción, pesajes, bodegajes, transporte de materias primas, insumos y productos terminados.
- ✚ Manejar los equipos, máquinas y herramientas de operación.
- ✚ Entregar los productos terminados.

#### **4.10.2 Comercialización y ventas**

Se encarga directamente de los clientes y de dar a conocer los beneficios de nuestro producto personalmente.

Las principales funciones son:

- ✚ Coordinar las actividades destinadas a la producción y venta.
- ✚ Determinar las políticas de venta y controlar que se cumplan.
- ✚ Sugerir sistemas para la fijación de precios y diseñar programas de promoción.
- ✚ Atención personal y telefónica a los clientes.
- ✚ Demostraciones de los productos a los clientes.
- ✚ Evaluar de manera constante los costos de lo producido y ofertado al medio.
- ✚ Ventas directas en la planta de producción.
- ✚ Sistema de entrega de producto y cancelación de valores.
- ✚ Dirección, control y mejoramiento del servicio al cliente con el fin de mantener la comercialización y distribución de los productos elaborados.
- ✚ Elaborar presupuestos de ventas mensuales junto a la gerencia.

## 4.11 INVERSIÓN INICIAL

El monto que se necesita para la elaboración del proyecto Elaboración de productos derivados de la guayaba es un total de \$ 118.120, en este valor están incluidos todos los medios necesarios para realización del mismo el cual se detallara a continuación en las siguientes tablas.

### 4.11.1 Estructura del financiamiento

Para crear nuestra empresa se realizó todos los análisis necesarios de las fuentes de financiamiento que existen a nivel de públicos y privados con la finalidad de verificar cual es la mejor opción en cubrir el monto que se está detallando.

La distribución de cómo se va a llevar a cabo el financiamiento es del 70% del total de la inversión será de un préstamo bancario que equivale a \$ 84,000 y el 30% será aportación de capital propio por parte de accionistas con un total de \$ 36,000.

**TABLA 16** Estructura del financiamiento

<b>Estructura de Financiamiento</b>		
<b>Detalle</b>	<b>%</b>	<b>Total</b>
Financiado	70%	\$ 84.000
Aporte Propio	30%	\$ 36.000
<b>Total</b>		<b>\$ 120.000</b>

## AMORTIZACION

En la siguiente tabla se detallan los valores del dividendo que nuestra empresa debe de pagar anualmente por el crédito que nos facilitó la casa bancaria. El interés a pagar por la deuda es del 17%. A continuación se detalla la los rubros debidamente calculados.

**TABLA 17** Amortización

	Principal	Interés	Dividendo	Saldo	Principal	0,17
Año 1	91.000,00	15.470,00	28.443,31	78.026,69	12.973,31	
Año 2	78.026,69	13.264,54	28.443,31	62.847,91	15.178,77	
Año 3	62.847,91	10.684,15	28.443,31	45.088,75	17.759,17	
Año 4	45.088,75	7.665,09	28.443,31	24.310,52	20.778,22	
Año 5	24.310,52	4.132,79	28.443,31	0,00	24.310,52	

**Fuente:** Trabajo de Investigación

**Elaborado Por:** Gerson Cruz Borbor

Detalle por año del pago de la deuda.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
<b>Principal</b>	12.973,31	15.178,77	17.759,17	20.778,22	24.310,52	91.000,00
<b>Interés</b>	15.470,00	13.264,54	10.684,15	7.665,09	4.132,79	51.216,56
<b>Total</b>	28.443,31	28.443,31	28.443,31	28.443,31	28.443,31	<b>142.216,56</b>
	78.026,69	62.847,91	45.088,75	24.310,52	0,00	

**Fuente:** Trabajo de Investigación

**Elaborado Por:** Gerson Cruz Borbor

#### 4.11.2 Activos fijos

Nuestros activos fijos o bienes tangibles son bienes de nuestra empresa para hacer uso constante de ellos: en la producción comercialización o administración Son activos que contribuyen en la explotación económica de la empresa: Ejemplo de estos bienes son: terrenos edificaciones vehículos maquinarias muebles, etc.

#### 4.11.3 Distribución de activos fijos por departamento.

En el siguiente cuadro presentamos los activos fijos que serán distribuidos a cada departamento de la planta procesadora de guayaba con la finalidad de dejar establecidos todos los costos que representan obtener estos activos en su totalidad.

Ya que se realizó el estudio de todos los materiales que intervienen para la elaboración para la elaboración del bocadillo y la pulpa, se lo detallamos en siguiente cuadro:

**CUADRO 10.** Activos fijos

CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO	COSTO
		UNITARIO	TOTAL
1	Despulpadora	1.800,00	1.800,00
1	Tanque recepción y lavado	1.320,00	1.320,00



1	Tanque recepción de Pulpa	600,00	600,00
2	Marmitas en acero inoxidable de 20 BHP,	7.000,00	7.000,00
1	Caldera generadora de presión de 20 BHP.	15.000,00	15.000,00
1	Cortadora para lonja de 500 gramos	1.500,00	1.500,00
1	Cortadora para lonjas	2.000,00	2.000,00
1	Cortadora para bocadillo tipo veleño	2.300,00	2.300,00
1	Sellador al vacío	2.000,00	2.000,00
1	Mesa de corte de Bocadillo	800,00	800,00
1	Mesa de Selección y lavado	400,00	400,00
1	Mesa para empacado	4.000,00	400,00
	<b>Total</b>		35.120,00

Fuente: Trabajo de investigación

Elaborado por: Gerson Cruz

#### 4.11.4 Distribución por tipo de activo fijo

Se Detalla a continuación todos los gastos en Activo fijos que se utilizara en la producción de Bocadillo y Pulpa de Guayaba.

