UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

"IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE HORTALIZAS ORGÁNICAS SEMIPREPARADAS EN LA PARROQUIA PURUNUMA (CANTÓN GONZANAMÁ) Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE LOJA"

TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERAS COMERCIALES.

AUTORAS:

Leydy Beatriz Jumbo Montoya
Alexandra Lorena Larreategui Luzuriaga

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. César Neira Hinostroza

LOJA – ECUADOR
2012

CERTIFICACION

Ing. Com. César Neira Hinostroza

DIRECTOR DE TESIS

C E R T I F I C A:

Que el presente trabajo de investigación, previo a la obtención del Título de Ingenieras Comerciales denominado: "**IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE HORTALIZAS ORGÁNICAS SEMIPREPARADAS EN LA PARROQUIA PURUNUMA (CANTÓN GONZANAMÁ) Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE LOJA"** realizado por las estudiantes: **Leydy Beatriz Jumbo Montoya y Alexandra Lorena Larreategui Luzuriaga**; ha sido orientado, dirigido y revisado bajo mi dirección; por lo tanto autorizo su presentación, sustentación y disertación.

Loja, Noviembre del 2012

Ing. Com. César Neira Hinostroza
DOCENTE DE LA CARRERA

AUTORÍA

Todos los criterios, ideas, análisis, afirmaciones, interpretaciones, recopilación de datos, conclusiones, recomendaciones e información que contiene el presente trabajo de tesis denominado: "**IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE HORTALIZAS ORGÁNICAS SEMIPREPARADAS EN LA PARROQUIA PURUNUMA (CANTÓN GONZANAMÁ) Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE LOJA"**, son de responsabilidad exclusiva de las autoras.

……

Leydy Beatriz Jumbo Montoya

……

Alexandra Lorena Larreategui Luzuriaga

AGRADECIMIENTO

Al concluir nuestra carrera queremos dejar constancia de nuestra imperecedera gratitud y un especial agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja por darnos la oportunidad de cursar y culminar nuestros estudios superiores, también a la Carrera de Administración de Empresas por permitir formarnos como profesionales, a su planta docente, quienes desinteresadamente supieron compartir sus conocimientos en forma oportuna y sincera; a nuestro Director de Tesis al Ing. César Neira Hinostroza que en forma profesional y leal orientó el presente trabajo de tesis.

A nuestros padres, familiares, y amigos que nos apoyaron constantemente, respaldándonos en todo momento para cumplir con esta meta trazada.

Las Autoras

DEDICATORIA

A dios por otorgarme la vida, sabiduría y salud, a mis queridos padres, esposo y tiernos hijos que con su sonrisa e inocencia supieron impulsar positivamente para la consecución de mis aspiraciones y fueron mi apoyo para cristalizar con éxito mis más caros ideales.

A mis queridos hermanos que de una u otra manera me brindaron ese aliento necesario para poder llegar al cumplimiento de mis metas y objetivos planteados.

Leydy Jumbo

A dios y a mis padres, pues a su amor debo la vida y el esfuerzo por mi triunfo logrado.

A mis hermanos, compañeros infalibles en los momentos más difíciles de mi vida.

A todos mis familiares que me brindaron su amor y alegría, dándome el valor para seguir adelante.

Alexandra Larreategui

TÍTULO

a. TÍTULO:

“IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE HORTALIZAS ORGÁNICAS SEMIPREPARADAS EN LA PARROQUIA PURUNUMA (CANTÓN GONZANAMÁ) Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE LOJA”.

RESUMEN

b. RESUMEN

Actualmente la parroquia Purunuma del Cantón Gonzanamá se ve afectada por una notoria recesión en el campo productivo, siendo una barrera para su desarrollo sostenido y que permita competir en la provincia de Loja.

Es por esto que las nuevas generaciones de profesionales tenemos que realizar esfuerzos en pro de crear pequeñas empresas innovadores, ocupando la mano de obra local, con recursos de la zona y con productos que pueden salir al mercado en condiciones optimas, de calidad y precio.

Por estas razones este proyecto tiene como finalidad ayudar con la implementación de una empresa que permita crear algunas fuentes de trabajo, aprovechar los recursos naturales existentes, creando un valor económico agregado y poner en práctica los conocimientos adquiridos, en beneficio de una sociedad que necesita que sus nuevos profesionales se inserten en la vida productiva y económica.

De aquí la real necesidad de producir bienes y servicios, siendo emprendedores y afrontando la grave crisis que atraviesa nuestro país, siendo conveniente realizar y ejecutar nuestro proyecto de tesis denominado: **"Implementación de una Empresa Productora de Hortalizas Orgánicas Semipreparadas en la Parroquia Purunuma (Cantón Gonzanamá) y su Comercialización en la Provincia de Loja** "el mismo que contribuya al desarrollo del cantón y provincia de Loja.

Este proyecto tiene como objetivo producir hortalizas mediante un proceso de ingeniería se obtendrá un producto de buena calidad y con precios competitivos, a esto se suma los insumos utilizados lo que asegura que tendrá una muy buena acogida en el mercado consumidor, por otro lado las hortalizas son muy importantes

y son buenas para la salud, con un alto contenido nutricional reconocida internacionalmente, lo que abre las puertas para ver la posibilidad en un futuro próximo para que se puedan exportar.

Para esto se ha realizado un estudio descriptivo y técnico del mercado, se realizo un estudio organizacional de la empresa, un estudio financiero, a través de sus indicadores como el Valor Actual Neto (VAN) dando un resultado positivo el mismo es de $ 30.223,81 esto indica que es mayor a la inversión inicial, Tasa Interna de Retorno(TIR) que es de 19,22% por lo tanto el proyecto se acepta, Relación Beneficio Costo de 1,25 indica que por cada dólar invertido hay 0,25 centavos de utilidad, Periodo de Recuperación del Capital (PR/C) es de 5 años, 10 meses y 13 días, el análisis de sensibilidad en el incremento en los costos es 7,83% demuestra que el proyecto es sensible, así mismo el análisis de sensibilidad con disminución de los ingresos el valor obtenido es 6,28% esto demuestra que el proyecto es sensible.

Al final de este trabajo de investigación se dan a conocer conclusiones y se plantean las recomendaciones.

b.SUMMARY

currently the parish of Canton Purunuma Gonzanamá is affected by a marked downturn in the productive, being a barrier to sustainable development and to compete in the province of Loja.

That is why the new generation of professionals we have to make efforts to create small innovative companies, occupying the local workforce, with resources in the area and with products that may hit the market in top condition, quality and price.

For these reasons this project is intended to assist with the implementation of a company that will create some jobs, leverage existing resources, creating economic value added and put into practice the knowledge acquired for the benefit of a society that needs to their new professionals are inserted into the economic and productive life.

From here the real need to produce goods and services, being enterprising and facing the grave crisis facing our country, being convenient to carry out and execute our thesis project entitled: "Implementation of a producer of semi-prepared organic vegetables in the Parish Purunuma (Canton Gonzanamá) and marketing in the Province of Loja "it contributes to the development of the county and province of Loja.

This project aims to produce vegetables using an engineering process will get a good quality product and competitive prices, this adds to the inputs used which ensures that you have a very good reception in the consumer market, on the other vegetables are very important and are good for health, with an internationally recognized high nutritional content, which opens the door to see the possibility in the near future so they can export.

For this is a descriptive study and market technician, a study was made of the company organizational, financial study, through indicators such as Net Present Value (NPV) giving a positive result it is $ 30,223, 81 This indicates a greater initial investment, internal rate of return (IRR) of 19.22% which is therefore the project is accepted, Benefit Cost Ratio of 1.25 indicates that for every dollar invested there 0.25 utility cents, Capital Recovery Period (PR / C) is 5 years, 10 months and 13 days, the sensitivity analysis in the increased cost is 7.83% shows that the project is sensitive, so does the sensitivity analysis with declining revenues the value obtained is 6.28% this shows that the project is sensitive.

At the end of this research disclosed conclusions and recommendations arising.

INTRODUCCIÓN

c. INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo de investigación comprende un Estudio de Factibilidad para la implementación de una empresa productora de hortalizas orgánicas semipreparadas en la parroquia Purunuma (cantón Gonzanamá) y su comercialización en la provincia de Loja, mismo que busca medir el impacto que la inversión promueve en el bienestar de la comunidad, mediante la satisfacción de necesidades (deseos) de los usuarios del producto y generación de fuentes de empleo, económicamente se trata de incentivar a los capitalista a invertir ya que constituye una buena opción para los empresarios, y la ejecución del mismo significa la obtención de beneficios conjuntamente con la satisfacción de necesidades, el proyecto de factibilidad tiene una vida útil de 10 años.

Este trabajo se inició realizando el resumen en castellano e ingles de los principales aspectos que contiene el proyecto en base a los diferentes estudios de: mercado, técnico, organizacional, legal y sobre todo el aspecto financiero.

Seguidamente esta la Introducción, el que hace referencia a todo el trabajo investigativo realizado, mediante una presentación del informe final de la investigación.

Luego tenemos la Revisión de Literatura, a través de la técnica de recolección de información secundaria se pudo obtener literatura de diferentes fuentes para lograr una tipificación adecuada sobre lo investigado.

Posterior a esto están los Materiales y Métodos, que describe la aplicación de los diferentes métodos, técnicas e instrumentos de investigación científica aplicados en el desarrollo de la investigación.

Después tenemos los Resultados, en la cual se realiza una exposición de los resultados obtenidos en las encuestas y entrevistas realizadas, presentándolos con mucha claridad mediante la utilización de cuadros y gráficos estadísticos, mismos que fueron interpretados y relacionados para saber si es factible o no la implementación de esta nueva empresa.

Dentro de la discusión, tenemos las fases de un proyecto de inversión como son:

El Estudio de Mercado, en el cual se estableció la demanda y oferta de esta nueva empresa, y a su vez se presenta la propuesta de una estrategia comercial a través de las 4p´s del marketing: producto, precio, plaza y promoción.

El Estudio Técnico, aquí se realizó el tamaño de la planta, dentro de este se estableció la capacidad instalada y utilizada, luego se hizo la localización y la ingeniería del proyecto, en el cual se especifica el estudio de proveedores, componente tecnológico, infraestructura física, y el proceso del servicio.

El Estudio Organizacional, dentro de este estudio se determinó la organización legal, la estructura de la empresa y el manual de funciones, que ayudarán a todo el personal a un mejor desempeño en sus actividades.

El Estudio Financiero, en este estudio se estableció las inversiones y el financiamiento que esta empresa tendrá para iniciar sus actividades, así como también los presupuestos de costos e ingresos y los estados proforma para la vida útil del proyecto.

La Evaluación Económica o financiera, dentro del cual se pudo establecer la conveniencia económica del proyecto y su ejecución a través del análisis de los indicadores financieros como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital, y Análisis de Sensibilidad.

Luego de realizar los cuatro estudios anteriormente mencionados, se realizaron las respectivas conclusiones en donde se encuentra la síntesis más relevante de los resultados obtenidos del trabajo de investigación; así mismo se plantea las respectivas recomendaciones necesarias para su posterior implementación.

Por último se realizó la Bibliografía que fue la fuente de consulta y apoyo para descomponer y entender el proyecto y poder llegar a su culminación, además se complemento el proyecto con la compilación de los Anexos sobre componentes del proyecto de tesis.

REVISIÓN DE LITERATURA

d. REVISIÓN DE LITERATURA

Antecedentes del Cantón Gonzanamá

Cantón Gonzanamá:

Gonzanamá está ubicada en el corazón de la provincia de Loja, la mayoría de su territorio es utilizado para la agricultura y ganadería por lo que se considera a este cantón como la “Capital Agrícola, ganadera y artesanal de la provincia de Loja”.

División Política: El cantón tiene la siguiente división política: 1 parroquia urbana y 4 rurales, entre ellas tenemos Changaimina, Nambacola, Purunuma y Sacapalca.

Población económicamente activa: Los pobladores del cantón en general se dedican en su gran mayoría a la agricultura, especialmente a la producción de tomate, caña de azúcar y una gama de productos de ciclo corto. Una buena parte también se dedica a la ganadería, destacándose la zona de Colca. La parroquia Purunuma es una zona rica en producción de madera, sobresaliendo el pino; otro renglón económico es el artesanal, con la participación comunitaria se elaboran productos textiles en forma manual.

El cantón Gonzanamá cuenta con 14987 habitantes, se encuentra ubicado en el centro sur de la ciudad de Loja recorriendo una distancia de 81 Km, siguiendo la vía occidental por una carretera de primer orden hasta Catamayo 36 Km, y desde esta por una carretera de segundo orden se llega hasta la parroquia de Gonzanamá a una distancia de 45 Km.[1]

Parroquia Purunuma

La parroquia Purunuma está ubicada a una altura de 2435 m.s.n.m., es una de las más pequeñas con relación a las demás parroquias, cuenta con una superficie de 150 Km y su población es de 1291 habitantes; el clima es por lo general frio a excepción de la parte baja en donde existe un clima subtropical, la temperatura promedio es de 12ºC.

[1] ILUSTRE MUNICIPIO DE GONZANAMÁ

A la parroquia Purunuma se puede acceder por tres caminos vecinales diferentes, los mismos permiten poner en contacto a Purunuma con Gonzanamá, Quilanga y Malacatos.

El territorio parroquial de Purunuma se extiende desde los 03º58`, hasta los 04º15` de latitud Sur y desde 79º17`, hasta los 79º24` de longitud occidental. Su extensión aproximada es de 150 Km^2. Su clima es templado, a excepción de los barrios: San Miguel, Chiquil y la Cría que, por su ubicación geográfica, poseen clima subtropical. Se experimenta ligeras variaciones en las estaciones climáticas de invierno y verano. Siendo su temperatura promedio de 12º.

Producción Agrícola

La fertilidad del suelo sin duda contribuye al cultivo de diversos productos agrícolas con frecuencia en lugares altos. Los cultivos que se dan en mayor abundancia como el maíz y café por su variedad y calidad, sin restar importancia al cultivo de hortalizas, frutas y hierbas medicinales.

Hortalizas

Origen.- La palabra “horticultura” proviene de la palabra latina HORTUS (huerta, planta o jardín) y de CULTURA (cultivo).

El término de hortalizas se refiere a todas las plantas herbáceas que se cultivan y que son adecuadas para el consumo, bien crudas o cocinadas. El término de verduras hace referencia exclusiva a los órganos verdes, es decir, hojas y tallos

tiernos o las inflorescencias (flores). En el concepto de hortalizas también se incluyen las legumbres frescas o verdes, como guisantes y habas frescas.

Concepto.

Las hortalizas son un conjunto de plantas cultivadas generalmente en huertas o regadíos, que se consume como alimento, ya sea de forma cruda o preparada culinariamente, además incluye a las verduras y a las legumbres verdes como las habas y los guisantes.

Importancia.

Las hortalizas aportan a nuestro organismo sustancias de defensa como las vitaminas, minerales y de afectos terapéuticos ejerciendo por lo general un efecto favorable para nuestra flora intestinal. Se consideran fundamentales para la salud e indispensables dentro del concepto de dieta equilibrada, contribuye a reducir el riesgo de las enfermedades de máximo impacto entre ellas las cardiovasculares, degenerativas y el cáncer.

Beneficios Generales.

Las hortalizas juegan un papel importante en la alimentación humana, constituyen un grupo especial de alimentos por su alto contenido vitamínico (vitaminas A, B, C, D, E, K y P) y mineralógico (calcio, fósforo, potasio, sodio, cloro, azufre, magnesio, hierro, yodo, etc.)

Son cultivos que demandan bastante mono de obra, y por lo tanto en parte es la solución para la falta de empleo en las áreas rurales.

Cultivados adecuadamente, son altamente rentables en pequeñas superficies, además son adecuados para la producción orgánica de sus productos.

Sus ciclos son cortos, desde los 45 días en adelante, lo cual permite tener varias cosechas al año.

Clasificación de las Hortalizas en función de su forma de presentación al consumidor

De este modo se distinguen los siguientes grupos:

Primera gama:

Hortalizas frescas y otros productos conservados mediante métodos tradicionales como la deshidratación, salazón y fermentación. De esta forma, se pueden obtener hortalizas desecadas (pimiento seco), deshidratadas y los populares encurtidos (pepinillos, cebolletas, pimientos, etc.)

Segunda gama:

Incluye a las conservas que han sido sometidas a un tratamiento térmico que garantiza una mayor vida útil del producto.

Tercera gama:

Se incluye en este producto las hortalizas congeladas.

Cuarta gama:

Son hortalizas lavadas, peladas, cortadas y envasadas en condiciones especiales (atmósferas modificadas o controladas) y listas para su consumo (por ejemplo, ensaladas variadas). Dentro de este grupo está contemplado nuestro proyecto.

Quinta gama:

Se refiere a los productos cocinados (salsas de hortalizas, sofritos) o a una mezcla de cocinados con hortalizas frescas.

En los últimos años ha tenido lugar un crecimiento espectacular en la producción y demanda de alimentos de cultivo ecológico, sobre todo de productos frescos. Entre ellos destacan las hortalizas frescas, sin embargo en la actualidad el sector de la agricultura ecológica ocupa un pequeño espacio de mercado, aunque se espera un fuerte crecimiento a corto o mediano plazo.

Abonos y Fertilizantes Orgánicos

Los elementos nutritivos, que se encuentran en el suelo en cantidades variables dependiendo de la composición química del mismo, desempeñan funciones específicas en el desarrollo de las plantas y en el ciclo biológico vegetal. De ellos depende la cantidad, la calidad y la época de la cosecha.

Abono con Estiércol

Su composición es muy variable, según la calidad del lecho y el tipo de alimentación de los animales; para poder ser empleado, tiene que experimentar un proceso de fermentación, durante el cual las sustancias complejas se degradan y se convierten

en sustancias simples; el estiércol estará listo para ser utilizado, cuando la estructura de los materiales originarios todavía es reconocible, aunque sea mínimamente.

El estiércol se considera un abono predominante nitrogenado y está particularmente indicado para las hortalizas de hoja y para todos los cultivos durante el puntoálgido de la actividad vegetativa.

Abono verde

Un excelente sistema de mejora de la tierra que básicamente consiste en plantar especies que mejoraran la fertilidad y la estructura del suelo y que son plantas con aparato radical, profundo y rápido desarrollo, que tengan grandes y tiernas hojas que se adapte a los terrenos pobres que deseamos mejorar.

Estas raíces profundas recuperarán los elementos minerales acumulados en profundidad inalcanzables por otros cultivos volviéndolas a incorporar en el ciclo metabólico.

Abono verde nitrificante

Son plantas de profundas raíces ricas en nódulos radiculares con bacterias fijadoras del nitrógeno atmosférico que quedará en la tierra al secarse la planta, entre ellas la alfalfa, el trébol, la zulla, el altramuz.

Abono verde simple

Con especies de las crucíferas como la mostaza amarilla, el trigo sarraceno, la remolacha forrajera o la colza. Son plantas de raíces poco profundas pero que producen abundante vegetación que favorecerá el crecimiento. Conviene nitrogenar la tierra antes de su plantación con compost o estiércol.

Humus de lombriz

Son los residuos naturales que genera la lombriz roja californiana al descomponerse, es rico en nutrientes como Potasio, Magnesio, Fósforo, Nitrógeno.