#### CUADRO 11. Propiedad planta y equipo

CANT.	DESCRIPCION	CODIGO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Despulpadora	CP	1.800,00	1.800,00
1	Tanque de recepción y Lavado	CP	1.320,00	1.320,00
1	Tanque de Recepción de la Pulpa	CP	600,00	600,00
2	Manitas de Acero Inoxidable	CP	7.000,00	7.000,00
1	Caldera generadora de presión	CP	15.000,00	15.000,00
1	Cortadora para lonja de 250 gr	CP	1.500,00	1.500,00
1	Cortadora para lonjas	CP	2.000,00	2.000,00
1	Cortadora para bocadillo	CP	2.300,00	2.300,00

1	Sellador Vacío	CP	2.000,00	2.000,00
1	Mesa de corte de Bocadillo	CP	800,00	800,00
1	Mesa de Selección y Lavado	CP	400,00	400,00
1	Mesa para Empacado	CP	4.000,00	4.000,00
	Tuberías y accesorios	CP	4.000,00	4.000,00
	Instalaciones eléctricas	CP	3.000,00	3.000,00
	Construcción	CP	28.800,00	28.800,00
3	Muebles y enseres	CP	700,00	700,00
	Herramientas	CP	800,00	800,00
2	Equipos de computación	CP	900,00	1.800,00
1	Vehículo	CP	22.500,00	22.500,00
3	Mesas de trabajo	CP	500,00	1.500,00
		<b>Total CP</b>	<b>99.920,00</b>	<b>101.820,00</b>
1	Muebles y enseres	GA	700,00	700,00
3	Equipos de computación	GA	900,00	2.700,00
		<b>Total GA</b>	<b>1.600,00</b>	<b>3.400,00</b>
1	Muebles y enseres	GV	700,00	700,00
2	Equipos de computación	GV	900,00	1.800,00
			<b>1.600,00</b>	<b>2.500,00</b>
			<b>103.120,00</b>	<b>107.720,00</b>

**Fuente:** Trabajo de investigación

**Elaborado por:** Gerson Cruz

## 4.12 ANÁLISIS FINANCIERO

La forma de invertir el capital o dinero necesario del proyecto, se llama método de financiamiento, una vez que usted establezca cuál va a ser el costo para invertir en el negocio, tendrá que ver si está en la posibilidad de cubrirlo, de lo contrario se deberá de solicitar un préstamo al banco u otra persona.

Una vez se conoce cuál es la inversión inicial necesaria, hay que establecer las fuentes económicas de las que se obtendrán los fondos necesarios para financiar el plan de inversiones, Pero la pregunta es: ¿Cómo financiar la inversión? ¿Cuál es la opción óptima?

Ello dependerá en gran medida del proyecto de empresa que estemos impulsando; es decir, del producto o servicio de que se trate, de que se pueda acreditar nuestra capacidad comercial para alcanzar nuestras previsiones de ventas, etc. En definitiva de la consistencia global de nuestro plan de empresa. Verificar las posibles fuentes de financiación de manera eficaz.

Muestra la suma importancia pues identifica las necesidades financieras y muestra las potenciales utilidades de una empresa para desarrollarse y sobrevivir necesita generar ganancias, son las etapas del plan y de saber la cantidad de dinero que necesitamos para el desarrollo de las actividades del día a día así como para el desarrollo futuro de las ganancias

#### **4.12.1 Estados financieros**

Son aquellos donde se va a reflejar toda la contabilidad de nuestra empresa con el objetivo de llevar un correcto control de nuestras inversiones, prestamos, adquisición de maquinarias y demás elementos que se tomaran en cuenta al momento de la ejecución de nuestras actividades empresariales.

### **4.13 PRESUPUESTOS**

#### **4.13.1 Presupuestos de sueldos y salarios**

En la aplicación de nuestros presupuestos determinaremos un porcentaje a pagar proyectado así también todas nuestras compras, salarios, balances etc. para llevar

un mejor control y verificación de cómo va nuestra empresa en el mercado a posicionarse, proyectando así los estados financieros y flujos netos para poder recopilar información.

#### 4.13.2 Sueldos y salarios administración

**CUADRO 12.** Sueldos y salarios

<b>ADMINISTRACION</b>										
GERENTE GENERAL	G.A.	30	1800,00	150,00	28,33	75,00		218,70	2272,03	27.264,40
JEFE FINANCIERO	G.A.	30	1300,00	108,33	28,33	54,17		157,95	1648,78	19.785,40
SECRETARIA	G.A.	30	440,00	36,67	28,33	18,33		53,46	576,79	6.921,52
CONTADORA	G.A.	30	900,00	75,00	28,33	37,50		109,35	1150,18	13.802,20
			<b>4440,00</b>	<b>370,00</b>	<b>113,33</b>	<b>185,00</b>	<b>0,00</b>	<b>539,46</b>	<b>5647,79</b>	<b>67.773,52</b>

**Fuente:** Trabajo de investigación

**Elaborado por:** Gerson Cruz

#### 4.13.3 Sueldos y salarios de ventas

Encontramos en nuestro organigrama que contaremos con 2 vendedores jefe de comercialización y un vendedor que planteamos en el rol de pagos de vendedores ganando así como un operario para ver su práctica.

### CUADRO 13. Rol de pago

#### VENTAS

JEFE DE VENTAS	G.V.	30	1.200,00	100,00	28,33	50,00		145,80	1.524,13	18.289,60
SUPERVISOR	G.V.	30	600,00	50,00	28,33	25,00		72,90	776,23	9.314,80
VENDEDOR	G.V.	30	480,00	40,00	28,33	20,00		58,32	626,65	7.519,84
VENDEDOR	G.V.	30	480,00	40,00	28,33	20,00		58,32	626,65	7.519,84
<b>TOTAL</b>			<b>2.760,00</b>	<b>230,00</b>	<b>113,33</b>	<b>115,00</b>	<b>0,00</b>	<b>335,34</b>	<b>3553,67</b>	<b>42.644,08</b>

Fuente: Trabajo de investigación

Elaborado por: Gerson Cruz

#### 4.13.4 Sueldos y salarios de mano de obra directa e indirecta

Contamos con personal que no tiene contacto directo con la materia prima existiendo así supervisores, gerente el cual observa que la producción siga su proceso correctamente para evitar complicaciones al momento que esté listo el producto final.

### CUADRO 14. Mano de obra indirecta

CARGO	CODIGO 1	DIAS	SUELDO	DECIMO O TERCER R	DECIMO O CUARTO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
JEFE DE PRODUCCION	MOI	30	1000,00	83,33	28,33	41,67		121,50	1.274,83	15.298,00
SUPERVISOR LAB	MOI	30	500,00	41,67	28,33	20,83		60,75	651,58	7.819,00
BODEGUERO	MOI	30	400,00	33,33	28,33	16,67		48,60	526,93	6.323,20
<b>MANO OBRA INDIRECTA</b>			<b>1.900,00</b>	<b>158,33</b>	<b>85,00</b>	<b>79,17</b>	<b>0,00</b>	<b>230,85</b>	<b>2.453,35</b>	<b>29.440,20</b>

Fuente: Trabajo de investigación

Elaborado por: Gerson Cruz

**CUADRO 15. Mano de obra directa**

OBRERO	MOD	30	340,00	28,33	28,33	14,17		41,31	452,14	5.425,72
OBRERO	MOD	30	340,00	28,33	28,33	14,17		41,31	452,14	5.425,72
OBRERO	MOD	30	340,00	28,33	28,33	14,17		41,31	452,14	5.425,72
<b>MANO OBRA DIRECTA</b>			<b>1020,00</b>	<b>85,00</b>	<b>85,00</b>	<b>42,50</b>	<b>0,00</b>	<b>123,93</b>	<b>1356,43</b>	<b>16277,16</b>
			<b>2920,00</b>	<b>243,33</b>	<b>170,00</b>	<b>121,67</b>	<b>0,00</b>	<b>354,78</b>	<b>3809,78</b>	<b>45717,36</b>

Fuente: Trabajo de investigación

Elaborado por: Gerson Cruz

#### 4.14 PRESUPUESTOS DE GASTOS

##### 4.14.1 Presupuestos de gastos administrativos

En nuestros gastos administrativos tenemos como gasto tenemos los insumos, los servicios operativos, gasto de arriendo, imprevisto ya que tenemos algún tipo de eventualidad dentro de cada proceso.

**CUADRO 16. Presupuestos de gastos administrativos.**

GASTOS ADMINISTRATIVOS	TASA CRECIMIENTO	GASTO AÑO 0	GASTO AÑO 1	GASTO AÑO 2	GASTO AÑO 3	GASTO AÑO 4	GASTO AÑO 5
Insumos	9%	113,8		124,042	135,21	147,37	160,64
Servicios Básicos Operativos	9%		960	1046,4	1140,58	1243,23	1355,12
Servicios Administrativos	9%		600	654	712,86	777,02	846,95
Gasto Publicidad	9%		2000	2180	2376,20	2590,06	2823,16
Imprevistos	9%		1200	1308	1425,72	1554,03	1693,90

Fuente: Trabajo de investigación

Elaborado por: Gerson Cruz

#### 4.14.2 Presupuestos de gastos de ventas

En la empresa tendremos gastos de publicidad para darnos a conocer en el mercado local mediante 2 años luego tendremos la publicidad extensa para que nos visiten personas de otros lugares.

**CUADRO 17.** Gastos de ventas.

DETALLE	GASTO AÑO 0	GASTO AÑO 1	GASTO AÑO 2	GASTO AÑO 3	GASTO AÑO 4	GASTO AÑO 5
Gasto Publicidad		2.000	2.180	2.376	2.590	2.823

Fuente: Trabajo de investigación

Elaborado por: Gerson Cruz

#### 4.14.3 Presupuestos de gastos de constitución

**CUADRO 18.** Gastos de constitución

Gastos Diferidos	Valor	Años Vida Util	amort 1año	amort 2año	amort 3año	amort 4año	amort 5año
Gastos de Constitución	2.300,00	5	460,00	460,00	460,00	460,00	460,00

Fuente: Trabajo de investigación

Elaborado por: Gerson Cruz

## 4.15 PRESUPUESTOS DE COSTOS

### 4.15.1 Presupuestos de costos fijos

**CUADRO 19.** Presupuestos de costos fijos

CANT.	DESCRIPCION	CODIGO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Despulpadora	CP	1.800,00	1.800,00
1	Tanque de recepción y Lavado	CP	1.320,00	1.320,00
1	Tanque de Recepción de la Pulpa	CP	600,00	600,00
2	Manitas de Acero Inoxidable	CP	7.000,00	7.000,00
1	Caldera generadora de presión	CP	15.000,00	15.000,00
1	Cortadora para lonja de 250 gr	CP	1.500,00	1.500,00
1	Cortadora para lonjas	CP	2.000,00	2.000,00
1	Cortadora para bocadillo	CP	2.300,00	2.300,00
1	Sellador Vacío	CP	2.000,00	2.000,00
1	Mesa de corte de Bocadillo	CP	800,00	800,00
1	Mesa de Selección y Lavado	CP	400,00	400,00
1	Mesa para Empacado	CP	4.000,00	4.000,00
	Tuberías y accesorios	CP	4.000,00	4.000,00
	Instalaciones eléctricas	CP	3.000,00	3.000,00
	Construcción	CP	28.800,00	28.800,00
3	Muebles y enseres	CP	700,00	700,00
	Herramientas	CP	800,00	800,00



2	Equipos de computación	CP	900,00	1.800,00
1	Vehículo	CP	22.500,00	22.500,00
3	Mesas de trabajo	CP	500,00	1.500,00
		<b>Total CP</b>	<b>99.920,00</b>	<b>101.820,00</b>
1	Muebles y enseres	GA	700,00	700,00
3	Equipos de computación	GA	900,00	2.700,00
		<b>Total GA</b>	<b>1.600,00</b>	<b>3.400,00</b>
1	Muebles y enseres	GV	700,00	700,00
2	Equipos de computación	GV	900,00	1.800,00
			<b>1.600,00</b>	<b>2.500,00</b>
			<b>103.120,00</b>	<b>107.720,00</b>

**Fuente:** Trabajo de investigación  
**Elaborado por:** Gerson Cruz

#### 4.15.2 Presupuesto de costos variables

En los costo variables nos encontramos con la mano de obra directa, gasto de mantenimiento, materia prima donde encontramos nuestro trabajadores directos, los mantenimiento de la maquina e insumos a utilizar en la producción.

**CUADRO 20.** Presupuestos de costos variables

<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>GASTO AÑO 1</b>	<b>GASTO AÑO 2</b>	<b>GASTO AÑO 3</b>	<b>GASTO AÑO 4</b>	<b>GASTO AÑO 5</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	14400	15696	17108,64	18648,42	20326,78
<b>MATERIA PRIMA</b>	33000	35970	39207,30	42735,96	46582,19
<b>INSUMOS</b>	4368	4761,12	4796,50	5228,19	5698,72
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	42625	46461,25	50642,76	55200,61	60168,67
<b>GASTOS MANTENIMIENTO MAQUINARIA</b>	2809,60	3062,46	3338,09	3638,51	3965,98
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	97203	105950,83	115093,29	125451,69	136742,34

Fuente: Trabajo de investigación

Elaborado por: Gerson Cruz

#### **4.16 PRESUPUESTOS DE COSTO TOTALES**

##### **4.16.1 Elementos del costo de producción proyectado**

En el siguiente cuadro se presentan los costos de producción de los 2 productos a elaborar en el cual se detalla uno a uno todos los datos necesarios al momento de la producción.