Cenizas vegetales

La ceniza vegetal (palo quemado) contiene, a excepción del nitrógeno todos los elementos adecuados para la fertilización como son: potasio, calcio, fósforo, magnesio.

Se le considera como abono plástico y se deberá utilizar para corregir los suelos ácidos.

Abonos de procedencia animal

Los huesos en harina, harinas de pescado o sangre seca, son excelentes nutrientes, que se pueden incorporar justo antes de plantar.

Harinas de carne y pescado: Son subproductos desecados de la industria alimentaria que contiene nitrógeno y fósforo en cantidades variables según la proporción ósea y cartilaginosa que contengan. Si este contenido es alto, el contenido de fósforo puede igualar el del nitrógeno, pero generalmente se considera nitrogenado.

Harinas de sangre: De alto contenido nitrogenado, contiene también algo de anhídrido fosfórico y potasio.

Harinas de cuernos y pezuñas: Como se indica está constituido por cuernos y pezuñas triturados y torrefactados y se considera abono nitrogenado, Potasio.

Abonos foliares

Son aquellos abonos mediante los cuales nutrimos a las plantas irrigando sus hojas y partes verdes. Les aportamos así oligoelementos en cuyo defecto la planta sufre las típicas alteraciones por carencia o clorosis (decoloraciones, manchas).

Se componen por lo general de extractos de algas, ortigas y otras plantas medicinales y aromáticas.

Abonos líquidos

Se obtienen al macerar en agua abonos orgánicos como estiércol, gallinaza, etc., que decantaremos y tamizaremos antes de su utilización, extrayendo así las sustancias nutritivas solubles que nuestras plantas necesitan.

Una vez diluido, el líquido resultante se utiliza directamente con lo que se obtiene un efecto rápido en los cultivos.

Activa la acción del compost en superficie y la descomposición de materiales como el aserrín, las virutas de madera y trozos de ramas que son ricas en lignina.

Las arenas y arcillas se utilizan como anti compactantes la arena (no marina) y para dar consistencia la arcilla.

PROYECTO DE INVERSIÓN

Concepto

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.[2]

Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.

[2]MIRANDA MIRANDA, Juan José; **Gestión de Proyectos**; Sexta Edición; M & M Editores, Bogotá – Colombia, 2006, Pág. 3.

Todo proyecto de inversión genera efectos o impactos de naturaleza diversa, directos, indirectos, externos e intangibles. Estos últimos rebasan con mucho las posibilidades de su medición monetaria y sin embargo no considerarlos resulta pernicioso por lo que representan en los estados de ánimo y definitiva satisfacción de la población beneficiaria o perjudicada.

En la valoración económica pueden existir elementos perceptibles por una comunidad como perjuicio o beneficio, pero que al momento de su ponderación en unidades monetarias, sea imposible o altamente difícil materializarlo. En la economía contemporánea se hacen intentos, por llegar a aproximarse a métodos de medición que aborden los elementos cualitativos, pero siempre supeditados a una apreciación subjetiva de la realidad.

No contemplar lo subjetivo o intangible presente en determinados impactos de una inversión puede alejar de la practica la mejor recomendación para decidir, por lo que es conveniente intentar alguna metódica que insértelo cualitativo en lo cuantitativo.

Las bachilleres.

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y

a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamientos de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD			
ESTUDIO DE MERCADO	ESTUDIO TÉCNICO	ESTUDIO DE ORGANIZACIÓN	ESTUDIO FINANCIERO

Un Proyecto ésta formada por cuatro Estudios Principales que son:

El Estudio de Mercado:

El objetivo aquí es estimar las ventas. Lo primero es definir el producto o servicio: ¿Qué es?, ¿Para qué sirve?, ¿Cuál es su "unidad": piezas, litros, kilos, etc.?, después se debe ver cuál es la demanda de este producto, a quien lo compra y cuanto se compra en la ciudad, o en el área donde está el "mercado".

Una vez determinada, se debe estudiar la OFERTA, es decir, la competencia ¿De dónde obtiene el mercado ese producto ahora?, ¿Cuántas tiendas o talleres hay?, ¿Se importa de otros lugares?, se debe hacer una estimación de cuanto se oferta. De la oferta y demanda, definirá cuanto será lo que se oferte, y a qué precio, este será el presupuesto de ventas. Un presupuesto es una proyección a futuro.

El Estudio Técnico:

El objetivo de aquí es diseñar como se producirá aquello que venderás. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial. En el estudio técnico se define:

- Donde ubicar empresa, o las instalaciones del proyecto.
- Donde obtener los materiales o materia prima.
- Que máquinas y procesos usar.
- Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

El Estudio Financiero:

Aquí se demuestra lo importante: ¿La idea es rentable?,. Para saberlo se tienen tres presupuestos: ventas, inversión, gastos. Que salieron de los estudios anteriores. Con esto se decidirá si el proyecto es viable, o si se necesita cambios, como por ejemplo, si se debe vender más, comprar maquinas más baratas o gastar menos.

Hay que recordar que cualquier "cambio" en los presupuestos debe ser realista y alcanzable, si la ganancia no puede ser satisfactoria, ni considerando todos los cambios y opciones posibles entonces el proyecto será "no viable" y es necesario encontrar otra idea de inversión.

Así, después de modificaciones y cambios, y una vez seguro de que la idea es viable, entonces, se pasara al último estudio.

El Estudio de Organización.

Este estudio consiste en definir como se hará la empresa, o que cambios hay que hacer si la empresa ya está formada.[3]

- Qué régimen fiscal es el más conveniente.
- Qué pasos se necesitan para dar de alta el proyecto.
- Como organizaras la empresa cuando el proyecto esté en operación.[4]

CICLO DE VIDA DE LOS PROYECTOS

La Pre inversión

Es la fase preliminar para la ejecución de un proyecto que permite, mediante elaboración de estudios, demostrar las bondades técnicas, económicas-financieras, institucionales y sociales de este, en caso de llevarse a cabo. En la etapa de preparación y evaluación de un proyecto, o etapa de análisis de pre inversión, se

[3]LEY DE COMPAÑÍAS, Reglamentos y resoluciones, actualizada a octubre de 2008, Quito-Ecuador.
[4] Andromeda_vzl74[arroba]Hotmail.com

deben realizar estudios de mercado, técnicos, económicos y financieros. Conviene abordarlos sucesivamente en orden, determinado por la cantidad y la calidad de la información disponible, por la profundidad del análisis realizado, y por el grado de confianza de los estudios mencionados.

Fases en la Etapa de Pre inversión

La selección de los mejores proyectos de inversión, es decir, los de mayor bondad relativa y hacia los cuales debe destinarse preferentemente los recursos disponibles constituyen un proceso por fases.

Se entiende así las siguientes:

1. Generación y análisis de la idea del proyecto.
2. Estudio del nivel de perfil.
3. Estudio de Prefactibilidad.
4. Estudio de factibilidad.

De esta manera por sucesivas aproximaciones, se define el problema por resolver. En cada fase de estudios se requiere profundidad creciente, de modo de adquirir certidumbre respecto de la conveniencia del proyecto.

Otra ventaja del estudio por fases es la de permitir que al estudio mismo, se destine un mínimo de recursos. Esto es así porque, si una etapa se llega a la conclusión de

que el proyecto no es viable técnica y económicamente, carece de sentido continuar con las siguientes. Por lo tanto se evitan gastos innecesarios

Generación y Análisis de la Idea de Proyecto: La generación de una idea de proyecto de inversión surge como consecuencia de las necesidades insatisfechas, de políticas, de un la existencia de otros proyectos en estudios o en ejecución, se requiere complementación mediante acciones en campos distintos, de políticas de acción institucional, de inventario de recursos naturales.

En el planteamiento y análisis del problema corresponde definir la necesidad que se pretende satisfacer o se trata de resolver, establecer su magnitud y establecer a quienes afectan las deficiencias detectadas (grupos, sectores, regiones o a totalidad del país). Es necesario indicar los criterios que han permitido detectar la existencia del problema, verificando la confiabilidad y pertinencia de la información utilizada. De tal análisis surgirá la especificación precisa del bien que desea o el servicio que se pretende dar.

Asimismo en esta etapa, corresponde identificar las alternativas básicas de solución del problema, de acuerdo con los objetivos predeterminados. Respecto a la idea de proyecto definida en su primera instancia, es posible adoptar diversas decisiones, tales como abandonarla, postergar su estudio, o profundizar éste.

Estudio del Nivel de Perfil: En esta fase correspondiente estudiar todos los antecedentes que permitan formar juicio respecto a la conveniencia y factibilidad técnico económico de llevar a cabo la idea del proyecto. En la evaluación se deben

determinar y explicitar los beneficios y costos del proyecto para lo cual se requiere definir previa y precisamente la situación "sin proyecto", es decir, prever que sucederá en el horizonte de evaluación si no se ejecuta el proyecto.

El perfil permite, en primer lugar, analizar su viabilidad técnica de las alternativas propuestas, descartando las que no son factibles técnicamente. En esta fase corresponde además evaluar las alternativas técnicamente factibles. En los proyectos que involucran inversiones pequeñas y cuyo perfil muestra la conveniencia de su implementación, cabe avanzar directamente al diseño o anteproyecto de ingeniería de detalle.

En suma del estudio del perfil permite adoptar alguna de las siguientes decisiones:

- Profundizar el estudio en los aspectos del proyecto que lo requieran. Para facilitar esta profundización conviene formular claramente los términos de referencia.
- Ejecutar el proyecto con los antecedentes disponibles en esta fase, o sin ellos, siempre que se haya llegado a un grado aceptable de certidumbre respecto a la conveniencia de materializarlo.
- Abandonar definitivamente la idea si el perfil es desfavorable a ella.
- Postergar la ejecución del proyecto.

Estudio de la Prefactibilidad: En esta fase se examinan en detalles las alternativas consideradas más convenientes, las que fueron determinadas en general en la fase anterior. Para la elaboración del informe de Prefactibilidad del proyecto deben analizarse en detalle los aspectos identificados en la fase de perfil, especialmente

los que inciden en la factibilidad y rentabilidad de las posibles alternativas. Entre estos aspectos sobresalen:

a. El mercado.
b. La tecnología.
c. El tamaño y la localización.
d. Las condiciones de orden institucional y legal.

Conviene plantear primero el análisis en términos puramente técnica, para después seguir con los económicos. Ambos analizas permiten calificar las alternativas u opciones de proyectos y como consecuencia de ello, elegir la que resulte más conveniente con relación a las condiciones existentes.

Estudio de Factibilidad: Esta última fase de aproximaciones sucesivas iniciadas en la pre inversión, se bordan los mismos puntos de la Prefactibilidad. Además de profundizar el análisis el estudio de las variables que inciden en el proyecto, se minimiza la variación esperada de sus costos y beneficios. Para ello es primordial la participación de especialistas, además de disponer de información confiable.

Sobre la base de las recomendaciones hechas en el informe de Prefactibilidad, y que han sido incluidas en los términos de referencia para el estudio de factibilidad, se deben definir aspectos técnicos del proyecto, tales como localización, tamaño, tecnología, calendario de ejecución y fecha de puesta en marcha. El estudio de factibilidad debe orientarse hacia el examen detallado y preciso de la alternativa que

se ha considerado viable en la etapa anterior. Además, debe afinar todos aquellos aspectos y variables que puedan mejorar el proyecto, de acuerdo con sus objetivos, sean sociables o de rentabilidad.

Una vez que el proyecto ha sido caracterizado y definido deben ser optimizados. Por optimización se entiende la inclusión de todos los aspectos relacionados con la obra física, el programa de desembolsos de inversión, la organización por crear, puesta en marcha y operación del proyecto. El analizas de la organización por crear para la implementación del proyecto debe considerar el tamaño de la obra física, la capacidad empresarial y financiera del inversionista, el nivel técnico y administrativo que su operación requiere las fuentes y los plazos para el financiamiento.

Con la etapa de factibilidad finaliza el proceso de aproximaciones sucesivas en la formulación y preparación de proyectos, proceso en el cual tiene importancia significativa la secuencia de afinamiento y análisis de la información. El informe de factibilidad es la culminación de la formulación de un proyecto, y constituye la base de la decisión respecto de su ejecución. Sirve a quienes promueven el proyecto, a las instituciones financieras, a los responsables de la implementación económica global, regional y sectorial.[5]

Etapas de Inversión

Esta etapa de un proyecto se inicia con los estudios definitivos y termina con la puesta en marcha. Sus fases son:

[5] www.gestiopoliscom/proyectos_inversion_shtml

Financiamiento: Se refiere al conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar a la inversión, en forma o proporción definida en el estudio de pre-inversión correspondiente. Por lo general se refiere a la obtención de préstamos.

Estudios Definitivos: Denominado también estudio de ingeniería, es el conjunto de estudios detallados para la construcción, montaje y puesta en marcha. Generalmente se refiere a estudios de diseño de ingeniería que se concretan en los planos de estructuras, planos de instalaciones eléctricas, planos de instalaciones sanitarias, etc., documentos elaborados por arquitectos e ingenieros civiles, eléctricos y sanitarios, que son requeridos para otorgar la licencia de construcción. Dichos estudios se realizan después de la fase de pre-inversión, en razón de su elevado costo y a que podrían resultar inservibles en caso de que el estudio salga factible, otra es que deben ser lo más actualizados posibles al momento de ser ejecutados. La etapa de estudios definitivos, no solo incluye aspectos técnicos del proyecto sino también actividades financieras, jurídicas y administrativas.

Ejecución y Montaje: Comprende al conjunto de actividades para la implementación de la nueva unidad de producción, tales como compra del terreno, la construcción física en sí, compra e instalación de maquinaria y equipos, instalaciones varias, contratación del personal, etc. Esta etapa consiste en llevar a ejecución o a la realidad el proyecto, el que hasta antes de ella, solo eran planteamientos teóricos.

Puesta en Marcha: Denominada también “Etapa de Prueba" consiste en el conjunto de actividades necesarias para determinar las deficiencias, defectos e imperfecciones de la instalación de la infraestructura de producción, a fin de realizar las correcciones del caso y poner "a punto" la empresa, para el inicio de su producción normal.

Etapas de Operación

Es la etapa en que el proyecto entra en producción, iniciándose la corriente de ingresos generados por la venta del bien o servicio resultado de las operaciones, los que deben cubrir satisfactoriamente a los costos y gastos en que sea necesario incurrir. Esta etapa se inicia cuando la empresa entra a producir hasta el momento en que termine la vida útil del proyecto, periodo en el que se hará el análisis evaluación de los resultados obtenidos.

La determinación de la vida útil de un proyecto puede determinarse por el periodo de obsolescencia del activo fijo más importante (ejemplo: maquinarias y equipo de procesamiento). Para efecto de evaluación económica y financiera, el horizonte o vida útil del proyecto más utilizado es la de 10 años de operario, en casos excepcionales 15 años.

Etapa de Evaluación de Resultados

El proyecto es la acción o respuesta a un problema, es necesario verificar después de un tiempo razonable de su operación, que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto. De no ser así, se requiere introducir las

medidas correctivas pertinentes. La evaluación de resultados cierra el ciclo, preguntándose por los efectos de la última etapa a la luz de lo que inicio el proceso. La evaluación de resultados tiene por lo menos dos objetivos importantes:[6]

1. Evaluar el impacto real del proyecto (empleo, divisas y descentralización), ya entrando en operación, para sugerir las acciones correctivas que se estimen convenientes.
2. Asimilar la experiencia para enriquecer el nivel de conocimientos y capacidad para mejorar los proyectos futuros.

Calculo de la Rentabilidad de la Inversión

Con la información acerca del monto de la inversión requerida y los flujos que genera el proyecto durante su vida útil se procede a calcular su rendimiento. Se acostumbra representar los proyectos utilizando un diagrama de flujo, en donde las flechas hacia abajo indican flujos de caja negativos o desembolsos, las flechas hacia arriba se refieren a ingresos o entradas de caja. Por ejemplo, los US$ 120.000 que se encuentran en el momento 0 (o actual) representan la inversión inicial, de ahí que la flecha se dibuje hacia abajo, los demás valores se representan hacia arriba indicando que son entradas o flujos netos de caja positivos.

Valor Presente o Actual Neto (VAN): Definido como el Valor presente de una inversión a partir de una tasa de descuento, una inversión inicial y una serie de

[6] BACA URBINA, Gabriel. 1998. Evaluación de Proyectos, Segunda Edición.

pagos futuros. La idea del V.A.N. es actualizar todos los flujos futuros al período inicial (cero), compararlos para verificar si los beneficios son mayores que los costos. Si los beneficios actualizados son mayores que los costos actualizados, significa que la rentabilidad del proyecto es mayor que la tasa de descuento, se dice por tanto, que es conveniente invertir en esa alternativa. Luego: Para obtener el Valor Actual Neto de un proyecto se debe considerar obligatoriamente una Tasa de Descuento que equivale a la tasa alternativa de interés de invertir el dinero en otro proyecto o medio de inversión.

Fórmula: VAN = ∑Flujo Neto Actualizado – Inversión

Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR): Definido como la Tasa interna de retorno de una inversión para una serie de valores en efectivo. La T.I.R. de un proyecto se define como aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación de un proyecto e igualarlos a la inversión inicial. Para este cálculo se debe determinar claramente cuál es la Inversión Inicial del proyecto y cuáles serán los Flujos de Ingreso y Costo para cada uno de los períodos que dure el proyecto de manera de considerar los beneficios netos obtenidos en cada uno de ellos.

Fórmula: $TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN\ Menor}{VAN\ Menor - VAN\ Mayor}\right)$

Relación Beneficio Costo (B/C): Se obtiene cuando el valor actual de la corriente de beneficios se divide por el valor actual de la corriente de costos. Específica el beneficio que el proyecto proporciona a los accionistas por cada dólar invertido en el mismo.

Fórmula: R B/C = $\frac{IngresosActualizados}{EgresosActualizados}$

Periodo de Recuperación de la Inversión: Consiste en determinar el número de periodos necesarios para la recuperación de la inversión inicial. Comprende el tiempo que requiere la empresa para recuperar la inversión original; es una medida de la rapidez en que el proyecto rembolsará el desembolso original de capital. Las mejores inversiones son aquellas que tienen un periodo de recuperación más corto.

PRC = Año anterior a cubrir la Inversión + $\frac{Inversi\,ón - \sum Primero\ \ Flujos}{Flujo\ \ Año\ que\ supera\ la\ inversi\,ón}$

Análisis de la Sensibilidad del Proyecto: Se refiere a la medición de las variaciones de la rentabilidad, así como a la evaluación comparativa entre los resultados obtenidos, de manera tal, que pueda determinarse un indicador que permita conocer cuál es el factor que más afecta o condiciona la rentabilidad de la inversión.

Fórmulas:

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR

Porcentaje de Variación = Dif. TIR / TIR del Proyecto

Coeficiente de Sensibilidad = Porcent. Var. / Nueva TIR

Estudio Organizacional

"Este estudio consiste en definir como se hará la empresa, o que cambios hay que hacer si la empresa ya está formada."[7]

- ✓ Qué régimen fiscal es el más conveniente.
- ✓ Qué pasos se necesitan para dar de alta el proyecto.