**CUADRO 21.** Costos de producción proyectada

<b>PRODUCTO BOCADILLO DE GUAYABA 30G</b>						
<b>CONCEPTO</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>TOTAL</b>
<b>MATERIA PRIMA</b>	52.800	60.451	64.682	77.619	93.142	348.694
<b>MATERIALES DIRECTOS</b>	43	51	59	77	100	330
<b>MANO OBRA DIRECTA</b>	6.511	7.326	7.733	8.140	8.547	38.256
<b>COSTOS INDIRECT. FAB.</b>	17.913	19.684	21.177	22.576	24.377	105.727
<b>TOTAL</b>	<b>77.267</b>	<b>87.511</b>	<b>93.651</b>	<b>108.412</b>	<b>126.166</b>	<b>493.008</b>

Fuente: Trabajo de investigación  
Elaborado por: Gerson Cruz

<b>PRODUCTO PULPA DE GUAYABA 250G</b>						
<b>CONCEPTO</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>TOTAL</b>
<b>MATERIA PRIMA</b>	10.980	12.571	13.451	16.141	19.369	72.513
<b>MATERIALES DIRECTOS</b>	22	26	30	39	51	168
<b>MANO OBRA DIRECTA</b>	9.766	10.989	11.599	12.210	12.820	57.384
<b>COSTOS INDIRECT. FAB.</b>	26.869	29.526	31.765	33.864	36.566	158.590
<b>TOTAL</b>	<b>47.638</b>	<b>53.111</b>	<b>56.845</b>	<b>62.254</b>	<b>68.806</b>	<b>288.655</b>

Fuente: Trabajo de investigación  
Elaborado por: Gerson Cruz

#### 4.16.2 Materia prima (MP) proyectada

Actualmente debemos de considerar todos los insumos y nuestra materia prima que tendremos en proceso de producción y la variedad de productos, estos montos son estimados a nivel de producción que vamos a ejecutar durante los años de funcionamiento de la empresa que se realizó el estudio. Se obtuvo esta estimación gracias a los datos de producción donde se multiplicó el costo unitario por los volúmenes de producción

**CUADRO 22.** Materia prima

<b>PRODUCTO</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
PRODUCTO BOCADILLO DE GUAYABA 30 gr	52.800	60.451	64.682	77.619	93.142
PRODUCTO PULPA DE GUAYABA 250 gr	10.980	12.571	13.451	16.141	19.369
<b>TOTAL</b>	<b>63.780</b>	<b>73.022</b>	<b>78.133</b>	<b>93.760</b>	<b>112.512</b>

Fuente: Trabajo de investigación  
Elaborado por: Gerson Cruz

#### 4.16.3 Costos indirectos de fábrica (CIF) proyectado

En este proceso debemos tomar en cuenta la mano de obra directa en su proceso, unidad de producción, horas de mano de obra y elementos utilizados en el proceso de producción.

**CUADRO 23.** Costos indirectos de fábrica

<b>CONCEPTO</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
DEPRECIACIONES	11.412,00	11.412,00	11.412,00	10.812,00	10.812,00
MANO DE OBRA INDIRECTA	29.440,20	33.474,74	36.774,21	40.397,64	44.377,40
SERVICIOS BASICOS	3.140,00	3.454,00	3.799,40	4.179,34	4.597,27
MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA	590,00	649,00	713,90	785,29	863,82
SUMINISTROS DE OFICINA	200,00	220,00	242,00	266,20	292,82
<b>TOTAL EST/RESUL</b>	<b>44.782,20</b>	<b>49.209,74</b>	<b>52.941,51</b>	<b>56.440,47</b>	<b>60.943,31</b>
<b>(-) DEPRECIACION</b>	<b>-11.412,00</b>	<b>-11.412,00</b>	<b>-11.412,00</b>	<b>-10.812,00</b>	<b>-10.812,00</b>
<b>TOTAL P' FLUJO EFECTIVO</b>	<b>33.370,20</b>	<b>37.797,74</b>	<b>41.529,51</b>	<b>45.628,47</b>	<b>50.131,31</b>

Fuente: Trabajo de investigación  
Elaborado por: Gerson Cruz

## 4.17 PRESUPUESTO DE VENTAS

### 4.17.1 Ventas proyectada

**CUADRO 24.** Ventas proyectada

<b>PRODUCTOS</b>	<b>ENERO</b>	<b>FEBRERO</b>	<b>MARZO</b>	<b>ABRIL</b>	<b>MAYO</b>	<b>JUNIO</b>	<b>JULIO</b>	<b>AGOSTO</b>	<b>SEPTIEMBRE</b>	<b>OCTUBRE</b>	<b>NOVIEMBRE</b>	<b>DICIEMBRE</b>	<b>TOTAL</b>
	<b>PRESUP.</b>												
<b>BOCADILLOS</b>	4.800,00	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	59.800
Cantidad	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	240.000
Precio	0,24	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	
<b>Pulpa de Guayaba</b>	17.690,00	17.792	17.792	17.792	17.792	17.792	17.792	17.792	17.792	17.792	17.792	17.792	213.398
Cantidad	10.167	10.167	10.167	10.167	10.167	10.167	10.167	10.167	10.167	10.167	10.167	10.167	122.000
Precio	1,74	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>22.490,00</b>	<b>22.791,67</b>	<b>22.791,67</b>	<b>22.791,67</b>	<b>22.791,67</b>	<b>22.791,67</b>	<b>22.791,67</b>	<b>22.791,67</b>	<b>22.791,67</b>	<b>22.791,67</b>	<b>22.791,67</b>	<b>22.791,67</b>	<b>273.198</b>