[7]MIRANDA MIRANDA, Juan José. Op. Cit. Pág. 147.

- ✓ Como organizar la empresa cuando el proyecto esté en operación.

Estructura Organizativa

- **Base Legal.**

Para su libre operación toda empresa debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley entre ellos tenemos:

a) **Acta Constitutiva:** Es el documento certificatorio de la constitución legal de la empresa, en el cual se incluyen los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

b) **Razón Social o Denominación:** Es el nombre bajo el cual la empresa opera, debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la ley.

c) **Domicilio:** Se deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona en el plano jurídico.

d) **Objeto de le Sociedad:** Se lo hace con un objeto determinado, ya sea: producir, generar y/o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.

e) **Capital Social:** Se debe indicar cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como éste se ha conformado.

f) **Tiempo de Duración de la Sociedad:** Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los

resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará.

g) **Administradores:** Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quien responda por las acciones de la misma.

Estructura Empresarial

Es una parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asimilar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.[8]

a) Niveles Jerárquicos de Autoridad: Están definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme a lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más los que son propios de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

Nivel Legislativo-Directivo

Nivel Ejecutivo

Nivel Asesor

Nivel de Apoyo

Nivel Operativo

[8] ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (1993) "Administración de Pequeñas Empresas", Editorial Mc Graw Hill, México.

b) **Organigramas:** Esquema de la organización de una entidad, de una empresa o de una tarea, entre los principales tenemos: funcional y estructural.

c) **Manuales**

Manual de Funciones: Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

- Relación de dependencia (ubicación interna)
- Dependencia Jerárquica (relaciones de autoridad)
- Naturaleza del Trabajo
- Tareas Principales
- Tareas Secundarias
- Responsabilidades
- Requerimientos para el puesto

El proporcionar toda esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo.

El Manual de Procedimientos

"Un manual de procedimientos es el documento que contiene la descripción de actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, o de dos ò más de ellas."[9]

El manual incluye además los puestos o unidades administrativas que intervienen precisando su responsabilidad y participación, suelen contener información y ejemplos de formularios, autorizaciones o documentos necesarios, maquinas o equipo de oficina a utilizar y cualquier otro dato que pueda auxiliar al correcto desarrollo de las actividades dentro de la empresa.

[9] http://www.monografias.com/trabajos13/mapro/mapro.shtml

METODOLOGÍA

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Para el presente proyecto de tesis fue necesaria la utilización de materiales y métodos los cuales se describen a continuación:

MATERIALES:

ESCRITORIO	SOFTWARE
• Libros • Documentos • Impresiones • Anillados • Copias	• Internet • Computadora • D” S

MÉTODOS:

Para que el presente trabajo investigativo sea culminado exitosamente se debe hacer uso de métodos y técnicas investigativas que orienten su desarrolla, mismas que se describen a continuación:

- **DEDUCTIVO:** Procede del conocimiento tomado de una manera universal para llegar a conclusiones particulares, es decir, de una verdad general deducir una particular y de la relación entre ambas surge la conclusión. En el presente caso se realizó una revisión de temas generales relacionados con la elaboración de proyectos de inversión que permitieron obtener resultados

particulares como el estudio de mercado, técnico, administrativo, financiero, evaluación financiera, etc.

- **INDUCTIVO:** Proviene del conocimiento tomado de una manera particular para relacionarlo con los sucesos universales, es decir, la deducción y comparación de hechos particulares a generales, es así que mediante el estudio de las diversas particularidades del proyecto y el análisis e interpretación de la información obtenida a través de las encuestas, se pudo llegar a la conclusión general de si es factible ejecutar el proyecto.

- **ESTADÍSTICO:** Este método sirvió para determinar de una manera cuantitativa el número de encuestas que debemos aplicar, siempre basándonos en los datos obtenidos. Se utilizó en la determinación de la población y muestra objeto de estudio, así como en la tabulación y análisis de la información obtenida en la investigación de campo, que fue presentada a través de cuadros y gráficas estadísticas.

- **ANALÍTICO:** Este método va de o concreto a lo abstracto ya que mediante el recurso de la abstracción pueden separarse las partes del todo, así como sus relaciones básicas que interesen para nuestro estudio, se utilizó para, a través del estudio de las diversas partes que comprenden un proyecto de inversión como son: estudio de mercado, estudio técnico, organizacional, financiero, evaluación del proyecto, determinar la factibilidad o no de su ejecución.

TÉCNICAS:

- **REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA:** Esta técnica permitió recolectar información necesaria para el desarrollo del proyecto en estudio.

- **OBSERVACIÓN:** Esta técnica se refiere a la atención que se presta a ciertas cosas para recabar información empírica y presentar un panorama de los aspectos y relaciones de los fenómenos que se consideran básicos para construir el conocimiento científico.

- **ENCUESTA:** Esta técnica sirvió para preguntar, averiguar en forma escrita la información necesaria para la elaboración y evaluación de proyectos de inversión. Se aplicaron 399 encuestas a las familias de la provincia de Loja.

- **ENTREVISTA:** Esta técnica se utilizó para recopilar información empírica "cara a cara" de acuerdo con una guía que se elaboró en base a los objetivos del proyecto. Se aplicaron 44 entrevistas a productores de Hortalizas Orgánicas Semipreparadas.

- **TAMAÑO DE LA MUESTRA:** Nos permitió conocer el número de población o familias según el caso a encuestarse.

  Para aplicar las encuestas, se realizó una segmentación de mercado a la población de los cantones de la Provincia de Loja, el cual conforman el mercado objetivo.

Según datos del INEC, tenemos que la población proyectada de la Provincia de Loja para el año 2010 es de 448966 habitantes, a los que se divide para 4 que es el número de miembros por familia. Dándonos un resultado de 105864 familias; a la cual se la proyecta para el año 2012 mediante la siguiente

Fórmula:

$$\mathbf{Pf = Po\ (1+r)^n}$$

Dónde:

Pf: Población Final
Po: Población Inicial
r: Tasa Crecimiento (1,15%)
n: Número de años (2)

$$\mathbf{Pf\ 2012 =} \text{ Po 2010 } (1+0{,}0115)^2$$

$$\mathbf{Pf\ 2012 =} \text{ 448966 } (1+0{,}0115)^2$$

$$\mathbf{Pf\ 2012 =} \text{ 448966 } (1{,}02313)$$

$$\mathbf{Pf\ 2012 =} \text{ 459352}$$

Entonces tenemos que la población del año 2012, es de 459352 habitantes, los cuales dividimos para 4 que es el número de miembros por familia, lo que da 114838 familias; siendo esta nuestra población para el cálculo del tamaño de la muestra. Para ello utilizamos la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n: Tamaño de la Muestra

N: Tamaño de la Población

e: Margen de Error

1: Constante

$$n = \frac{114838}{1+114838\,(0{,}05)^2} = \frac{114838}{288{,}09} = 399 \text{ encuestas}$$

Se aplicarán 399 encuestas a las familias de la Provincia de Loja

PARTICIPACIÓN Y MUESTRA

A continuación presentamos un cuadro representativo de la proyección poblacional, tomando como punto de partida la población por familias de la Provincia de Loja para el periodo 2012 como año base (114838 familias), con una tasa de incremento del 1,15%.

Cuadro Nº 1

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN POR FAMILIAS DE LA PROVINCIA DE LOJA.

CANTONES	POBLACIÓN 2010	POBLACIÓN PROYECTADA 2012. increm. 1,15%	FAMILIAS	PORCENTAJE	TOTAL ENCUESTAS	ENCUESTAS POR CANTONES
Loja	214855	219825	54956	47,9	399	191
Calvas	28185	28837	7209	6,3		25
Catamayo	30638	31347	7837	6,8		27
Célica	14468	14803	3701	3,2		13
Chaguarpamba	7161	7327	1832	1,6		6
Espíndola	14799	15141	3785	3,3		13
Gonzanamá	12716	13010	3253	2,8		11
Macará	19018	19458	4864	4,2		17
Paltas	23801	24352	6088	5,3		21
Puyango	15513	15872	3968	3,5		14
Saraguro	30183	30881	7720	6,7		27
Sozoranga	7465	7638	1909	1,7		7
Zapotillo	12312	12597	3149	2,7		11
Pindal	8645	8845	2211	1,9		8
Quilanga	4337	4437	1109	1,0		4
Olmedo	4870	4983	1246	1,1		4
TOTAL	**448966**	**459352**	**114838**	**100,0**		399

Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo)
Elaboración: Las Autoras

En tanto que para la oferta del producto en la provincia se ha tomado en cuenta a los seis cantones donde se vende hortalizas semi preparadas (peladas y cortadas), cuyo cuadro se describe a continuación:

Cuadro Nº 2

CANTONES	ENCUESTAS
LOJA	37
CALVAS	3
CATAMAYO	1
ESPÍNDOLA	1
SARAGURO	1
PALTAS	1
TOTAL	**44**

Fuente: Observación Directa
Elaboración: Las Autoras

Por tanto, para la distribución de las encuestas a los oferentes en los cantones de la provincia de Loja donde se expenden las Hortalizas Orgánicas Semipreparadas tenemos:

En Loja hay 33 lugares que venden este tipo de producto, así dentro de los mercados como el Gran Colombia, Mercado Central, San Sebastián, La Tebaida, Las Pitas; a esto se le suma 4 supermercados que venden este tipo de hortalizas semipreparadas como son: Zerimar, Hipervalle, ROMAR y Supermaxi; en Catamayo existen 3 lugares de los cuales 2 están dentro del mercado y 1 está afuera del mismo; y en los 4 cantones restantes cantones como Calvas, Espíndola, Saraguro y Paltas, existe 1 lugar que venden hortalizas semipreparadas esto es peladas y cortadas, en cada uno los cuales están dentro del mercado de la cabecera cantonal correspondiente.

RESULTADOS

f. RESULTADOS

Encuesta Aplicada a las Familias de la Provincia de Loja

1. **¿Consume en su Dieta diaria hortalizas?**

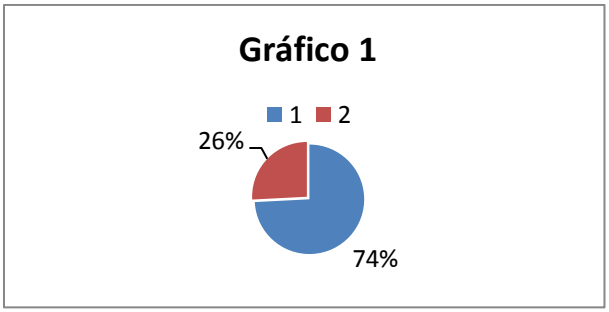
Cuadro Nº 3

LUGARES	SI	NO	TOTAL
Loja	134	38	172
Calvas	20	7	27
Catamayo	19	8	27
Célica	8	5	13
Chaguarpamba	5	3	8
Espíndola	11	5	16
Gonzanamá	11	4	15
Macará	13	5	18
Paltas	18	6	24
Puyango	10	5	15
Saraguro	20	8	28
Sozoranga	6	2	8
Zapotillo	7	4	11
Pindal	6	1	7
Quilanga	3	1	4
Olmedo	5	1	6
TOTAL	**296**	**103**	**399**
PORCENTAJE	74,19	25,81	**100,00**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras

Cuadro de Resumen Nº 4

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	296	74,19
NO	103	25,81
TOTAL	**399**	**100,00**



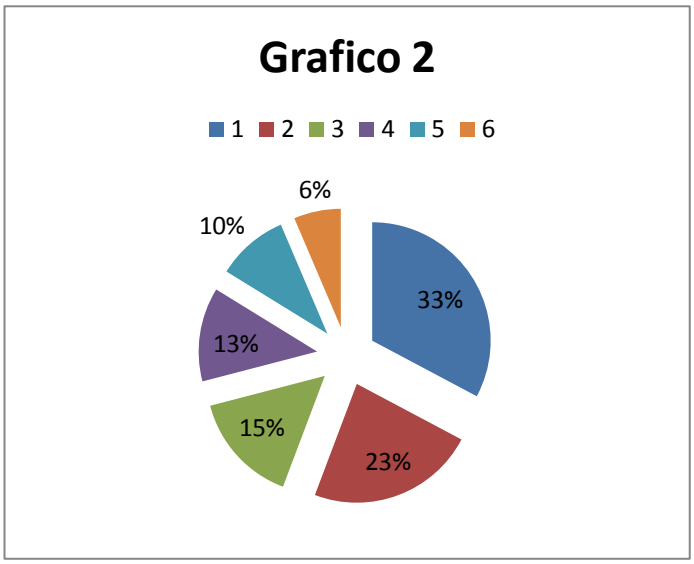
INTERPRETACIÓN: De las 399 familias encuestadas 296 manifestaron que si consumen en su dieta diaria hortalizas con un 74,19%; y las 103 restantes manifestaron que no consumen con un 25,81%.

2. ¿Indique las razones porque consume Hortaliza en su Dieta diaria?

Cuadro Nº 5

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Contiene Vitaminas	97	32,77
Sirven para la buena Digestión	68	22,97
Es buena para la Piel	45	15,20
Contiene Minerales	38	12,84
Es parte de la Alimentación	29	9,80
Evita el Colesterol	19	6,42
TOTAL	**296**	**100**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras

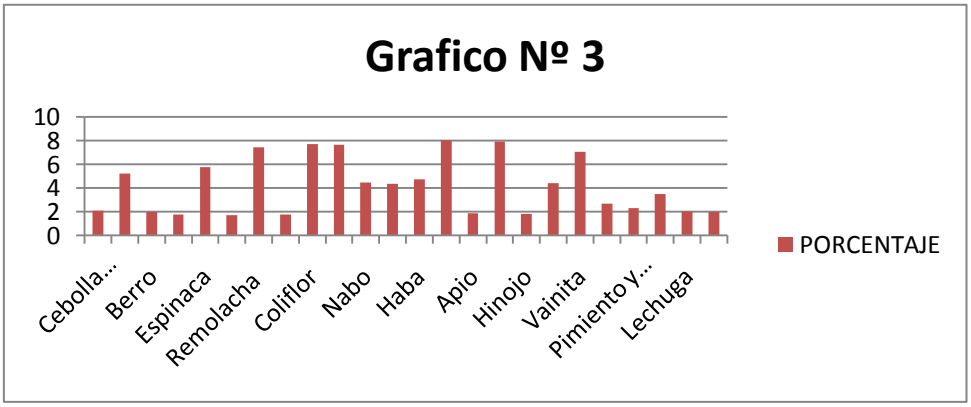


INTERPRETACIÓN: De las 396 familias encuestadas que manifestaron en la pregunta anterior que si consumen hortalizas, 97 nos dijeron que la consumen porque contiene vitaminas con un 32,77%; 68 porque sirven para la buena digestión con un 22,97%; 45 porque es buena para la piel con un 15,20%; 38 porque contiene minerales con un 12,84%; 29 porque es parte de la alimentación con un 9,80%; y las 19 sobrantes porque evita el colesterol con un 6,42%.

3. ¿De las Hortalizas descritas, señale cuales son las que más consume?
Cuadro Nº 6

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cebolla Común	94	2,09
Ajo	234	5,21
Berro	88	1,96
Espárrago	79	1,76
Espinaca	258	5,74
Acelga	76	1,69
Remolacha	335	7,45
Repollo	78	1,74
Coliflor	347	7,72
Brócoli	344	7,65
Nabo	201	4,47
Rábano y Rabanito	195	4,34
Haba	213	4,74
Zanahoria	360	8,01
Apio	83	1,85
Choclo	355	7,90
Hinojo	81	1,80
Perejil	197	4,38
Vainita	317	7,05
Tomate riñón	121	2,69
Pimiento y Ají	102	2,27
Pepino	156	3,47
Lechuga	91	2,02
Achicoria	89	1,98
TOTAL	**4494**	**100,00**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras



INTERPRETACIÓN: De las 370 familias encuestadas, las hortalizas que más consumen son: 360 zanahoria con un 17,49%; 355 choclo con un 17,25%; 347 coliflor con un 16,86%; 344 brócoli con un 16,72%; 335 remolacha con un 16,28%; 317 vainita con un 15,40%.

4. ¿Consume Hortalizas Orgánicas Semipreparadas (peladas y cortadas)?

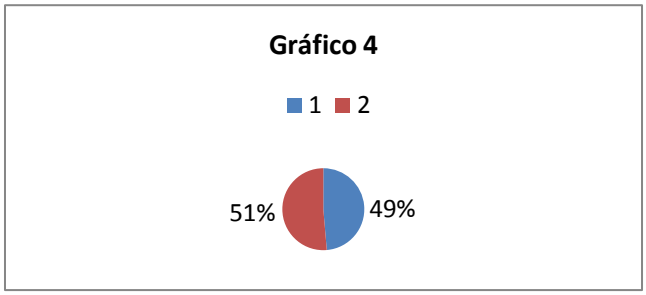
Cuadro Nº 7

CANTONES	SI	NO	TOTAL
Loja	77	21	98
Calvas	15	10	25
Catamayo	15	9	24
Celica	0	10	10
Chaguarpamba	0	6	6
Espíndola	8	6	14
Gonzanamá	0	12	12
Macará	0	14	14
Paltas	14	8	22
Puyango	0	13	13
Saraguro	15	10	25
Sozoranga	0	7	7
Zapotillo	0	9	9
Pindal	0	7	7
Quilanga	0	4	4
Olmedo	0	6	6
TOTAL	**144**	**152**	**296**
PORCENTAJE	48,65	51,35	**100**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras

Cuadro de Resumen Nº 8

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	144	48,65
NO	152	51,35
TOTAL	**296**	**100**



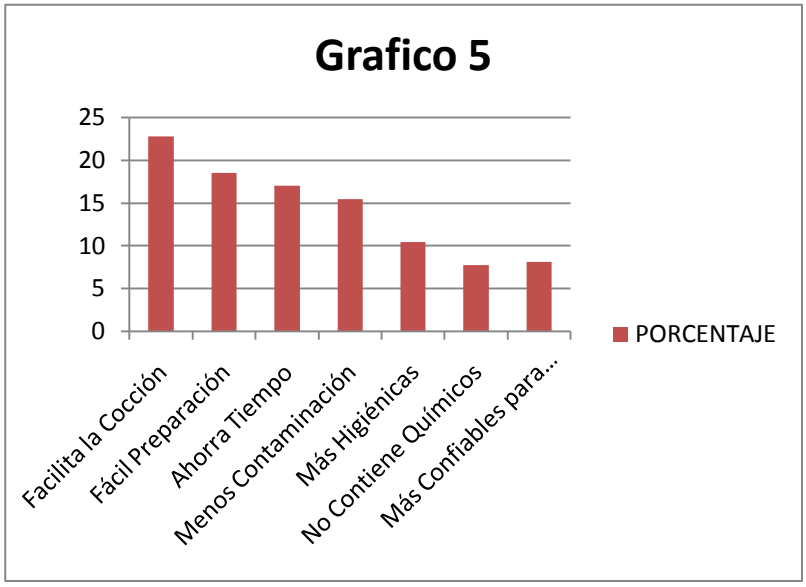
INTERPRETACIÓN: De las 296 familias encuestadas, 144 nos dijeron que si consumen Hortalizas Orgánicas Semipreparadas (peladas y cortadas) con un 48,65%; y las 152 restantes dijeron que no consumen Hortalizas Orgánicas Semipreparadas (peladas y cortadas) con un 51,35%. Cabe recalcar que solo con 6 los cantones que consumen hortalizas orgánicas semipreparadas como: Loja, Calvas, Catamayo, Espíndola, Paltas y Saraguro.

5. ¿Por qué prefiere consumir Hortalizas Orgánicas Semipreparadas?

Cuadro Nº 9

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Facilita la Cocción	59	22,78
Fácil Preparación	48	18,53
Ahorra Tiempo	44	16,99
Menos Contaminación	40	15,44
Más Higiénicas	27	10,42
No Contiene Químicos	20	7,72
Más Confiables para Ingerir	21	8,11
TOTAL	**259**	**100,00**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras



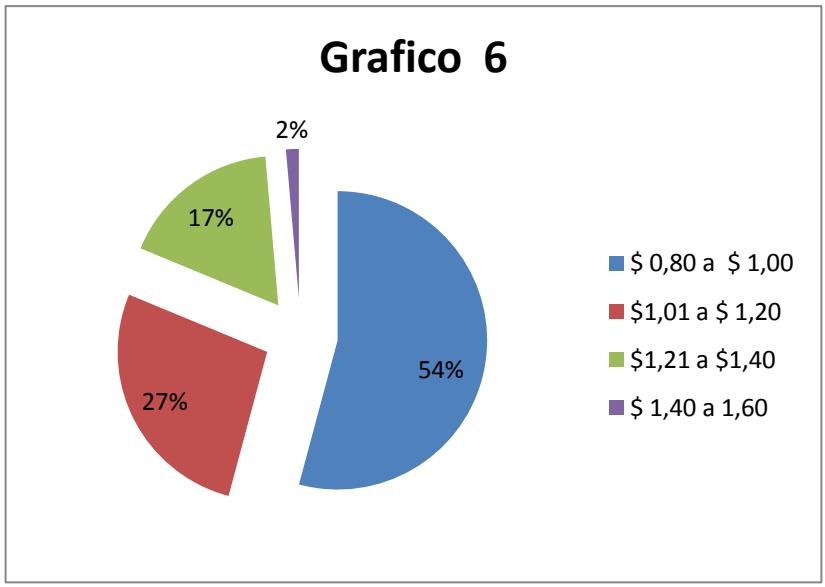
INTERPRETACIÓN: De las 144 familias encuestadas que dijeron que si consumen las hortalizas Orgánicas Semipreparadas, 59 manifestaron que la prefieren por que Facilita la Cocción con un 22,78%; 48 porque es de Fácil Preparación con un 18,53%; 44 porque Ahorra Tiempo con un 16,99%, 40 porque son de menos Contaminación con un 15,44%; 27 porque son más Higiénicas con un 10,42%; 20 porque no contienen químicos con un 7,70%; y las 21 sobrantes porque son más Confiables para Ingerir con un 8,11%.

6. **¿A qué precio compra la libra de Hortalizas Semipreparadas?**

Cuadro Nº 10

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
$ 0,80 a $ 1,00	78	54,17
$1,01 a $ 1,20	39	27,08
$1,21 a $1,40	25	17,36
$ 1,40 a 1,60	2	1,39
TOTAL	**144**	**100,00**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras



INTERPRETACIÓN: De las 144 familias encuestadas, 78 familias manifestaron que el precio en que compran las Hortalizas Semipreparadas oscila entre $0,80 a $1,00 a un porcentaje del 54,17%: de 1,01 a $ 1,20 con un porcentaje del 27,08%; de 1,21 a $1, 40 con un porcentaje del 17,36% con un menor porcentaje de acuerdo a la alternativa del 1,39%.

7. ¿Estarían dispuestos a consumir el producto de esta nueva empresa?

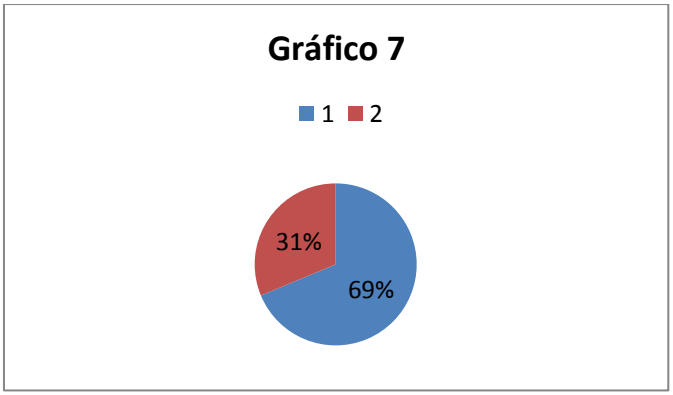
Cuadro Nº 11

CANTONES	SI	NO	TOTAL
Loja	34	12	46
Calvas	14	8	22
Catamayo	15	7	22
Espíndola	7	5	12
Paltas	14	6	20
Saraguro	15	7	22
TOTAL	**99**	**45**	**144**
PORCENTAJE	68,73	31,27	**100**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras

Cuadro de Resumen Nº 12

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	99	68,73
NO	45	31,27
TOTAL	**144**	**100**



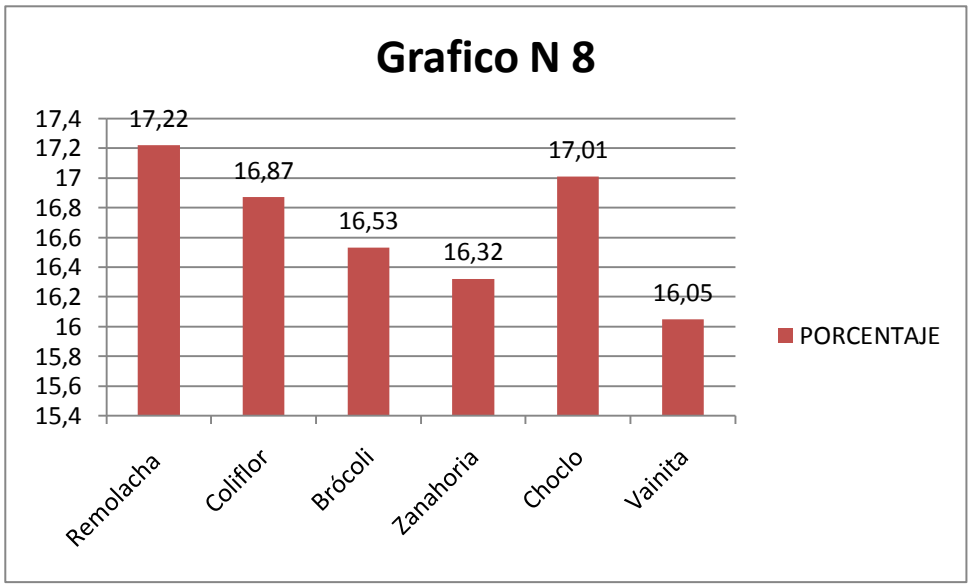
INTERPRETACIÓN: De las 144 familias encuestadas, 99 respondieron que si están dispuestas a consumir el producto de esta nueva empresa con un 68,73%; y las 45 restante dijeron que no con un 31,27%. Cabe recalcar que solo se ha tomado en cuenta 6 cantones de la provincia de Loja, mismos que se describen en el cuadro 8, puesto que estos son los que conocen y consumen la hortaliza orgánica semipreparadas.

8. ¿Qué Hortalizas son de su preferencia en su familia?

Cuadro Nº 13

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Remolacha	250	17,22
Coliflor	245	16,87
Brócoli	240	16,53
Zanahoria	237	16,32
Choclo	247	17,01
Vainita	233	16,05

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras



INTERPRETACIÓN: De las 253 familias que si están dispuestas a consumir las Hortalizas Orgánicas Semipreparadas de esta nueva empresa tenemos que: 250 es la zanahoria con un 17,22%; 247 el choclo con un 17,01%; 245 es la coliflor con un 16,87%; 240 el brócoli con un 16,53%; 237 la remolacha con un 16,32%; y 233 la vainita con un 16,05%.

9. ¿A qué precio le gustaría adquirir la funda de 1 libra de hortalizas para su consumo?

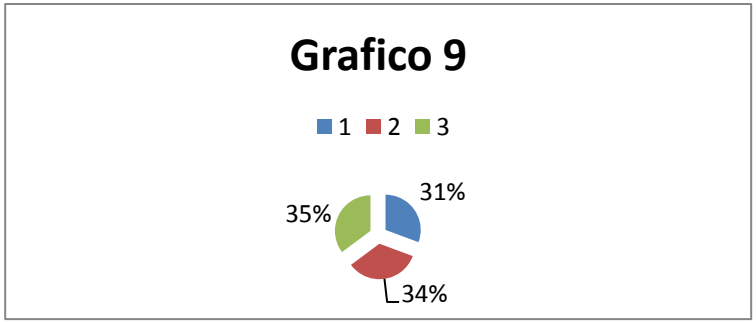
Cuadro Nº 14

Descripción	Zanahoria	Porcentaje	Coliflor	Porcentaje	Brócoli	Porcentaje	Remolacha	Porcentaje	Choclo	Porcentaje	Vainita	Porcentaje
$0,30 a $0,60	99	100	0	0	0	0	50	100	0	0	0	0
$0,61 a $0,90	0	0	67	100	99	100	0	0	0	0	0	0
$0,91 a $1,25	0	0	0	0	0	0	0	0	76	100	95	100
TOTAL	**99**	**100**	**67**	**100**	**99**	**100**	**50**	**100**	**76**	**100**	**95**	**100**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras

Cuadro de Resumen Nº 15

DESCRIPCIÓN	ZANAHORIA	COLIFLOR	BRÓCOLI	REMOLACHA	CHOCLO	VAINITA	TOTAL	PORCENTAJE
$0,30 a $0,60	99	0	0	50	0	0	149	30,66
$0,61 a $0,90	0	67	99	0	0	0	166	34,16
$0,91 a $1,25	0	0	0	0	76	95	171	35,19
TOTAL	**99**	**67**	**99**	**50**	**76**	**95**	**486**	**100,00**



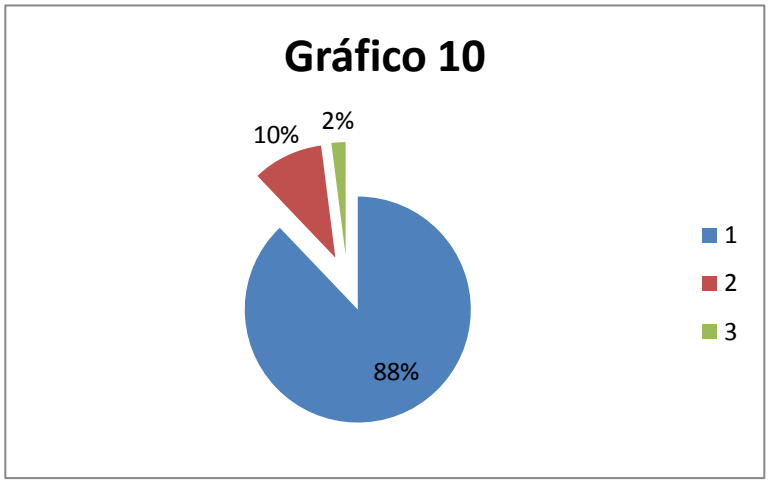
INTERPRETACIÓN: De las familias encuestadas que manifestaron que si adquirían el producto de esta nueva empresa, 149 dijeron que les gustaría adquirir las Hortalizas como zanahoria y remolacha a un precio que oscila entre $0,30 a $0,60 con un 30,66%; 166 que les gustaría adquirir las hortalizas como coliflor y brócoli entre $0,61 a $0,90 con un 34,16%; y 171 que les gustaría adquirir las hortalizas como choclo y vainita entre $0,91 a $1,25 con un 35,19%.

10. ¿Cuántas libras semanales estaría dispuesto a consumir de Hortalizas Orgánicas Semipreparadas (peladas y cortadas) que ofrecerá esta empresa?

Cuadro Nº 16

DESCRIPCIÓN	PROMEDIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 a 3 libras	1,5	87	87,88
4 a 6 libras	5	10	10,10
7 a 9 Libras	8	2	2,02
TOTAL		**99**	**100**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras



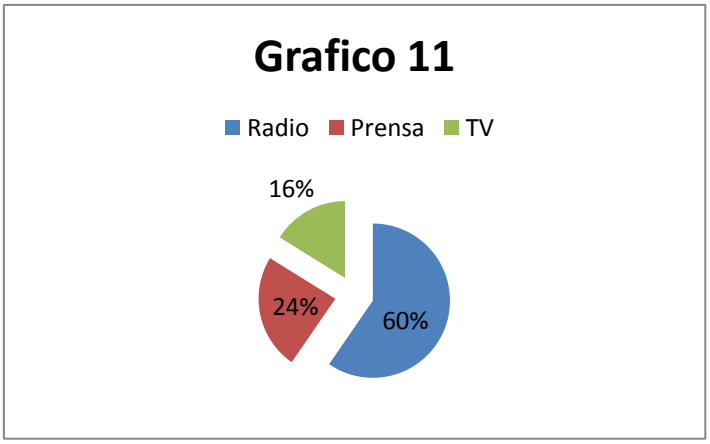
INTERPRETACIÓN: Del cuadro Nº 11 de las 99 familias que si consumirían este producto, 87 manifestaron que estarían dispuestas a consumir 1 a 3 libras semanal de Hortalizas Orgánicas Semipreparadas a esta empresa con un 87,88%; 10 que comprarían de 4 a 6 libras semanal con un 10,10%; y la 8 restantes que comprarían de 7 a 9 libras semanal con un 2,02%

11. ¿Cuál es su medio de comunicación preferido?

Cuadro Nº 17

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	59	59,60
Prensa	24	24,24
TV	16	16,16
TOTAL	**99**	**100,00**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras



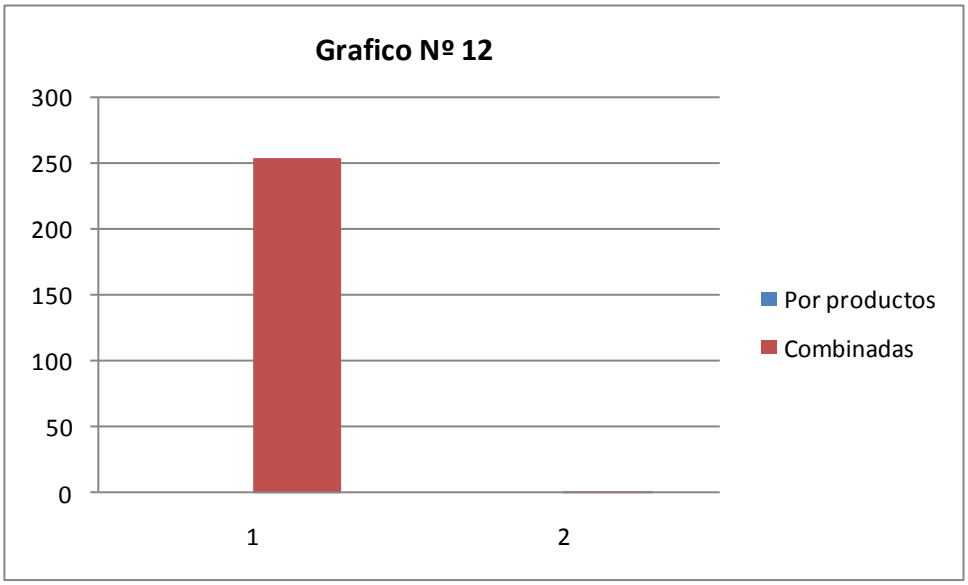
INTERPRETACIÓN: De las 99 familias que si consumirían este producto, 59 manifestaron que el medio de comunicación preferido es la Radio con un 59,60%; 24 que su medio de comunicación preferido es la Prensa con un 24,24%; y las 16 restantes que su medio de comunicación preferido es la TV con un 16,16%.

12. ¿Las hortalizas semipreparas (peladas y cortadas) le gustaría en presentación, por cada producto o combinadas?

Cuadro Nº 18

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Por productos	0	0%
Combinadas	100	100%

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras



INTERPRETACIÓN: Las familias que consumieran estos productos un 0% opinan que no adquirirían por productos y un 100% se manifiestan que les gustaría que su presentación fuera combinada

Entrevista Aplicada a los Oferentes

Se aplicaron 44 entrevistas a los oferentes de este tipo de producto como son las hortalizas semipreparadas, los mismos que están distribuidas en 6 cantones de la Provincia de Loja, la cual se describe a continuación:

Cuadro Nº 19

CANTONES	ENCUESTAS	PORCENTAJE
LOJA	37	84,09
CALVAS	3	6,82
CATAMAYO	1	2,27
ESPÍNDOLA	1	2,27
SARAGURO	1	2,27
PALTAS	1	2,27
TOTAL	**44**	**100,00**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras

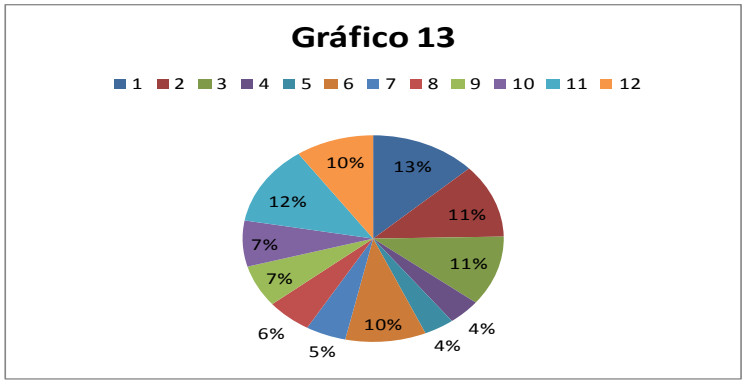
La distribución de las encuestas a los oferentes de cada cantón es de acuerdo a los lugares que se expenden las Hortalizas Orgánicas Semipreparadas: en Loja hay 33 lugares que venden este tipo de producto, así dentro de los mercados como el Gran Colombia, Mercado Central, San Sebastián, La Tebaida, Las Pitas; a esto se le suma 4 supermercados que venden este tipo de hortalizas semipreparadas como son: Zerimar, Hipervalle, ROMAR y Supermaxi; en Catamayo existen 3 lugares de los cuales 2 están dentro del mercado y 1 está afuera del mismo; y en los 4 cantones restantes como Calvas, Espíndola, Saraguro y Paltas existe 1 lugar que venden hortalizas semipreparadas esto es peladas y cortadas, en cada uno los cuales están dentro del mercado de la cabecera cantonal correspondiente.

1. **De las siguientes Hortalizas Orgánicas Semipreparadas ¿Cuáles son las que más vende?**

Cuadro Nº 20

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Zanahoria	42	13,13
Coliflor	37	11,56
Brócoli	35	10,94
Nabo	13	4,06
Haba	12	3,75
Remolacha	32	10,00
Berro	16	5,00
Rábano y Rabanito	18	5,63
Ajo	21	6,56
Lechuga	23	7,19
Choclo	40	12,50
Vainita	31	9,69
TOTAL	**320**	**100,00**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras



INTERPRETACIÓN: De los oferentes encuestados, indican que las hortalizas más vendidas son: 42 la zanahoria con un 13,13%; 40 el choclo con un 12,50%; 37la coliflor con un 11,56%; 35 el brócoli con un 10,94%; 32 la remolacha con un 10%; y 31 la vainita con un 9,69%.