Fuente: Trabajo de investigación  
Elaborado por: Gerson Cruz

#### 4.17.2 Balance inicial

	2014	2015	2016	2017	2018
<b>ACTIVO</b>					
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>9.563,85</b>	<b>41.639,04</b>	<b>76.882,34</b>	<b>189.257,00</b>	<b>385.426,14</b>
<b>Disponible</b>	<b>9.563,85</b>	<b>41.639,04</b>	<b>76.882,34</b>	<b>189.257,00</b>	<b>385.426,14</b>
Caja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Bancos	-30.436,15	1.639,04	36.882,34	149.257,00	345.426,14
Inversiones temporales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cuentas por cobrar-clientes	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00	40.000,00
<b>Realizable</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Inventario	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>96.668,00</b>	<b>85.146,00</b>	<b>71.794,00</b>	<b>60.542,00</b>	<b>49.130,00</b>
<b>Activos Fijos</b>	<b>95.468,00</b>	<b>84.246,00</b>	<b>71.194,00</b>	<b>60.242,00</b>	<b>49.290,00</b>
<b>Al Costo de Adquisición</b>	<b>108.520,00</b>	<b>110.350,00</b>	<b>110.350,00</b>	<b>110.350,00</b>	<b>110.350,00</b>
Terreno	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Edificios	28.800,00	19.200,00	19.200,00	19.200,00	19.200,00
Maquinarias y equipos	40.520,00	58.150,00	58.150,00	58.150,00	58.150,00
Muebles y Enseres	3.600,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Equipos de Oficina	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipos de Computación	6.300,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Vehículos	22.500,00	22.500,00	22.500,00	22.500,00	22.500,00
Herramientas	800,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
<b>Depreciación Acumulada</b>	<b>-13.052,00</b>	<b>-26.104,00</b>	<b>-39.156,00</b>	<b>-50.108,00</b>	<b>-61.060,00</b>
<b>Activos Diferidos</b>	<b>1.200,00</b>	<b>900,00</b>	<b>600,00</b>	<b>300,00</b>	<b>-160,00</b>
<b>Gastos de Constitución</b>	<b>1.200,00</b>	<b>900,00</b>	<b>600,00</b>	<b>300,00</b>	<b>-160,00</b>
Costo	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
Amortización acumulada	-300,00	-600,00	-900,00	-1.200,00	-1.660,00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>106.231,85</b>	<b>126.785,04</b>	<b>148.676,34</b>	<b>249.799,00</b>	<b>434.556,14</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>57.355,43</b>	<b>64.504,08</b>	<b>57.793,32</b>	<b>71.854,85</b>	<b>93.023,90</b>
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>57.355,43</b>	<b>64.504,08</b>	<b>57.793,32</b>	<b>71.854,85</b>	<b>93.023,90</b>
Participacion Trabajadores	-6.070,02	2.685,77	6.692,25	20.447,33	38.492,65
Impuestos por Pagar	-8.599,19	3.804,85	9.480,69	28.967,04	54.531,25
Préstamos bancarios	72.024,64	58.013,46	41.620,38	22.440,48	

<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>57.355,43</b>	<b>64.504,08</b>	<b>57.793,32</b>	<b>71.854,85</b>	<b>93.023,90</b>
<b>PATRIMONIO</b>	<b>13.202,42</b>	<b>24.616,96</b>	<b>53.059,02</b>	<b>139.960,15</b>	<b>303.553,91</b>
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>39.000,00</b>	<b>39.000,00</b>	<b>39.000,00</b>	<b>39.000,00</b>	<b>39.000,00</b>
<b>Capital Social</b>	<b>39.000,00</b>	<b>39.000,00</b>	<b>39.000,00</b>	<b>39.000,00</b>	<b>39.000,00</b>
Acciones Comunes	39.000,00	39.000,00	39.000,00	39.000,00	39.000,00
<b>RESULTADOS ANTERIORES</b>	<b>0,00</b>	<b>-25.797,58</b>	<b>-14.383,04</b>	<b>14.059,02</b>	<b>100.960,15</b>
<b>Resultados Anteriores</b>	<b>0,00</b>	<b>-25.797,58</b>	<b>-14.383,04</b>	<b>14.059,02</b>	<b>100.960,15</b>
Pérdidas Acumuladas					
Utilidades Acumuladas	0,00	-25.797,58	-14.383,04	14.059,02	100.960,15
<b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>-25.797,58</b>	<b>11.414,54</b>	<b>28.442,06</b>	<b>86.901,13</b>	<b>163.593,75</b>
<b>Resultados del Ejercicio</b>	<b>-25.797,58</b>	<b>11.414,54</b>	<b>28.442,06</b>	<b>86.901,13</b>	<b>163.593,75</b>
Utilidades del Ejercicio	-25.797,58	11.414,54	28.442,06	86.901,13	163.593,75
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>70.557,85</b>	<b>89.121,04</b>	<b>110.852,34</b>	<b>211.815,00</b>	<b>396.577,80</b>
	35.674,00	37.664,00	37.824,00	37.984,00	37.978,33

#### 4.17.3 Flujo de efectivo proyectado

En nuestro flujo efectivo nos encontramos con el análisis de movimientos y posesión de efectivo es la cantidad de dinero con que contamos entre más fluidez tengamos más rentables estamos

**CUADRO 25.** Flujo de caja

<b>DETERMINACIÓN DE FLUJOS FUTUROS</b>					
<b>Expresado en Dólares</b>					
	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>(+) INGRESOS</b>		317.648,76	373.872,59	493.511,82	651.435,60
<b>(-) EGRESOS</b>		306.234,22	345.430,53	406.610,69	487.841,85
(+) DEPREC		18.818,75	19.054,00	10.702,00	8.109,25
(+) AMORTIZ		3.055,25	3.333,00	3.333,00	277,75
		<b>33.288,54</b>	<b>50.829,06</b>	<b>100.936,13</b>	<b>171.980,75</b>

Fuente: Trabajo de Investigación

Elaborado Por: Gerson Cruz Borbor

#### 4.17.4 Punto de equilibrio

Se lo define al punto de equilibrio como el inicio de las utilidades, para poder calcularlo debemos dividir Costos variables sobre sus ventas, luego el valor de los costos fijos se divide con el resultado anterior restado por (- 1).

**CUADRO 26.** Punto de equilibrio

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO			
COSTOS Y GASTOS	COSTO VARIABLE	COSTO FIJO	COSTO TOTAL
MATERIAS PRIMAS	33000		33000
MANO DE OBRA DIRECTA	12600		12600
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION	90308,76		90308,76
SUELDOS Y SALARIOS ADMINISTRATIVOS		17351,83	17351,83
DEPRECIACION DE ACTIVOS		5875,17	5875,17
GASTO DE PUBLICIDAD		1500	1500
SERVICIOS BASICOS Y OTROS GASTOS		2580	2580
AMORTIZACION ACTIVO DEFERIDO		1488	1488
<b>TOTAL</b>	135908,76	28795	164703,76

Fuente: Trabajo de investigación  
Elaborado por: Gerson Cruz

$$\left( \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas}}} \right)$$

$$\frac{28.795,00}{1 - \frac{135.908,76}{217.800,00}}$$

$$\frac{28795,00}{1 - 0,62}$$

$$\frac{28795,00}{0,38} \Rightarrow 75776,32$$



#### 4.17.5 Tabla económica financiera

##### 4.17.5.1 Decisión de inversión: VAN y TIR:

CUADRO 27. VAN

VAN		
AÑO	FLUJO	DETALLE
2015	33.288,54	
2016	50.829,06	
2017	100.936,13	
2018	171.980,75	
<b>FACTOR VA</b>		15,00%
<b>VAN de flujos</b>		230.753,50
<b>INVERSION</b>		118.120,00
<b>Proyecto Aceptado (VAN &gt;0)</b>		112.633,50

Fuente: Trabajo de investigación

Elaborado por: Gerson Cruz

El Valor Actual Neto del presente proyecto es de 112.633,50 positivo, a una tasa del 15% que nos muestra que el proyecto es rentable, lo que significa que justifica la inversión.

#### TASA INTERNA DE RETORNO

TIR		
AÑO	FLUJO	
AÑO1	-118.120,00	
AÑO2	33.288,54	
AÑO3	50.829,06	
AÑO4	100.936,13	
AÑO5	171.980,75	
<b>TIR</b>		45%

La TIR es la tasa de interés en donde el Valor Presente Neto de los flujos de los ingresos, con el valor presente de los egresos se iguala a cero. Para determinar esta

tasa se debe calcular un flujo de efectivo que se deriva de la operación anual de la vida útil del proyecto.

Para el caso la TIR del proyecto es igual a 45 % lo que supera el costo de oportunidad del dinero que pagan los mercados financieros y por encima de la TMAR del 15%.

### **Análisis de sensibilidad**

El objetivo principal del análisis de sensibilidad es verificar lo que pasaría en los nuevos escenarios de flujos, y si esto sucediera de qué manera afecta en el futuro a nuestro proyecto con el fin de tomar decisiones correctas.

**CUADRO 28** Análisis de sensibilidad

<b>FACTOR</b>	<b>VAN</b>	<b>TIR</b>
Valor Original	32.638,06	45%
Incremento de Ventas 10%	40.305,13	57%
Incremento de Ventas 15%	45.580,78	68%
Incremento de Ventas 20%	55.879,12	75%
Disminución de Ventas 10%	45.560,25	55%
Disminución de Ventas 15%	37.450,27	43%
Disminución de Ventas 20%	28.512,02	36%
Incremento de Costos 5%	30778,09	55%
Incremento de Costos 10%	38.231,15	48%
Incremento de Costos 15%	49.523,12	42%

**Fuente:** Trabajo de Investigación  
**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

Analizando los diferentes escenarios que se realización no podemos dar cuenta que a un incremento de los costos nuestro VAN disminuyo a una cantidad de 30778.09 y un TIR de 45%., lo que se deduce que al llegar una situaciones como la planteada en este cuadro no sucederá nada ya que nuestro proyecto cuenta con una rentabilidad muy buena.

**CUADRO 29** Periodo de recuperación de inversión

Periodo de Recuperación de la Inversión		
Inversión	Año	Flujos
120.000	2015	33.288,54
86.711,46	2016	50.829,06
35.882,40	2017	100.936,13
- 65.053,73		

Fuente: Trabajo de Investigación  
Elaborado por: Gerson Cruz Borbor

Como se demuestra el siguiente cuadro la recuperación de inversión del proyecto en marcha es de 2 años 5 meses ya que según los flujos proyectados nos demuestra el tiempo en donde se va a recuperar el valor total de la inversión de la misma.

### **Análisis de la evaluación ambiental**

Se contralora de manera rígida cumpliendo con todas las normas y leyes establecidas por el Ministerio del Ambiente para que no exista ningún tipo de inconveniente al momento de la fabricación de los productos que vamos a realizar con la fruta establecida que es la guayaba.

Para cumplir con lo expuesto nuestra empresa constara con un excelente alcantarillado donde se arrojaría los desperdicios que ya no vamos a utilizar siendo estos no contaminantes para el entorno donde nos vamos a ubicar.

Se implantara dentro de nuestra organización la cultura de reciclaje aprovechando al máximo del producto que vamos a realizar para que este quede con un mínimo de desperdicio al momento de llegar al producto final.

Nivel de Impacto Indicadores	NEGATIVO				POSITIVO			Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Reciclaje de basura							X	3
Contaminación					X			1
Compost						x		2
Desechos Sólidos				x				0
<b>Total</b>				0	1	2	3	6

El proyecto, por su propia naturaleza, no contiene impactos ambientales negativos, prevé que la producción frutícola se fortalezca bajo principios agro-ecológicos. Se pretende que los controles fito sanitarios, se los realice mediante la utilización de técnicas tradicionales y naturales de control; el proyecto, al ser orientado hacia la construcción de una agroindustria de procesamiento de fruta fresca, debe de controlar de que la misma no contenga productos agroquímicos de ninguna naturaleza, el producto final para tener aceptación en mercados de alta exigencia debe procura tener la calificación de sello verde.

## PARÁMETROS AMBIENTALES

El proyecto que se va a realizar estará intervenido bajo medidas ambientales que serán indicadores bases para cumplir con lo requerido por los organismos, en el medio físico integran todos los elementos como; nivel de ruido, calidad de agua, salubridad, calidad de suelo, clima entre otros.

El lugar destinado para la elaboración de nuestros productos será una zona de suelo compacto, baterías sanitarias en perfecto funcionamiento, su avenida principal presenta asfaltado, lo que significa que su medio proporciona garantía para mantener un producto de buena calidad.

Su estructura física estará compuesta por material acorde a lo requerido por los organismos competentes, evitando contaminación alguna que afecte directamente al medio ambiente. Las instalaciones serán completamente ajustadas al espacio físico para que exista una operación masiva de limpieza; también contará con el respectivo cerramiento evitando la contaminación externa.