2. ¿A qué precio vende la funda de 1 libra de Hortalizas peladas y cortadas?

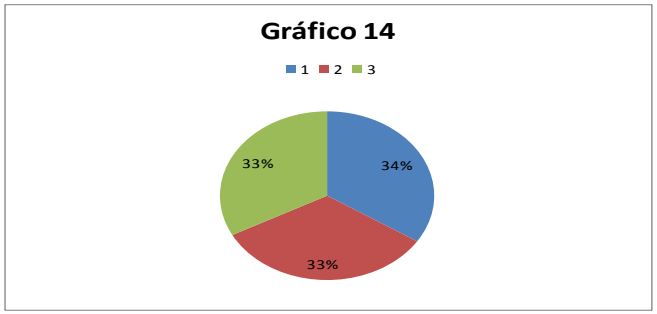
Cuadro Nº 21

DESCRIPCIÓN	ZANAHORIA	%	COLIFLOR	%	BRÓCOLI	%	REMOLACHA	%	CHOCLO	%	VAINITA	%
$0,30 a $0,60	42	100	0	0	0	0	32	100	0	0	0	0
$0,61 a $0,90	0	0	37	100	35	100	0	0	0	0	0	0
$0,91 a $1,25	0	0	0	0	0	0	0	0	40	100	31	100
TOTAL	**42**	**100**	**37**	**100**	**35**	**100**	**32**	**100**	**40**	**100**	**31**	**100**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras

Cuadro de Resumen Nº 22

DESCRIPCIÓN	ZANAHORIA	COLIFLOR	BRÓCOLI	REMOLACHA	CHOCLO	VAINITA	TOTAL	%
$0,30 a $0,60	42	0	0	32	0	0	74	34,10
$0,61 a $0,90	0	37	35	0	0	0	72	33,18
$0,91 a $1,25	0	0	0	0	40	31	71	32,72
TOTAL	**42**	**37**	**35**	**32**	**40**	**31**	**217**	**100,0**



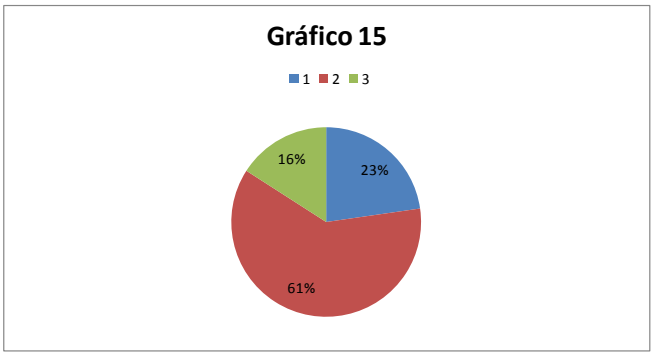
INTERPRETACIÓN: De los oferentes encuestados, 74 dijeron que venden las Hortalizas como zanahoria y remolacha a un precio que oscila entre $0,30 a $0,60 con un 34,10%; 72 dijeron que venden las hortalizas como coliflor y brócoli entre $0,61 a $0,90 con un 33,18%; y 71 dijeron que venden las hortalizas como choclo y vainita entre $0,91 a $1,25 con un 32,72%.

3. ¿Qué cantidad promedio día en libras vende las Hortalizas Orgánicas Semipreparadas?

Cuadro Nº 23

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0 a 20 libras	10	22,73
21 a 40 libras	27	61,36
41 a 60 libras	7	15,91
TOTAL	**44**	**100,00**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras



INTERPRETACIÓN: De los 44 oferentes encuestados, 10 manifestaron que venden en promedio hasta 20 libras al día con un 22,73%; 27 que venden de 21 a 40 libras con un 61,36%; y los 7 restantes que venden de 41 a 60 libras con un 15,91%.

Cuadro Nº 24

VARIABLE	XM	FRECUENCIA	F.XM
0 a 20	10	10	100
21 a 40	30,50	27	824
41 a 60	50,50	7	354
TOTAL		**44**	**1277**

$$x = \frac{\sum \mathrm{F.XM}}{\mathrm{N}} = \frac{1277}{44} = 29$$

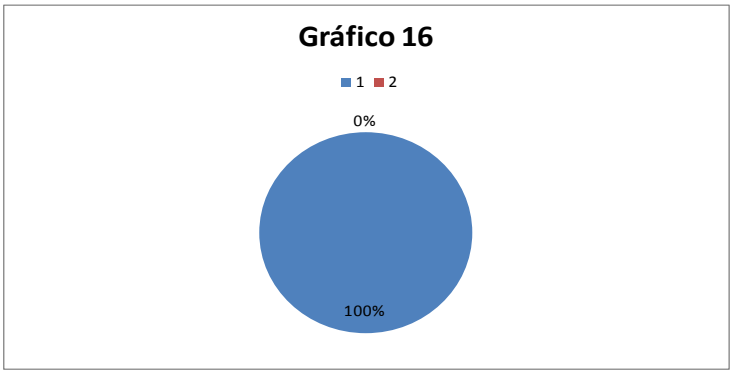
La venta promedio diaria de cada oferente es de 29 libras; lo que multiplicado por los 365 días al año da 10585. Esto multiplicado por 44 oferentes nos da 465740 libras al año.

4. ¿Estos precios son aceptados por sus clientes?

Cuadro Nº 25

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	44	100,00
No	0	0,00
TOTAL	**44**	**100,00**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras



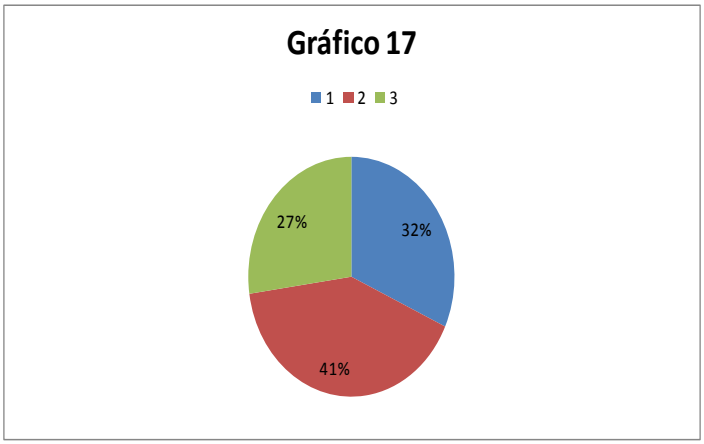
INTERPRETACIÓN: De los 44 oferentes encuestados, los 44 manifestaron que los precios si son aceptados por sus clientes con un 100%.

5. ¿Qué factores toma en cuenta sus clientes al momento de comprar las Hortalizas Orgánicas Semipreparadas que usted vende?

Cuadro Nº 26

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Calidad	14	31,82
Precio	18	40,91
Higiene	12	27,27
TOTAL	**44**	**100,00**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras



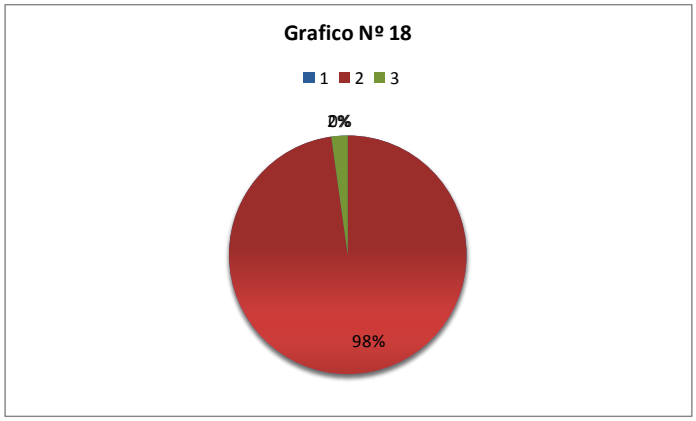
INTERPRETACIÓN: De los 44 oferentes en cuesta dos, 18 dijeron que es el precio el factor que toman en cuenta para adquirir los productos con un 40,91%; 14 manifestaron que es la calidad con un 31,82%; y los 12 restantes manifestaron que es la higiene con un 27,27%.

6. Como le gustaría comprar a sus clientes las hortalizas semipreparadas en presentaciones de cada producto o combinada?

Cuadro Nº 27

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Combinadas	42	95%
Por cada producto	2	5%
Total	**44**	**100%**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras



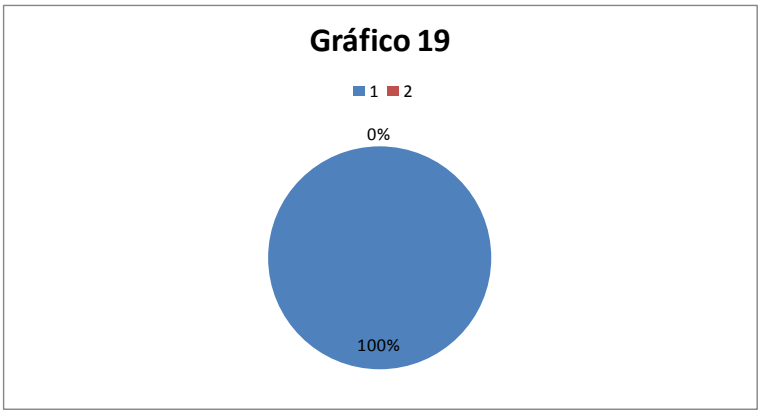
INTERPRETACIÓN: De los 44 oferentes encuestados el 42 dijeron que adquirirían los productos combinados con un 95%, mientras que el resto de los encuestados se manifestaron que comprarían por cada producto con un porcentaje del 5%

7. ¿Considera que las Hortalizas Orgánicas Semipreparadas que usted expende son rentables para su negocio?

Cuadro Nº 28

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	44	100,00
No	0	0,00
TOTAL	**44**	**100,00**

Fuente: Encuestas Aplicadas
Elaboración: Las Autoras



INTERPRETACIÓN: De los 44 oferentes encuestados, los 44 manifestaron que las Hortalizas Orgánicas Semipreparadas que venden si son rentables con un 100%.

DISCUSIÓN

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

Un estudio de mercado es un instrumento que se utiliza para encontrar o recabar la información y comportamiento de una población determinada hacia cierto tipo de producto o servicio.

El Estudio de mercado, es la determinación y cuantificación de Oferta y Demanda para realizar las transacciones de bienes y/o servicios a precios determinados y su comercialización, sirve para medir el comportamiento de la Oferta y Demanda de un bien o servicio que genera una unidad productiva, frente a potenciales consumidores o usuarios, ubicados en una determinada área geográfica.

ESTUDIO DE LA DEMANDA

La demanda es la función más importante que se necesita analizar, porque establece quienes van a ser los posibles demandantes del producto o servicio.

Demanda Actual

Para determinar la demanda actual se procedió a multiplicar el número de veces que estarían dispuestos a consumir las Hortalizas por la frecuencia de cada uno de las opciones de la pregunta 10, lo que permitió calcular la demanda anual de este producto.

Para determinar la demanda promedio actual se procedió a sumar el total de las 3 opciones, cuyo resultado de 198 se dividió para los 99 demandantes del producto, lo que permitió obtener una demanda promedio actual de 1,97 libras diarias por familia.

Demanda Actual

Cuadro Nº 29

VARIABLE	XM	FRECUENCIA	F.XM
1 a 3	1,5	87	131
4 a 6	5	10	50
7 a 9	8	2	16
TOTAL		**99**	**197**

Fuente: Pregunta Nº 10
Elaboración: Las Autoras

$$x = \frac{\text{Variable 1} + \text{Variable 2}}{2}$$

$\text{Promedio anual} = \frac{197}{99} = 1{,}98$ Libras.

El promedio por familia es de 1,98 libras semanales, lo que multiplicado por 52 semanas al año da un total aproximado de 103 libras al año por familia.

Demanda Potencial

Para determinar la demanda potencial del presente proyecto, se realizaron 399 encuestas a las familias de la Provincia de Loja, a los cuales se les pregunto si consumen en sus dietas diarias Hortalizas, respondiendo el 74,19% que sí y el 25,81% restante que no, lo que se evidencia en el cuadro N° 3.

Demanda Potencial

Cuadro Nº 30

Población Segmentada	Porcentaje	Demandantes potenciales
117493	74,19%	87168

Fuente: Pregunta Nº 1
Elaboración: Las Autoras

Demanda Real

Para determinar la demanda real se toma la demanda potencial que es de 87168 y se multiplica por el 48,65% que son las personas que si consumen Hortalizas Orgánicas Semipreparadas (peladas y cortadas), según el cuadro N° 5 de la encuesta a los usuarios, obteniendo como resultado 42407.

Demanda Real
Cuadro Nº 31

Demanda Potencial	Porcentaje	Demandantes Reales
87168	48,65%	42407

Fuente: Pregunta Nº 4
Elaboración: Las Autoras

Demanda Efectiva

Para su determinación se utiliza las respuestas sobre si estarían dispuestos a consumir el producto de esta nueva empresa, obteniéndose que el 68,73% si están dispuestos y el 31,27% restante no lo están.

Demanda Efectiva

Cuadro Nº 32

Demanda Real	Porcentaje	Demandantes Efectivos
42407	68,73%	29147

Fuente: Pregunta Nº 7
Elaboración: Las Autoras

Proyección de la Demanda

Para la proyección de la demanda del producto que ofrecerá esta empresa se ha tomado en cuenta la tasa de incremento que es de 1,15% de acuerdo a la tasa poblacional del último censo del INEC. A continuación presentamos la proyección de la demanda efectiva para los 10 años de vida útil:

Proyección de la Demanda
Cuadro Nº 33

Años	Demanda Efectiva	Promedio de Consumo (personas al año)	Demanda Proyectada
1	29147	103	3002090
2	29482	103	3036615
3	29821	103	3071536
4	30164	103	3106858
5	30511	103	3142587
6	30861	103	3178727
7	31216	103	3215282
8	31575	103	3252258
9	31938	103	3289659
10	32306	103	3327490

Fuente: Cuadro Nº 31
Elaboración: Las Autoras

En el primer año de proyección de la demanda tenemos 3002090, en el quinto año 3142587, en tanto que en el último año alcanza la cantidad de 3327490.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta constituye la cantidad de bienes o servicios que las empresas están dispuestas a vender o prestar en un mercado determinado, dependiendo de los precios, de la competencia y de la capacidad de la producción.

En la oferta se considera la cantidad de servicios que se ofrece en el mercado consumidor. Para determinar la oferta de esta nueva empresa se recolecto la información mediante la aplicación de encuestas a 44 oferentes que venden el mismo producto que venderá esta nueva empresa.

Oferta Actual

Para poder determinar la oferta actual se ha recolectado información sobre la cantidad promedio día que venden el producto, cuya tabla de distribución de frecuencias por intervalos de clase permitió conocer la venta promedio. Utilizándose los datos del cuadro N° 24 se obtuvo una oferta promedio anual de 465740 libras al año. Para proyectar la oferta se utiliza la tasa de incremento para la parroquia Purunuma que es de 0.05%,

Proyección de la Oferta

Cuadro Nº 34

Años	Oferta Proyectada
1	465740
2	465973
3	466206
4	466439
5	466672
6	466906
7	467139
8	467373
9	467606
10	467840

Fuente: Cuadro Nº 24
Elaboración: Las Autoras

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Para determinar la demanda insatisfecha es necesario conocer la diferencia entre la demanda efectiva y la oferta, de acuerdo a lo mencionado tenemos:

Demanda Insatisfecha
Cuadro Nº 35

Años	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha (libras)
1	3002090	465740	2536350
2	3036615	465973	2570642
3	3071536	466206	2605330
4	3106858	466439	2640419
5	3142587	466672	2675915
6	3178727	466906	2711821
7	3215282	467139	2748143
8	3252258	467373	2784885
9	3289659	467606	2822053
10	3327490	467840	2859650

Fuente: Cuadros Nº 33 y 34
Elaboración: Las Autoras

ESTRATEGIAS DE MERCADO

Es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el producto al usuario final, en condiciones óptimas de lugar y tiempo para lo cual establecemos un plan de comercialización.

Características de la Empresa

Esta nueva empresa se dedicará a la producción de Hortalizas Orgánicas Semipreparadas como: la zanahoria, coliflor, brócoli, remolacha, choclo y vainita en la parroquia Purunuma (cantón Gonzanamá)y su comercialización en la provincia de Loja, para lo cual utilizará los materiales, los insumos, la tecnología y el personal más adecuado, que le permitan obtener un producto de calidad.

Plan de Comercialización

La comercialización es un intercambio de bienes y servicios con el fin de satisfacer necesidades fundamentales del consumidor o usuario, en el presente proyecto la comercialización será una estrategia que permita determinar hacia qué mercado va dirigido el producto ofrecido y al mismo tiempo analizar los procedimientos que permitan hacer llegar el producto al usuario final.

Elemento de Comercialización

Para la comercialización de las Hortalizas Orgánicas Semipreparadas se toma en cuenta la mezcla de mercado (marketing mix) conformada por las 4 P que son: producto, precio, plaza y publicidad.

PRODUCTO: El producto que la empresa pretende ofrecer en el mercado son Hortalizas Orgánicas Semipreparadas, las mismas que son originarias del proyecto y se elaborarán de tal forma que reúna todas las características que el consumidor o usuario desee con el único fin de lograr una completa satisfacción de su necesidad; todos los esfuerzos estarán orientados a lograr una imagen positiva y hacer que el consumidor reconozca el producto como la mejor alternativa.

Nombre:

“HORTALIZAS ORGÁNICAS SEMIPREPARADAS PURUNUMA”

Slogan:

Una buena alimentación es mejor que un medicamento.

PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS

Gráfico Nº 19

Zanahoria

Brócoli Y Coliflor

Choclo

Vainita

PRECIO: Es el valor de mercado de los bienes o servicios, medido en términos de lo que un comprador está dispuesto a dar para obtenerlos, los dos determinantes principales del precio son los costos y la competencia.

La fijación del precio de las Hortalizas Orgánicas Semipreparadas, se lo hará de acuerdo a los costos de producción y comercialización, a lo que se añadirá un margen de utilidad de acuerdo a la competencia.

Cabe señalar que de acuerdo a las encuestas aplicadas, se tiene ya un importante análisis de aceptación lo que puede servir para definir los precios que serán propuestos en la ejecución del proyecto y que serán comparados en relación a los precios de los oferentes que expenden en el mercado los mismos productos.

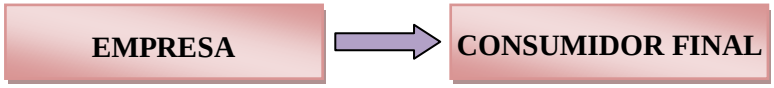
PLAZA (Comercialización): Es el mercado donde se posicionará la empresa productora y comercializadora de Hortalizas Orgánicas Semipreparadas, que en este caso, lo constituye los cantones de la provincia de Loja como: Loja, Calvas, Catamayo, Espíndola, Saraguro y Paltas.