En las Normativas Regulatorias Ambientales, se pretende sistematizar un sistema de manejo de impacto ambiental, el cual puede afectar al medio ambiente, con la creación de nuevas empresas como son las industriales, en este caso la empresa va a ser comercial, por el cual no va a perjudicar a medio ambiente.

Los procesos a seguir son la recepción de la materia prima, clasificación, tratamiento de conservación y almacenaje para su producción más adelante al momento de fabricación de los productos detallados en todo el informe que se está elaborando.

#### **4.18 EL RECICLAJE**

Actualmente el reciclaje es una práctica que se aplicó desde hace varios años en la industria, el cartón, el plástico, el vidrio, y las industrias relacionadas con dichos productos o materias primas, teniendo muy en claro y gracias al esfuerzo de algunas tiendas minoristas y ONG's, la industria de fabricación de productos en algunos

países se ha puesto al día con esta preferencia. Los clientes y las entidades públicas elevan continuamente su demanda de servicios e información. Para ser capaces de satisfacer esas demandas, las empresas de gestión de residuos necesitan plena visibilidad del origen, composición y localización de los generadores de residuos dentro de su cadena logística.

#### **4.19 ESTRATEGIAS DE EJECUCIÓN**

Las estrategias a utilizar para la realización de nuestro proyecto serán las siguientes:

- ✚ Hipotecar gran parte de los inmuebles de la empresa al momento de adquirir el préstamo bancario en caso de no poder pagar la deuda.
  
- ✚ Realizar e investigar todos los medios necesarios para realizar las debidas publicidades y así lograr de manera inmediata en el Cantón Playas al momento de iniciar nuestras operaciones de fabricación.
  
- ✚ La distribución y comercialización será directamente con el consumidor para evitarnos costos y así tener la certeza que entregamos un producto de calidad a nuestros clientes.

**CUADRO 30** Plan de acción

<b>Plan De Acción</b>	<b>Propuesta: CREACION DE UNA EMPRESA DE ELABORACION DULCES DERIVADOS DE LA GUAYABA EN EL CANTON PLAYAS.PROVINCIA DEL GUAYAS.AÑO.2015</b>		
Detallar todas las actividades que se van a realizar en la empresa mediante un plan de acción para su funcionamiento.	<b>INDICADORES: Análisis de Mercado, técnico, financiero, legal, Ambiental,</b>		
<b>OBJETIVOS</b>	<b>INDICADORES:</b>	<b>ESTRATEGIAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b>
Estudio Legal: Verificar todas las leyes, normas y reglamentos que vayan acorde a la ejecución del proyecto.	Constitución del Ecuador, Plan del Buen Vivir, Ministerio de Agricultura, Inec.	Ejecutar las leyes que sean acorde a la realización del proyecto.	Aplicar los artículos de la constitución del Ecuador, normas y políticas del plan nacional del buen vivir y todos los reglamentos establecidos por el ministerio de agricultura.
Estudio de Mercado: Mediante este estudio se logró identificar el mercado donde se va a establecer los productos que vamos a elaborar.	Elaboración y Aplicación de encuestas, observación directa, entrevistas y respectivas investigaciones de campo y científicas,	Producto, Ventas, Precios, Distribución,	Elaborar modelos de encuestas, cuestionarios de entrevistas y analizar las diferentes situaciones de las empresa relacionadas con la actividad que se va a realizar,
Estudio Técnico: Plantear mediante este estudio la ubicación correcta de la empresa, aprovechando todos los beneficios que brindan sus alrededores	Ubicación, tamaño y distribución de todos los departamentos y sectores de producción dentro de la empresa,	Optimizar todo el terreno disponible para así lograr abarcar todo el área a utilizar, también aprovechar al máximo todos los recursos que estén a los alrededores sean naturales, humanos y financieros.	Puntualidad en el pago de los predios del terreno. Tener al día los pagos de los servicios básicos ya que son indispensables para la producción. Realizar la debida canalización para los desechos de la producción
Estudio Financiero: Coordinar los recursos económicos necesarios para llevar a cabo el proyecto, realizar todos los estados financieros con sus respectivos indicadores.	Métodos de Evaluación Financiera. Tipos de inversión. Presupuestos de inversión. Indicadores de financieros. VAN, TIR, PE.	Realizar los respectivos informes de todos los indicadores financieros. Balance inicial. Flujos de caja. Tiempo de recuperación de la inversión del proyecto,	Verificar los valores a invertir. Elaborar el estado de situación inicial, estado de resultado, estado de flujo de efectivo, estado de situación financiera final, determinar el TIR Y EL VAN, análisis de indicadores financieros.
Impacto Ambiental: Prioridad al cuidado del medio ambiente, estableciendo reglamentos para el cuidado del ambiente.	Flora, fauna, reciclaje, canalización de los desechos sólidos, alcantarillado de primera.	Clasificar todos los residuos de la producción, vidrios, plásticos, y otros desechos.	Reutilizar los desechos de la guayaba en otros tipos de producción que se los pueda fabricar y así se lograra la optimización de toda la materia prima.

**Fuente:** Trabajo de Investigación

**Elaborado por:** Gerson Cruz Borbor

## CONCLUSIONES

- ✚ El periodo de recuperación de inversión del proyecto se determinó en un plazo de 2 años 5 meses ya que durante ese tiempo se volverá a contar el valor que costo toda la inversión.
- ✚ Se determinó un punto de equilibrio de \$75.776.32 la información suficiente sobre el estado financiero del tema propuesto, lo que permitió sustentar cada una de las fases del proyecto realizado.
- ✚ El análisis financiero proporcionó a la empresa una visión más clara sobre los factores económicos, políticos, legales, sociales, culturales, tecnológicos y competitivos, determinando así un VAN de \$112.633,50 lo que justifica el valor de la inversión.
- ✚ Aprovechando todos los estudios financieros se determinó un TIR del 45% lo que supera el costo de oportunidad del dinero que pagan os mercados financieros.
- ✚ Utilizando herramientas administrativas nos permitan Direccionar la empresa de manera correcta, ayudarán a darle un mejor enfoque a los procesos, los productos, los servicios y lo más importante cumplir con los objetivos.