Adicionalmente, comprende el conjunto de operaciones y actividades que se utilizan para desplazar los bienes desde el productor hasta el usuario final por medio de diferentes canales de distribución, para la presente empresa el canal de distribución será directo e indirecto, ya que la empresa comercializará los productos en su planta productora y además entregará a los mercados, supermercados y centros comerciales, estos intermediarios harán llegar el producto hacia los usuarios.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

CANAL INDIRECTO

CANAL DIRECTO



PUBLICIDAD: Es el conjunto de todas las actividades que comprende la presentación del producto a un grupo, de un mensaje no personal que van dirigidos a públicos seleccionados, esta variable es fundamental puesto que permite el conocimiento de la empresa y el servicio o producto que se ofrecerá, al aplicar una efectiva campaña publicitaria se logrará el posicionamiento esperado en el mercado de acuerdo con el planteamiento de los objetivos y el costo que representa para la empresa esta campaña, que se ejecutará con el presente plan de publicidad: esta contendrá un mensaje que resalte los beneficios de los productos y se utilizará en los diferentes medios de comunicación como son: hojas volantes, la prensa y la radio en horarios especiales de los noticieros de mayor sintonía en la provincia de Loja.

ESTUDIO TÉCNICO

El objeto de este estudio técnico, es definir un tamaño óptimo de servicios, obedeciendo las necesidades del mercado entrando así a un nuevo campo competitivo.

El estudio técnico define los aspectos fundamentales de la ingeniería del proyecto:

- ✓ El tamaño del Proyecto
- ✓ La localización del proyecto
- ✓ La distribución de la planta
- ✓ El proceso de producción
- ✓ La organización administrativa

TAMAÑO DEL PROYECTO

Es la capacidad de producción que tiene la empresa para producir.

El factor más importante para determinar el tamaño es considerar la cantidad de la demanda que existe para este proyecto y que se encontró en el estudio de mercado, por lo que únicamente se cubrirá un porcentaje de esta demanda, evitándose la implementación de una unidad de servicios con una capacidad instalada de producción superior a la demanda actual.

Capacidad Instalada.

La empresa trabajará con una capacidad instalada del 100%, esto significa que en el año se tendrá 4 ciclos de cultivo, o sea cada 3 meses cada uno en excepción el choclo ya que su producción solo será dos veces de producción por año, esto debido a que el lugar tiene todas las condiciones necesarias para su cultivo durante todo el año, y por el tipo de hortalizas que se da en esta zona.

El rendimiento del sembrío de Hortalizas anualmente es de 265750 libras en las 3 hectáreas, según estudios realizados en Purunuma Gonzanamá (practicas experimentales Anexo N° 5). A continuación se describe la producción que va a realizar en la empresa:

Producción Anual de Hortalizas
Cuadro Nº 36

Tipo De Hortaliza	Producción por Hectáreas	Rendimiento de Producción Bruta En Libras	Producción Anual	Producción Anual Por Libras
ZANAHORIA	½ Hectárea	15000	4	60000
REMOLACHA	½ Hectárea	23750	4	95000
VAINITA	½ Hectárea	15000	4	60000
BRÓCOLI	½ Hectárea	11250	4	45000
COLIFLOR	½ Hectárea	11250	4	45000
CHOCLO (TIPO CRIOLLO) ACLIMATADO	½ Hectárea	5000	2	10000
total	**3 Hectáreas**			**315000**

Fuente: Departamento de Horticultura de la U.N.L.
Elaboración: Las Autoras

Con este resultado procedemos a calcular la capacidad instalada de la empresa:

Capacidad Instalada
Cuadro Nº 37

Años	Demanda Existente	Capacidad Instalada al 100%	% de Atención
1	2536350	315000	12,42
2	2570642	315000	12,25
3	2605330	315000	12,09
4	2640419	315000	11,93
5	2675915	315000	11,77
6	2711821	315000	11,62
7	2748143	315000	11,46
8	2784885	315000	11,31
9	2822053	315000	11,16
10	2859650	315000	11,02

Fuente: Cuadro Nº 36
Elaboración: Las Autoras

Según se indica en el cuadro anterior se tomará porcentajes distintos cada año para cubrir la demanda, esto es: en el primer año se cubrirá el 12,42%, en el quinto año el 11,77% y el en último año el 11,02%.

Capacidad Utilizada.

Para determinar la capacidad utilizada. Se considera cierto porcentaje de la producción bruta de cada hortaliza para determinar la producción real en este caso la capacidad a utilizar como se describe en el siguiente cuadro:

Capacidad Utilizada

Cuadro Nº 38

Tipo de Hortaliza	Rendimiento de Producción Bruta en Libras	Porcentaje	Rendimiento de Producción Real en Libras
ZANAHORIA	60000	15%	51000
REMOLACHA	95000	15%	80750
VAINITA	60000	10%	54000
BRÓCOLI	45000	20%	36000
COLIFLOR	11250	20%	36000
CHOCLO (TIPO CRIOLLO) ACLIMATADO	5000	20%	8000
Total			**265750**

Fuente: Cuadro Nº 37
Elaboración: Las Autoras

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La selección de la localización del proyecto se definió en dos ámbitos: la macro-localización donde se eligió la zona más atractiva para el proyecto y la micro-localización, que determinó el lugar específico donde se instalará el proyecto.

Macro localización.

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

La empresa de hortalizas, estará ubicada en la parroquia Purunuma del cantón Gonzanamá provincia de Loja, es un lugar donde cuenta con el terreno suficiente y un clima apto para la siembra y cosecha, además cuenta con todos los servicios básicos indispensables para el funcionamiento de la planta procesadora tales como: calles en buen estado, energía eléctrica, agua potable, teléfono, entre otros.

Grafico Nº 20

Ubicación del cantón Gonzanamá provincia de Loja, en donde estará ubicada la empresa “Hortalizas Orgánicas Semipreparadas Purunuma”.

Micro localización.

Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la empresa.

La planta estará ubicada en la parroquia Purunuma del cantón Gonzanamá, las características del terreno donde estará esta empresa son ventajosas para la instalación de los equipos requeridos para la producción agroindustrial, puesto que tiene un suelo franco arenoso, que mezclado con abono orgánico resulta ideal para este tipo de cultivo, contando además con el riego suficiente durante todo el año.

Respecto a las vías de comunicación, el terreno disponible no tiene ningún inconveniente, puesto que se encuentra cerca de la carretera principal, en cuyo trayecto existe un camino vecinal, en donde pueden circular los vehículos sin mayores dificultades. Por los factores anteriormente determinados, la empresa se ubica en:

Provincia: Loja
Cantón: Gonzanamá
Parroquia: Purunuma

Grafica Nº 21

INGENIERÍA DEL PROYECTO

El presente estudio tiene como función el acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción, tiene que ver fundamentalmente con la construcción de la empresa, su equipamiento y las características del producto de la empresa. El objetivo de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con: instalación y funcionamiento de planta, indicando el proceso productivo así como la maquinaria y equipo necesario.

Necesidades del Mercado – Diseño

En cuanto al diseño se elaboró el nombre y logotipo.

- **Nombre**

HORTALIZAS ORGÁNICAS PURUNUMA

- **Logotipo**

PROCESO DEL PRODUCTO.

El proceso de producción se define como la forma en que una serie de insumos se transforman mediante la participación de una determinada tecnología, aquí se combinan mano de obra, la maquinaria y herramienta necesaria, así como los métodos y procedimientos para un correcto funcionamiento de la empresa.

FASES DEL PROCESO

1. **Preparación del Terreno.-** Este paso es fundamental para dar forma al terreno, acondicionándolo y tener las mejores condiciones para el crecimiento y desarrollo de las hortalizas. Se considera que tiene que existir un buen drenaje para que el agua no se estanque, y si el terreno tiene un caída no muy pronunciada es factible para este tipo de producto, a esto se adiciona aserrín para hacerlo flexible y al descomponerse tiene más nutrientes la hortaliza. Si el terreno es muy compacto habrá que pasar un tractor arador a la tierra para darle la textura correcta y las líneas de cultivo.
2. **Señalización y Apertura de Hoyos.-** Primeramente hay que señalizar el terreno en forma de parcelas, para tener caminos accesibles para el cuidado de las hortalizas y la recolección de la misma. Para luego proceder a la apertura de los hoyos o huecos que permite confeccionar y propiciar un alojamiento de la hortaliza para que sus raíces se expandan y obtengan los nutrientes y agua que requieran.

3. **Siembra de semillas.**- Se procederá a sembrar las hortalizas, las mismas que serán enterradas en la tierra normal y abono orgánico (HUMUS) con un perfecto control de humedad y nutrientes para que la hortaliza crezca.
4. **Riego de semillas.**- Esto ayuda a obtener la humedad necesaria para el normal crecimiento de las hortalizas.
5. **Abono orgánico.**- A los hoyos se los cubrirá con una mezcla de tierra y abono orgánico. Se las sembrará en hileras en todas las 3 hectáreas determinadas para la siembra y producción de la hortaliza. También se aplicará fertilizantes que son necesarios para el crecimiento y desarrollo de la hortaliza. Esto se lo realizará directamente en los suministros de agua que se aplicará una vez al mes en todo el cultivo durante los meses de siembra y madurez de las hortalizas.
6. **Limpieza.**- Es el proceso de quitar del cultivo la mala hierba para evitar que se dañen las hortalizas y sean invadidas por plagas. Este proceso se lo realizará una vez al mes.
7. **Control Fitosanitario.**- Consiste en limpiar todo el terreno de elementos contaminantes como botellas con residuos, papeles y todo lo que pudiera contaminar la siembra.
8. **Cosecha.**- La cosecha se la realizará después de 3 meses de haber sembrado las hortalizas, cuando esta esté grande y lista para ser cogida y pasarla al siguiente paso.
9. **Lavado y Secado.**- Aquí se procede a lavar las hortalizas cosechadas en las mesas grandes de madera que tienen que estar completamente limpias y

desinfectadas de cualquier mal, para que estas queden limpias; luego se procede a secar las hortalizas, en lugar que esté limpio y libre de cualquier contaminación.

10. **Control de Calidad.-** En esta etapa el obrero a cargo realiza el control de calidad del producto que ha sido cosechado, lavado y secado, aquí se revisa si todo está en óptimas condiciones, para ser semipreparadas (pelado y cortado).
11. **Proceso de Semipreparación.-**En este proceso se selecciona las hortalizas que estén en buen estado para luego realizar el pelado y cortado de las mismas.
12. **Enfundado.-** Se procede a enfundar las hortalizas peladas y cortadas (semipreparadas), esto se hará en fundas de una libra.
13. **Control de Calidad.-** Aquí se realiza el control de calidad del producto semipreparadas que ha sido enfundado, se ve que la funda está muy bien sellada y que no existe ningún orificio donde pueda entrar algún aire y estas se contaminen.
14. **Almacenamiento.**- Una vez recolectada enfundada las hortalizas estas serán almacenadas en la bodega para ser transportada y comercializada a los distribuidores mayoristas y minoristas.

FLUJOGRAMA DEL PROCESO PRODUCTIVO

Gráfico Nº 22

Nº	ACTIVIDADES							RESPONSABLE	TIEMPO
1	Recepción de la Materia Prima. (cosecha)	x						Obrero	90 min
2	Lavado y Secado de la materia prima.	x						Obrero	30 min
3	Control de Calidad		x					Jefe de Producción	5 min
4	Pelado de las Hortalizas	x						Obrero	50 min
5	Lavado y Secado.	x						Obrero	30 min
6	Picado de las Hortalizas	x						Obrero	50 min
7	Control de Calidad		x					Jefe de Producción	5 min
8	Enfundado	x						Obrero	45 min
9	Etiquetado	x						Obrero	35 min
10	Almacenamiento				x			Obrero	20 min
TOTAL									360 min

Elaboración: Las Autoras

Operación Inspección o control Demora o espera Almacenamiento Transporte Combinada

INGENIERÍA DE LA PLANTA.

Permite realizar la planificación y organización de la empresa en cuanto a la distribución de la planta, lo que se diseña tomando en cuenta que en todas las áreas existentes existan suficientes espacios, mismos que logren simplificar el trabajo de cada empleado para una buena elaboración del producto.

Distribución de la Planta.

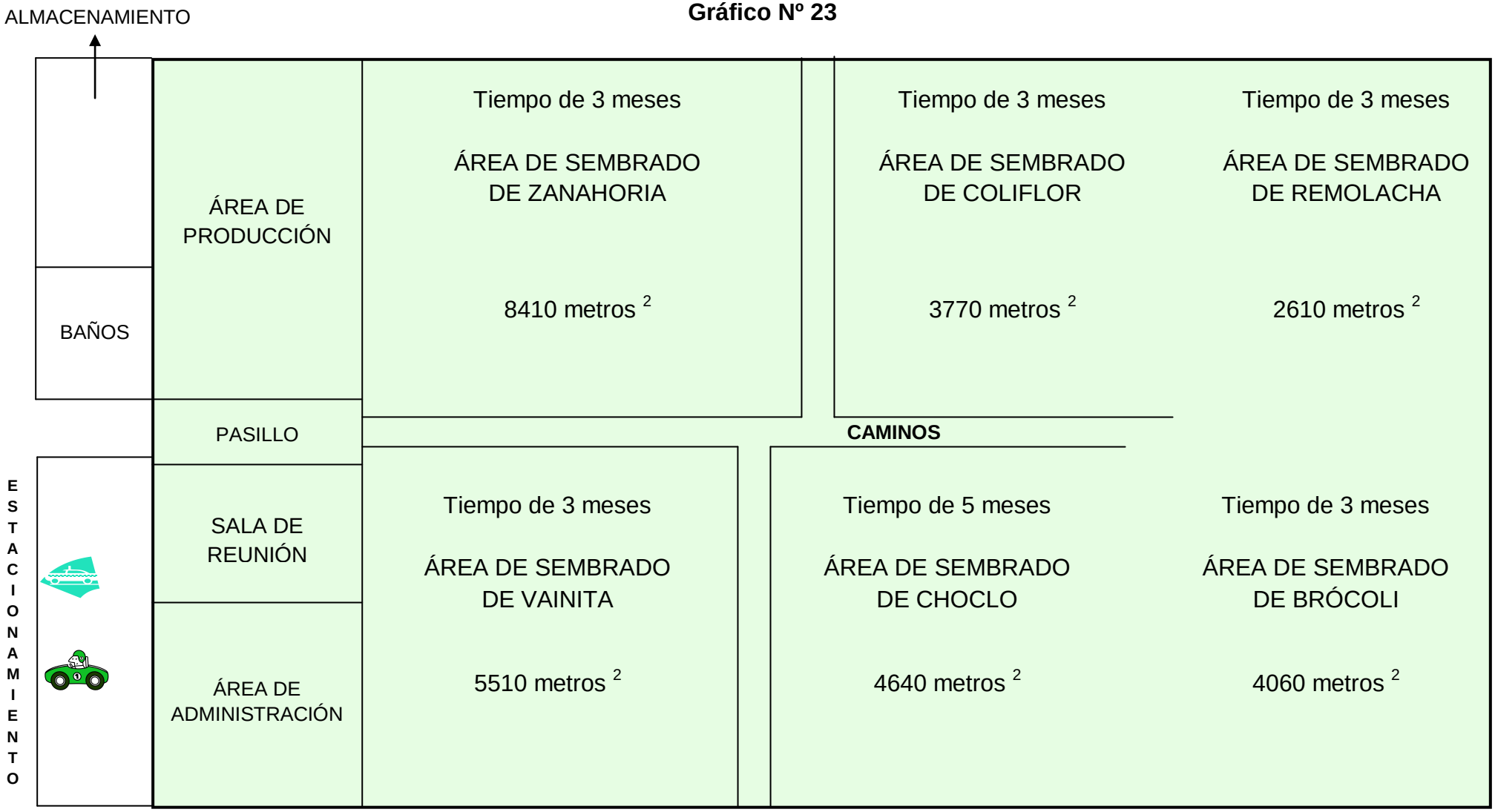
Cuadro Nº 39

Descripción	Metros^2
Área de Sembrado real	29000 m
Área para Caminos	800m
Área de Producción	85 m
Área de Administración	30 m
Área de Sala de Reuniones	20 m
Área de Estacionamiento	20 m
Área de Baños	10 m
Área de Pasillo	10 m
Área de Almacenamiento para Producto Terminado	25 m
	30000 m

Para el área de sembrado y tiempo de producción son 29800 m^2, de los cuales 29000 son para el sembrío real y los 800 restantes son para caminos.

Distribución Física de la Empresa

Gráfico Nº 23



ESTUDIO Y REQUERIMIENTO DEL PROYECTO.

Requerimiento del Personal:

Esta empresa tendrá el personal necesario para poder cumplir con todas las funciones que se requiera, tanto administrativas como de producción.

Para el funcionamiento de la empresa productora de hortalizas semipreparadas, se utilizara el siguiente personal:

Cuadro Nº 40

Nº	CARGO
1	Gerente
1	Secretaria-Contadora
1	Asesor Jurídico
1	Vendedor
1	Guardián
1	Chofer
4	Obreros

Requerimiento de Servicios Básicos.

Los servicios básicos necesarios para esta empresa son los siguientes:

Cuadro Nº 41

Servicios	Descripción
Energía Eléctrica	Este servicio será necesario para el funcionamiento de la maquinaria y equipo informático.
Agua Potable	Se la utilizará en la producción y en la limpieza de oficinas.
Teléfono	Se lo utilizará para comunicarse con los clientes.

Requerimiento de Maquinaria y Equipo.

El requerimiento maquinaria y equipo necesario para la producción de hortalizas Semipreparadas, es el siguiente:

Cuadro Nº 42

Nº	Descripción
1	Báscula de Pesado
2	Mesas de Selección
2	Mesas de Clasificación
1	Peladora y Cortadora
1	Selladora de Fundas

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El análisis administrativo pretende establecer los aspectos relacionados con la organización legal y administrativa de la empresa.

La empresa pretende cumplir con todos los requisitos legales necesarios para poder iniciar las operaciones como una empresa legalmente constituida en la parroquia Purunuma del cantón Gonzanamá provincia de Loja.

ORGANIZACIÓN LEGAL DE LA EMPRESA.

Es la forma legal que adquirirá la empresa al momento de constituirse de acuerdo a lo que dispone la Constitución de la República, la Ley de Compañías y las demás Leyes y Reglamentos respectivos.

La empresa de HORTALIZAS ORGÁNICAS PURUNUMA se constituirá legalmente cumpliendo con todas las normas legales establecidas en el país, cumpliendo con los permisos de funcionamiento emitido por las instituciones correspondientes (municipio, bomberos y ministerio de ambiente).

Para la implementación de esta empresa se adoptará la forma jurídica de Compañía de Responsabilidad Limitada, cuyo capital está dividido por las aportaciones de las 2 accionistas. Para que una empresa se constituya legalmente la Superintendencia de Compañías exige el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- **RAZÓN SOCIAL:** Esta empresa estará constituida jurídicamente como Compañía de Responsabilidad Limitada y su razón social será: **"HORTALIZAS ORGÁNICAS PURUNUMA Cía. Ltda."**

- **OBJETO:** El objeto principal de la compañía será la Producción de Hortalizas Orgánicas Semipreparadas en la Parroquia Purunuma (cantón Gonzanamá) y su comercialización en la provincia de Loja.

- **DOMICILIO:** El domicilio de la presente compañía estará ubicado en la parroquia Purunuma del cantón Gonzanamá provincia de Loja.

- **NACIONALIDAD:** La compañía será de nacionalidad ecuatoriana, por tanto está sujeta a las leyes vigentes en el Ecuador y a los estatutos que se elaboran dentro de ella.

- **DURACIÓN:** El Plazo de duración será constituida por el lapso de diez años a partir de su fecha de inscripción.

- **CAPITAL:** La empresa estará conformada por dos accionistas, las cuales en base a la necesidad de inversión del proyecto, establecerán el monto individual de sus aportaciones, y con ello, el capital social.

DERECHO DE LAS ACCIONISTAS

Las accionistas tendrán los siguientes derechos:

- Intervenir en las decisiones y deliberaciones de la compañía.
- Percibir los beneficios que le correspondan de acuerdo a su participación en el capital social pagado.
- No puede obligárseles a incrementar su participación social.
- Puede pedir la revocatoria de la designación del gerente.
- Puede convocar a junta general en base a lo dispuesto por la ley de Compañías.

OBLIGACIONES DE LAS ACCIONISTAS.

Las obligaciones de las accionistas en este tipo de compañía, entre otras, son las siguientes:

- Pagar a la empresa la participación suscrita.
- Cumplir con los deberes impuestos por el contrato social.
- No entrometerse en los actos administrativos de la compañía.

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

Para cumplir con los objetivos del proyecto planteado, es necesario considerar el aprovechamiento de los recursos humanos de tal manera que cumplan con éxito todas las funciones, las que deben estar relacionadas con la naturaleza de la empresa y comprometidos con los objetivos y políticas que se plantean en la misma, lográndose la eficiencia, eficacia y economía de los recursos.

NIVELES JERÁRQUICOS DE LA EMPRESA

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa, y conforme lo que establece en la Ley de Compañías en cuanto a la administración, estos cumplen con la finalidad de lograr las metas y objetivos propuestos por la empresa, misma que tendrá la siguiente estructura organizativa:

a. **Nivel Legislativo:** Es el máximo nivel de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará; está conformado por la Junta General de Accionistas, la cual la integran 2 accionistas quienes son las que dictan las políticas y reglamentos bajo la cual operará la empresa.

b. **Nivel ejecutivo.**- Es aquel que toma decisiones sobre políticas generales conformado por el Gerente Administrador, el cual será nombrado por el nivel Legislativo (accionistas) y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, y el éxito o fracaso de la misma se deberá a su capacidad de gestión y creatividad.

c. **Nivel Asesor:** Este nivel no tiene autoridad de mando, es el que orientará y determinará las decisiones que alcancen un tratamiento especial siempre y cuando estén encaminadas a beneficiar a la empresa y sus recursos, pueden ser situaciones de carácter laboral, relaciones judiciales, etc., está representado por el asesor jurídico.

d. **Nivel Auxiliar o Apoyo:** Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia, en el que operan secretaria y servicios generales.

e. **Nivel Operativo:** Conformado por los departamentos de Producción, Ventas y Finanzas, responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de una empresa. Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por los órganos superiores.

ORGANIGRAMAS

Son las representaciones gráficas de la estructura de una empresa, con sus servicios, órganos y puestos de trabajo y de sus distintas relaciones de autoridad y responsabilidad"

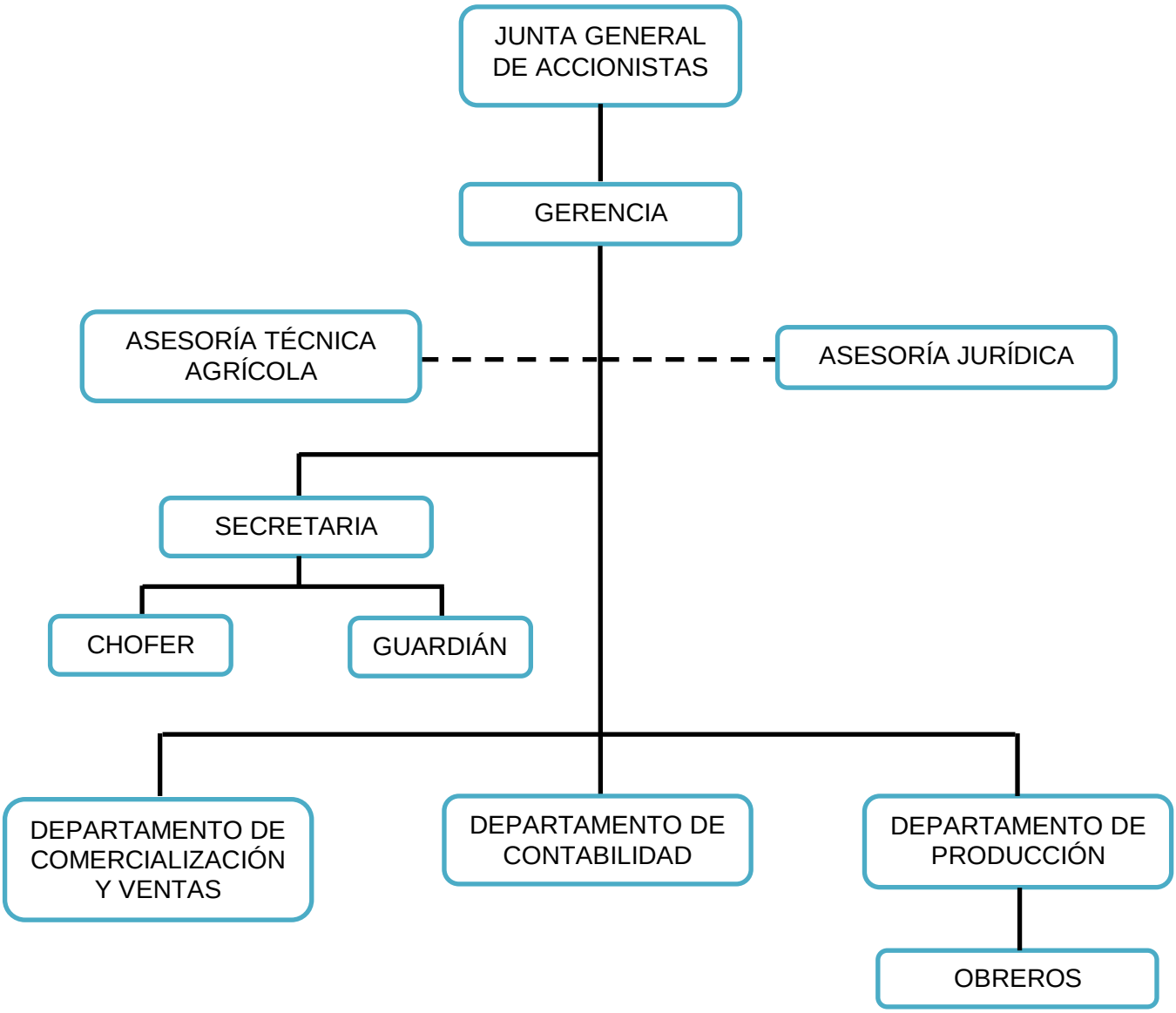
La empresa contará con los departamentos necesarios para su funcionamiento, los que han sido establecidos de acuerdo a sus requerimientos básicos.

Para el presente proyecto de inversión se determina los siguientes organigramas por su contenido, como son el organigrama estructural y funcional.

A continuación se exponen los organigramas para una mejor información de los lectores o estudiantes que necesiten de esta información.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA HORTALIZAS ORGÁNICAS

PURUNUMA Cia. Ltda.

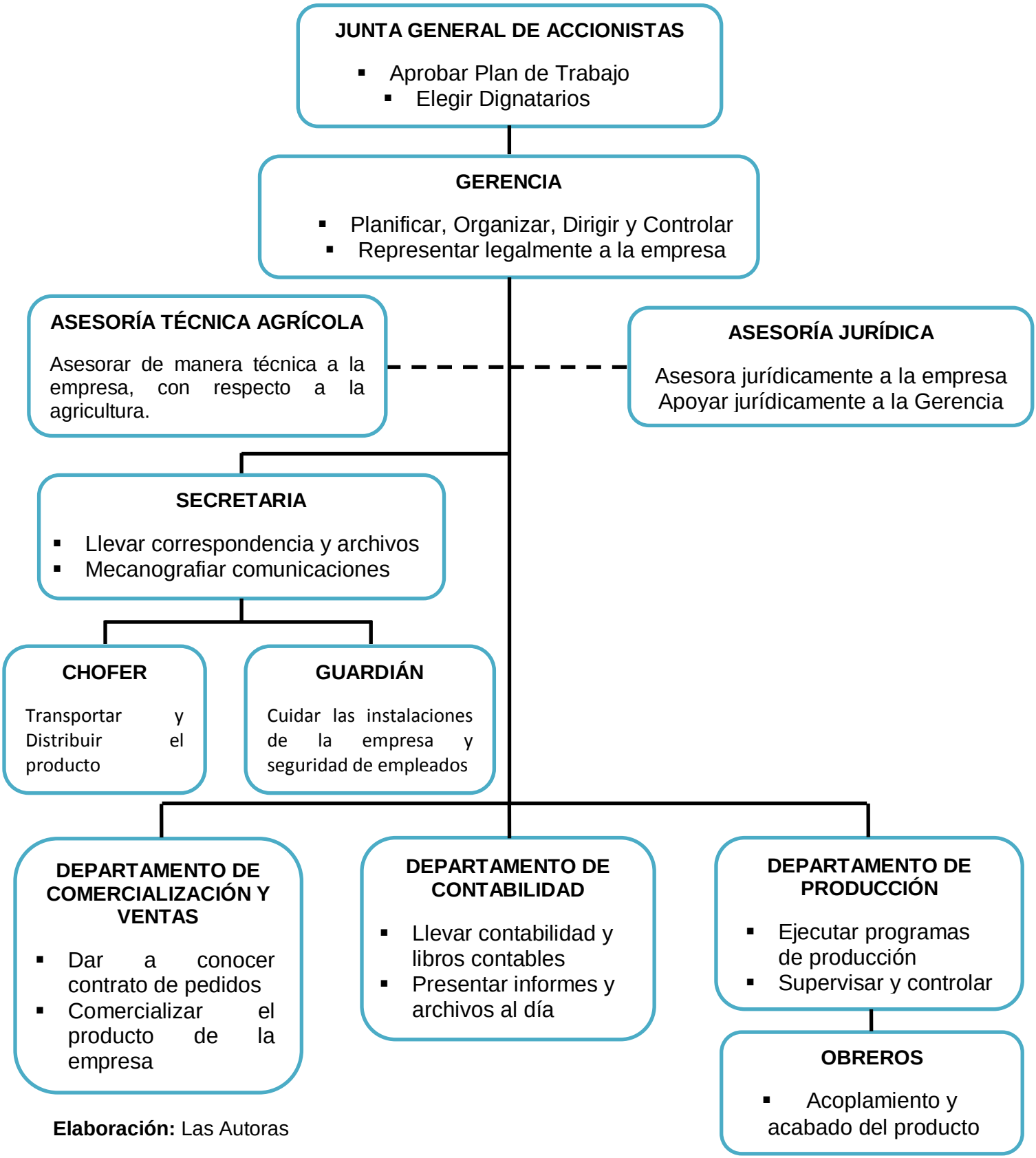


1) Nivel legislativo
2) Nivel ejecutivo
3) Nivel asesor
4) Nivel auxiliar
5) Nivel operativo

Elaboración: Las Autoras

ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA HORTALIZAS ORGÁNICAS

PURUNUMA Cia. Ltda.



Elaboración: Las Autoras

MANUAL DE FUNCIONES

Dentro de la empresa, quienes integran el Recurso Humano deben tener todo el conocimiento acerca del trabajo de la Empresa y del suyo, esto ayudará que se logre una mayor productividad en la Empresa.

CÓDIGO: 001

TÍTULO DEL PUESTO: GERENTE

NATURALEZA DEL TRABAJO: Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la Empresa.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Representar legalmente a la empresa.
- Planificar y organizar las actividades de la empresa.
- Dirigir y controlar al personal de la empresa.
- Realizarlos trámites correspondientes, controles, cheques y más documentos que el reglamento lo autorice, aprobando, autorizando y firmando para lograr un correcto desenvolvimiento.
- Realizar convenios para la constante capacitación del personal de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- Coordinar y supervisar todas las actividades del personal que este a su mando.
- Trabajar profesionalmente usando su criterio para beneficio de todos.
- Debe tener iniciativa propia.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Titulo Ingeniero Comercial
- Tener conocimiento en manejo de producción de Hortalizas
- Experiencia mínima dos años en funciones similares

CÓDIGO: 002

TÍTULO DEL PUESTO: ASESOR JURÍDICO

NATURALEZA DEL PUESTO: Asesorar a intervenir en los asuntos legales que tenga que ver con la empresa.

FUNCIONES TÍPICA:

- Asesorar a la empresa en la materia legal.
- Legalizar los documentos para contratar al personal.
- Estar al día con las Leyes y Políticas para la intervención representando a la empresa en asuntos judiciales.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Responsable de su trabajo, coordinar de manera legal las actividades a su cargo.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Abogado
- Experiencia dos años en funciones similares.

CÓDIGO: 003

TÍTULO DEL PUESTO: ASESOR TÉCNICO AGRÍCOLA

NATURALEZA DEL PUESTO: Asesorar a intervenir en asuntos que tenga que ver con la siembra y producción de hortalizas en la empresa.

FUNCIONES TÍPICA:

- Asesorar a la empresa en la materia agrícola.
- Mantener informados a sus superiores sobre la siembra y cosecha de las hortalizas.
- Aconsejar en informar de manera técnica sobre proyecto o ideas relacionados con su rama.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Responsable de su trabajo, aconseja y recomienda pero no toma decisiones, su participación es eventual.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Ingeniero Agrónomo
- Experiencia tres años en funciones similares.

CÓDIGO: 004

TÍTULO DEL PUESTO: SECRETARIA

NATURALEZA DEL TRABAJO: Realizar labores de secretaría, y asistencia directa al Gerente de la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Redactar oficios, memorándums, circulares de la empresa.
- Atender al público en general y asignarles las entrevistas con el Gerente.
- Mantener el archivo de documentación recibida y entregada.
- Controlar la asistencia del personal.
- Asistir de manera adecuada al Gerente de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE: Requiere de responsabilidad y conocimiento de secretariado, y tener buenas relaciones interpersonales.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Secretaria Ejecutiva
- Experiencia de 1 año en funciones similares
- Cursos de relaciones humanas interpersonales

CÓDIGO: 005

TÍTULO DEL PUESTO: CONTADORA

NATURALEZA DEL TRABAJO: Ejecutar las operaciones contables de la empresa y realizar el análisis financiero.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Preparar los estados financieros de la empresa.
- Actualizar los sistemas contables de la empresa.
- Organizar adecuadamente los registros contables.
- Elaborar los roles de pago de todo el personal.
- Mantener correctamente el manejo de los libros contables.
- Determinar el control previo sobre los gastos.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- El puesto requiere de mucha responsabilidad y mucha concentración.
- Responsabilidad técnica y económica en el manejo de las operaciones contables.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Contadora.
- Experiencia mínima de dos años en funciones similares.
- Cursos de contabilidad y relaciones interpersonales.

CÓDIGO: 006

TÍTULO DEL PUESTO: JEFE DE PRODUCCIÓN

NATURALEZA DEL TRABAJO: Planificar, coordinar, dirigir y controlar todas las actividades del departamento de producción.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Elaborar y hacer ejecutar los programas de producción.
- Dirigir y controlar las actividades del personal a su cargo.
- Supervisar y controlar los inventarios de materias primas e insumos.
- Aplicar técnicas adecuadas para el sembrío de las semillas o el proceso que se realice para la siembra y cosecha de las Hortalizas y lograr una producción de excelente calidad.
- Supervisar la entrega y recepción de implementos de su departamento.
- Realizar un correcto control de calidad del producto.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- El puesto requiere de mucha responsabilidad.
- Debe supervisar y controlar las materias primas existentes evitando que la producción se paralice.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Ingeniero Agropecuario.
- Experiencia mínima de dos años en funciones similares.

CÓDIGO: 007

TÍTULO DEL PUESTO: OBRERO

NATURALEZA DEL PUESTO: Realizarlas actividades del sembrado, cuidado, cosecha, producción, empacado y almacenamiento del producto final.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Tener listo todas las herramientas y equipos necesarios para el correcto desempeño de sus actividades.
- Realizar todas las labores concernientes al sembrado, cosecha, elaboración del producto y enfundado de las hortalizas de manera técnica, recibiendo órdenesdel Jefe de Producción.
- Encargado de la limpieza del terreno y mantenimiento de las plantaciones.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- Requiere de iniciativa propia, responsable por su trabajo y debe estar sujeto a disposiciones de sus superiores.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Bachiller.
- Experiencia de un dos en funciones similares.
- Manejo adecuado de maquinaria, equipos y herramientas para las labores industriales.

CÓDIGO: 008

TÍTULO DEL PUESTO: CHOFER

NATURALEZA DEL TRABAJO: Se encarga de transportar y vender las hortalizas orgánicas semipreparadas.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Transportar de manera responsable el producto.
- Realizar el mantenimiento periódico del vehículo a su cargo.
- Comercializar el producto de forma segura y responsable.
- Llevar un registro de las ventas realizadas.
- Llevar y presentar un registro adecuado de los pedidos que hubiesen.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- El trabajo requiere de mucha responsabilidad y concentración en las labores que se le asignen.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Bachiller
- Licencia Profesional.
- Experiencia dos años en labores similares.
- Cursos de relaciones humanas y servicio al cliente.

CÓDIGO: 009

TÍTULO DEL PUESTO: GUARDIÁN

NATURALEZA DEL TRABAJO: Ejecución de labores de seguridad y custodio de los bienes y personal de la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Colaborar con la seguridad de los bienes de la empresa.
- Solicitar identificación a las personas que ingresen a la empresa.
- Mantener el orden dentro de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- Es responsable por el cumplimiento de seguridad y protección de los activos y del personal de la empresa, así como también de las personas que ingresen en ella.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Tener Título de Bachiller.
- Experiencia de por lo menos dos en funciones similares.
- Manejo adecuado de armas.
- Haber pasado el curso premilitar.

ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Dentro del análisis financiero de la empresa, la determinación de las inversiones y el financiamiento son partes fundamentales, ya que mediante la estructuración se podrá determinar el monto a invertir en el proyecto y las fuentes que financiarán el mismo.

Inversiones

Es la cantidad de recursos financieros, su objetivo es definir la cuantía de los requerimientos de activos de la empresa y se clasifican en:

Inversiones en Activos Fijos

Son las inversiones que se realizan en comprar bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto entre ellos tenemos:

Terreno: El área que se ocupará es de 3 hectáreas (30000 metros). El costo por metro cuadrado en la parroquia Purunuma es de 0,45 ctvs., lo que quiere decir que la hectárea es de $4500,00; dando un total de $13500,00; en el siguiente cuadro se detalla su costo.