## RECOMENDACIONES

- ✚ Lograr que se utilice la capacidad instalada máxima que puede generar la empresa para satisfacer la demanda y conseguir incrementar las utilidades, Invertir los recursos propios necesarios y recurrir a fuentes de financiamiento como es la C.F.N para llevar a cabo nuestro proyecto propuesto, en cuento a nuestro estudio de mercado y financiero que es viable.
- ✚ Aumentar la calidad de los productos de la mejor manera adecuadamente que es una de las principales factores que los consumidores se fijan para la compra de los productos esto ayudará a la comercialización de dulces derivados de la guayaba en un mundo globalizado para cumplir con lo que indica la visión y misión de la empresa.
- ✚ Mejorar la gestión productiva de la empresa ya que actualmente se está trabajando con un 75% de la capacidad instalada de la fábrica cuando lo ideal es trabajar al 100%, para cubrir las necesidades de los consumidores y así aumentar la demanda de la empresa
- ✚ Utilizar tecnología del internet como principal medio de comunicación entre la empresa y realizar campañas publicitarias en medios de comunicación mostrando los beneficios confeccionada con mano de obra y materia prima.
- ✚ Aplicar constantemente las herramientas administrativas para mantener a los miembros dela empresa direccionados hacia los mismos objetivos principales de la empresa.

## **BIBLIOGRAFÍA**

AVILA, Joustine, 2011 ,PRINCIPIOS DE LA ADMINISTRACION, Ediciones Eudecor. Córdoba

BUSKANK Richard H. PRINCIPIOS Y PRÁCTICA DEL MARKETING Editorial Limerin.

CATEORA, Philip. MARKETING INTERNACIONAL. 8va edición

CHIAVENATO, Adalberto. ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS 5ta. Edición.

Corporación Colombiana de Investigaciones Agropecuaria, Programa Cooperativo de Desarrollo Agroindustrial Rural-Prodar, edición 500 ejemplares, Bogotá 2010.

GONZÁLEZ DOMINGUEZ FRANCISCO, 2006, Creación de empresas, guía del emprendedor, Edición Pirámide.

JÁCOME, Walter. 2012, Bases teóricas y Prácticas para el diseño y evaluación de proyectos productivos y de inversión, Editorial Universitaria, Ibarra – Ecuador

KOONTZ HAROLD. ELEMENTOS DE ADMINISTRACION, Editorial McGraw Hill.

LEIVA, Francisco, 2010. Nociones de metodología de investigación científica, Segunda edición corregida y aumentada, Quito-Ecuador.

LONGENECKER G. Justin. ADMINISTRACION DE PEQUEÑAS EMPRESAS, Editorial Edición 11.

PRADA, Luz Esperanza; SALAZAR, Luzardo, 2002 Buenas Prácticas de Manufactura en la Elaboración de Productos Derivados de la Guayaba, Barbosa, Santander.

TERRY G, Franklin, 2010, Principios de la Administración.

URBANO, David, 2011, Invitación al emprendimiento, una aproximación a la creación de empresas, Edición 1era.

VALERA Rodrigo, 2010, Innovación empresarial, arte y ciencia en la creación de empresas, Edición 2da., Bogotá

VILLAMIZAR, César. 2011, Fortalecimiento Agroindustrial de la guayaba, Segunda edición, Colombia.

## **LINCOGRAFIA**

- ✓ [www.google.com](http://www.google.com)
- ✓ [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)
- ✓ [www.inec.gov.ec/censoGuayas/](http://www.inec.gov.ec/censoGuayas/)
- ✓ [www.mag.gov.ec/ec/hectareas/Guayas/agrario](http://www.mag.gov.ec/ec/hectareas/Guayas/agrario)
- ✓ [www.monografías.com](http://www.monografías.com)
- ✓ [www.municipio\\_de General Villamil Playas.org](http://www.municipio_de_General_Villamil_Playas.org)
- ✓ [www.promonegocios.net/empresa/misión/visión](http://www.promonegocios.net/empresa/misión/visión)
- ✓ [www.ecuaworld.ec/mapa\\_ecuador.htm](http://www.ecuaworld.ec/mapa_ecuador.htm)

# **ANEXOS**

## Anexo 1 Formulario de encuestas



Universidad Estatal Península de Santa Elena  
Facultad de Ciencias Administrativas  
Carrera de Desarrollo Empresarial



Encuesta para, Evaluar la incidencia de la inversión privada en la diversificación de la oferta de productos derivados de la guayaba del cantón Playas 2014.  
Mediante un estudio de factibilidad para la creación de la empresa.

**INSTRUCTIVO; MARQUE CON UNA " X" LA RESPUESTA QUE USTED CONSIDERE MÁS APROPIADA SEA LO MÁS SINCERO POSIBLE**

1.-Siempre 2.- Casi siempre 3.- A veces 4.- Nunca

Nº	Ítems	1	2	3	4
1	¿Consumen usted productos de frutas naturales?				
2	¿Con qué frecuencia compra frutas en su hogar?				
3	¿Considera Usted que debería existir en el Cantón Playas una empresa dedicada exclusivamente a la producción y comercialización de dulces de guayaba?				
4	¿Conoce usted los beneficios de la guayaba?				
5	¿Estaría de acuerdo a consumir un producto de fruta natural fabricado en el cantón?				
6	¿Al momento de realizar su compra verifica usted la tabla nutricional que la fruta posee?				
7	¿Considera usted al dulce de guayaba como una golosina diaria para sus hijos?				
8	¿En el hogar utiliza para su alimentación productos como mermeladas, dulces, conservas?				
9	¿Qué nivel de importancia tiene para usted la presentación e imagen de producto que compra?				
10	¿Al momento de adquirir un producto el precio influye en la decisión de su compra?				
11	¿Le gustaría que nuestro producto sea llevado directamente al consumidor final?				
12	¿Considera usted que toda la mano de obra para nuestra empresa sean locales?				
13	¿Considera usted que nuestra empresa debería tomar en cuenta el impacto ambiental que producirá en la elaboración del mismo?				
14	¿Es importante para usted una buena presentación de nuestra empresa al momento del lanzamiento del producto?				
15	¿Apoyaría el emprendimiento de los nuevos talentos empresariales que existen en nuestro cantón?				

Fuente: Trabajo de investigación  
Elaborado por: Gerson Cruz

## Anexo 2 Carta aval



**Anexo 3** Fotos de encuestas





**Anexo 4** Planos de la infraestructura