Cuadro Nº 43

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	Total
Terreno, Parroquia Purunuma (30000 m^2)	Ha	3	4500,00	13500,00
Total				**13500,00**

FUENTE: DEPARTAMENTO DE AVALÚOS DEL MUNICIPIO DE GONZANAMÁ
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Construcción: Para el normal funcionamiento de la empresa se hace indispensable la construcción de las instalaciones y su posterior adecuación. Su costo asciende a $63575,00.

Cuadro Nº 44

Descripción	m^2	valor unitario	valor total
Área de Sembrado real	29000	2,00	58000,00
Área para Caminos	800	0,00	0,00
Área de Producción	85	35,00	2975,00
Área de Administración	30	50,00	1500,00
Área de Sala de Reuniones	20	15,00	300,00
Área de Estacionamiento	20	10,00	200,00
Área de Baños	10	10,00	100,00
Área de Pasillo	10	0,00	0,00
Área de Almacenamiento para Producto Terminado	25	20,00	500,00
Total	**30000**		**63575,00**

FUENTE: Cámara de Construcción
ELABORACIÓN: Las Autoras

Preparación de Terreno: para realizar la producción se debe preparar el terreno donde se va a sembrar las diferentes hortalizas a producir (anexo Nº 6). A continuación se describe el cuadro general de gastos:

Cuadro Nº 45

Preparación de Terreno

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Total	V. Anual
tractorado	hectáreas	6	1590,00	3480,00
desyerbado de malezas	hectáreas	6	120,00	480,00
Total			1710,00	3960,00

FUENTE: Ingeniero Agrónomo
ELABORACIÓN: Las Autoras

Maquinaria y Equipo: Para que la producción sea eficiente y de calidad, es importante contar con el equipo y maquinaria adecuada. A continuación se realiza la descripción de los equipos necesarios para la producción de hortalizas orgánicas semipreparadas. Su costo asciende a $ 10414,00.

Cuadro Nº 46

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	Total
Báscula de Pesado	Unidad	1	120,00	120,00
Mesas de Selección	Unidad	2	900,00	1800,00
Mesas de Clasificación	Unidad	2	1200,00	2400,00
Peladora y Cortadora	Unidad	1	850,00	850,00
Selladora de Fundas	Unidad	1	5244,00	5244,00
Total				**10414,00**

FUENTE: COTIZACIÓN EN ALMACENES DE VENTA DE EQUIPOS
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Herramientas: Para ciertos procesos, además de maquinaria y equipos, es necesario utilizar herramientas que ayuden a la correcta realización del proceso de producción y empaquetado de las hortalizas, entre ellos tenemos:

Cuadro Nº 47

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	Total
Carretillas	Unidad	4	40,00	160,00
Palas	Unidad	4	20,00	80,00
Barretas	Unidad	4	40,00	160,00
Rastrillos	Unidad	4	14,00	56,00
Picos	Unidad	4	25,00	100,00
Tinas	Unidad	10	25,00	250,00
Cp3 20 Litros	Unidad	2	120,00	240,00
Bandejas Plásticas	Unidad	10	16,00	160,00
Jarras	Unidad	6	12,00	72,00
Total				**1278,00**

FUENTE: COTIZACIÓN EN ALMACENES DE VENTA DE HERRAMIENTAS
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Vehículo: Es indispensable adquirir un vehículo para hacer posible la comercialización del producto, desde la parroquia de Purunuma. Se comprará un vehículo marca Chevrolet con furgón, modelo 2005, de segunda a gasolina.

Cuadro Nº 48

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	Total
Vehículo	Unidad	1	10500,00	10500,00
Total				**10500,00**

FUENTE: COTIZACIÓN EN PATIOS DE CARROS
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Muebles y Enseres: Son los bienes que se requieren para el área administrativa, y son muy necesarias para un buen desenvolvimiento.

Cuadro Nº 49

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	Total
Escritorios	Unidad	3	450,00	1350,00
Sillas para escritorios	Unidad	3	90,00	270,00
Sillas Plásticas	Unidad	15	10,00	150,00
Archivadores	Unidad	2	250,00	500,00
Total				**2270,00**

FUENTE: COTIZACIÓN EN MUEBLERÍAS DE LA LOCALIDAD
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Equipos de Oficina: Son los equipos que hacen posible la ejecución de actividades en el ámbito administrativo.

Cuadro Nº 50

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	Total
Sumadora Casio	Unidad	2	20,00	40,00
Teléfono	Unidad	1	90,00	90,00
Grapadora	Unidad	2	10,00	20,00
Perforadora	Unidad	2	12,00	24,00
Total				**174,00**

FUENTE: COTIZACIÓN EN ALMACÉN DE LA LOCALIDAD
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Equipo de Cómputo: El equipo de cómputo de la empresa será una computadora Pentium IV con impresora láser HP.

Cuadro Nº 51

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	Total
Computadora con Impresora HP	Unidad	2	950,00	1900,00
Total				**1900,00**

FUENTE: COTIZACIÓN EN ALMACÉN DE COMPUTADORAS DE LA LOCALIDAD
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Resumen de Depreciaciones: Es el desgaste sufrido por los elementos de los activos fijos.

Cuadro Nº 52

Descripción	Valor	% Depreciación	Valor Residual	Vida Útil	Depreciación Anual
Construcción	63575,00	5%	3178,75	20	3019,81
Maquinaria y Equipo	10970,00	10%	1097,00	10	987,30
Vehículo	10500,00	20%	2100,00	5	1680,00
Muebles y Enseres	2270,00	20%	454,00	5	363,20
Equipo de Oficina	174,00	10%	17,40	10	15,66
Equipo de Cómputo	1900,00	33,33%	633,27	3	422,24
Total			7480,42		**6488,22**

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Resumen de Activos Fijos
Cuadro Nº 53

Descripción	Valor
Terreno	13500,00
Construcción	63575,00
preparado de terreno	3960,00
Maquinaria y Equipo	10414,00
Herramientas	1278,00
Vehículo	10500,00
Muebles y Enseres	2270,00
Equipo de Oficina	174,00
Equipo de Cómputo	1900,00
Imprevistos 5%	5180,55
Total	**112751,55**

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Inversiones en Activos Diferidos

Son los costos que se invierte durante la etapa de formulación y realización del proyecto entre ellos tenemos:

Resumen de Activos Diferidos

Cuadro Nº 54

Descripción	Valor
Gastos de Constitución	200,00
Estudios Preliminares	1100,00
Patente	80,00
Imprevistos 5%	69,00
Total	**1449,00**

FUENTE: ASESORAMIENTO LEGAL
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Amortización de Activos Diferidos

Cuadro Nº 55

Descripción	Vida Útil	Valor Activo	Valor Amortizado Anual
Activos Diferidos	10	1449,00	144,90

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Inversiones en Activos Circulantes o Capital de Trabajo

Para calcular el capital de trabajo al iniciar las operaciones se estiman los gastos para un mes de producción de las hortalizas orgánicas semipreparadas, mismos que a continuación se detallan:

Materia Prima Directa: Es el elemento esencial para la producción de hortalizas orgánicas semipreparadas. Para la materia prima directa se realizó un cuadro general de las hortalizas por tanto que cada una de las hortalizas tiene diferentes

precios para lo cual en el anexo Nº 7 se los describe. A continuación se describe el cuadro general de la materia prima directa.

Cuadro Nº 56

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Total	V. Anual
Semillas	Kilos	98,25	2836,00	8464,00
abono	sacos	3	107,88	431,50
urea	sacos	8	150,00	300,00
Total			3093,88	9195,50

FUENTE: ALMACENES DE VENTA DE INSUMOS AGROPECUARIOS
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Proyección de Materia Prima Directa

Cuadro Nº 57

Años	Valor Total
1	9195,50
2	9692,98
3	10217,37
4	10770,13
5	11352,79
6	11966,98
7	12614,39
8	13296,83
9	14016,19
10	14774,46

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN 2011 5,41%
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Mano de Obra Directa: Constituida por los trabajadores u obreros que intervienen directamente en la elaboración del producto. El cálculo se lo realizó a 1 obrero tomando en cuenta las disposiciones legales de bonificaciones y salarios para un mes; luego se procedió a multiplicar por los 4 obreros obteniendo los salarios mensuales y por último se lo multiplica por 12 meses para sacar el valor total anual.

Cuadro Nº 58

Especificaciones	Valor
Sueldo Básico	292,00
Décimo Tercero (S.B./12)	24,33
Décimo Cuarto (S.B./12)	24,33
Vacaciones (S.B./24)	12,17
Total Ingresos	**352,83**
Aporte Patronal IEES (12,15%)	35,48
Total Egresos	**35,48**
Total Remuneración (I-E)	**317,36**
Nº Obreros	4
Total Mensual	1269,42
TOTAL ANUAL	**15233,06**

FUENTE: INSPECTORÍA DE TRABAJO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Proyección Mano de Obra Directa

Cuadro Nº 59

Años	Valor Total
1	15233,06
2	16057,16
3	16925,86
4	17841,55
5	18806,77
6	19824,22
7	20896,71
8	22027,22
9	23218,89
10	24475,04

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN 2011 5,41%
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Mano de Obra Indirecta: Constituida por los trabajadores que intervienen indirectamente en la producción como: chofer y guardián.

Cuadro Nº 60

Especificaciones	Chofer	Guardián
Sueldo Básico	292,00	292,00
Décimo Tercero (S.B./12)	24,33	24,33
Décimo Cuarto (S.B./12)	24,33	24,33
Vacaciones (S.B./24)	12,17	12,17
Total Ingresos	**352,83**	**352,83**
Aporte Patronal IEES (12,15%)	35,48	35,48
Total Egresos	**35,48**	**35,48**
Total Remuneración (I-E)	**317,36**	**317,36**
TOTAL ANUAL	3808,26	3808,26
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA		**7616,53**

FUENTE: INSPECTORÍA DE TRABAJO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Proyección de Mano de Obra Indirecta
Cuadro Nº 61

Años	Valor Total
1	7616,53
2	8028,58
3	8462,93
4	8920,77
5	9403,39
6	9912,11
7	10448,36
8	11013,61
9	11609,45
10	12237,52

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN 2011 5,41%
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Mano de Obra Directa Temporal: Constituida por los obreros temporales que se contrata para la ejecución del trabajo.

Cuadro N° 62

Cantidad	Descripción	precio Día	N° de Días	valor total	valor anual
5	**cosecha**	**20,00**	**6**	600,00	2400
TOTAL				600,00	2400

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Proyección de Mano de Obra Directa Temporal
Cuadro Nº 63

Años	Valor Total
1	2400,00
2	2529,84
3	2666,70
4	2810,97
5	2963,05
6	3123,35
7	3292,32
8	3470,44
9	3658,19
10	3856,09

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN 2011 5,41%
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Sueldos y Salarios: Son los pagos que se dan al personal del área administrativa.

Cuadro Nº 64

Especificaciones	Gerente	Secretaria	Vendedor	Asesor Jurídico	Asesor Técnico	Contadora
Sueldo Básico	650,00	320,00	350,00	200,00	400,00	450,00
Décimo Tercero (S.B./12)	54,17	26,67	29,17	16,67	33,33	37,50
Décimo Cuarto (S.B./12)	54,17	26,67	29,17	16,67	33,33	37,50
Vacaciones (S.B./24)	27,08	13,33	14,58	8,33	16,67	18,75
Total Ingresos	**785,42**	**386,67**	**422,92**	**241,67**	**483,33**	**543,75**
Aporte Patronal IEES (12,15%)	78,98	38,88	42,53	24,30	48,60	54,68
Total Egresos	**78,98**	**38,88**	**42,53**	**24,30**	**48,60**	**54,68**
Total remuneración (I-E)	**706,44**	**347,79**	**380,39**	**217,37**	**434,73**	**489,08**
TOTAL ANUAL	8477,30	4173,44	4564,70	2608,40	5216,80	5868,90
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA						**30909,54**

FUENTE: INSPECTORÍA DE TRABAJO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Proyección de Sueldos y Salarios

Cuadro Nº 65

Años	Valor Total
1	30909,54
2	32581,75
3	34344,42
4	36202,45
5	38161,00
6	40225,51
7	42401,71
8	44695,65
9	47113,68
10	49662,53

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN 2011 5,41%
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Materia Prima Indirecta: Agrupa a todos los elementos que intervienen de manera indirecta para la producción y comercialización del producto.

Cuadro Nº 66

Descripción	Unidad	Cantidad para elaborar una libra	V. Unitario	V. Total	V. Anual	V. Mensual
ciperpak	litro	9	9,5	85,50	342,00	
carate curativo	Litro	4,5	8,8	39,6	158,40	13,20
fundas plásticas	unidades	265750	0,0028	744,1	2976,40	
etiquetas	unidades	265750	0,05	13287,5	53150,00	
Total				14156,70	**56626,80**	**4718,90**

FUENTE: COMERCIALES DE LA LOCALIDAD
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Proyección de Materia Prima Indirecta

Cuadro Nº 67

Años	Valor Total
1	56626,80
2	59690,31
3	62919,56
4	66323,50
5	69911,61
6	73693,82
7	77680,66
8	81883,18
9	86313,06
10	90982,60

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN 2011 5,41%
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Servicios Básicos: Son los pagos que se realizan por el agua, energía eléctrica y teléfono.

Cuadro Nº 68

Descripción	Cantidad Mensual	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Agua Potable m3*	235	0,096	22,56	270,72
Energía eléctrica Kw	200	0,11	22,00	264,00
Teléfono (minutos)	95	0,24	22,80	273,60
Total				**808,32**

FUENTE: MUNICIPIO Y EERSSA
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

*Dentro del agua potable se considera también el agua para el riego de las hortalizas.

Proyección de Servicios Básicos

Cuadro Nº 69

Años	Valor Total
1	808,32
2	852,05
3	898,15
4	946,74
5	997,95
6	1051,94
7	1108,85
8	1168,84
9	1232,08
10	1298,73

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN 2011 5,41%
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Suministros de Oficina: Son los materiales de oficina utilizados por los administrativos.

Cuadro Nº 70

Descripción	Cantidad Mensual	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Esferos	6	0,25	1,50	18,00
Lápices	6	0,30	1,80	21,60
Cartucho Impresora	1	2,75	2,75	33,00
Papel Bond 500 unid.	1	4,00	4,00	48,00
Total				**72,60**

FUENTE: LIBRERÍA DE LA LOCALIDAD
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Proyección de Suministros de Oficina

Cuadro Nº 71

Años	Valor Total
1	72,60
2	76,53
3	80,67
4	85,03
5	89,63
6	94,48
7	99,59
8	104,98
9	110,66
10	116,65

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN 2011 5,41%
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Combustible: Son los gastos de compra del combustible para el uso del vehículo.

Cuadro Nº 72

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Total
Gasolina	Galones	60	1,44	86,40
Total Mensual				86,40
Total Anual				**1036,80**

FUENTE: GASOLINERA DE LA LOCALIDAD
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Proyección de Combustible

Cuadro Nº 73

Años	Valor Total
1	1036,80
2	1092,89
3	1152,02
4	1214,34
5	1280,04
6	1349,29
7	1422,28
8	1499,23
9	1580,34
10	1665,83

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN 2011 5,41%
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Mantenimiento del Vehículo: Es el mantenimiento que se le da al vehículo por desgastes de llantas, lubricantes, repuestos, arreglos.

Cuadro Nº 74

Descripción	Precio	Mantenimiento	Total
Vehículo	10500,00	1,70%	178,50
Total Mensual			178,50
Total Anual			**2142,00**

FUENTE: INVESTIGACIÓN DIRECTA
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Proyección de Mantenimiento del Vehículo

Cuadro Nº 75

Años	Valor Total
1	2142,00
2	2257,88
3	2380,03
4	2508,79
5	2644,52
6	2787,59
7	2938,40
8	3097,36
9	3264,93
10	3441,56

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN 2011 5,41%
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Útiles de Aseo y Limpieza: Son los materiales y utensilios para el aseo de la empresa en general.

Cuadro Nº 76

Descripción	Cantidad Mensual	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Escobas	2	2,25	4,50	54,00
Basurero	2	2,00	4,00	48,00
Trapeador	1	1,75	1,75	21,00
Recogedor	1	1,75	1,75	21,00
Toallas	3	2,30	6,90	82,80
Desinfectantes	1	3,50	3,50	42,00
Detergentes	2	2,50	5,00	60,00
Papel Higiénico	6	0,30	1,80	21,60
Total				**350,40**

FUENTE: ALMACÉN DE LA LOCALIDAD
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Proyección de Útiles de Aseo y Limpieza

Cuadro Nº 77

Años	Valor Total
1	350,40
2	369,36
3	389,34
4	410,40
5	432,60
6	456,01
7	480,68
8	506,68
9	534,10
10	562,99

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN 2011 5,41%
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Publicidad: Es el medio por el cual la empresa dará a conocer sus productos, en el cuál se utilizarán cuñas radiales.

Cuadro Nº 78

Descripción	Cantidad Mensual	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Cuñas Radiales	16	6,00	96,00	1152,00
Total			**96,00**	**1152,00**

FUENTE: RADIOS DE LA LOCALIDAD
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Proyección de la Publicidad
Cuadro Nº 79

Años	Valor Total
1	1152,00
2	1214,32
3	1280,02
4	1349,27
5	1422,26
6	1499,21
7	1580,31
8	1665,81
9	1755,93
10	1850,92

FUENTE: TASA DE INFLACIÓN 2011 5,41%
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Resumen de Activos Circulantes
Cuadro Nº 80

Descripción	Valor para tres meses	valor anual
Materia Prima Directa	3093,88	9195,50
Mano de Obra Directa	3808,26	15233,06
Mano de Obra Directa Temporal	600,00	2400,00
Mano de Obra Indirecta	1904,13	7616,53
Sueldos y Salarios	7727,39	30909,54
Servicios Básicos	202,08	808,32
Suministros de Oficina	30,15	72,60
Combustibles	259,20	1036,80
Mantenimiento de Vehículo	535,50	2142,00
Útiles de Aseo y Limpieza	87,60	350,40
Publicidad	288,00	1152,00
Imprevistos 3%	556,09	
Total	**19092,27**	70916,74

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Para efectos del presente proyecto el activo circulante o capital de trabajo se ha determinado para tres meses de tiempo en el cual la empresa entra en funcionamiento.

RESUMEN DE ACTIVOS

Cuadro Nº 81

Descripción	Valor
Activos Fijos	112751,55
Activos Diferidos	1449,00
Activos Circulantes	19092,27
Total Inversión	**133292,82**

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Financiamiento

El financiamiento de la inversión tendrá dos fuentes: aportes de los propietarios y crédito bancario. En el cuadro siguiente se presenta el detalle del financiamiento:

Cuadro Nº 82

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Capital Interno	63292,82	47,48
Capital Externo	70000,00	52,52
Total	**133292,82**	**100,00**

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Amortización del Préstamo

Cálculo Matemático:

Datos:

Saldo inicial: $ 70.000

Interés: 14% / 100 = 0,14

Tiempo: 5 años

Forma de pago: Semestral (10 pagos cada 6 meses) → 6 m / 12 = 0,5

Desarrollo:

Para sacar la amortización se divide:

70.000 / 10 # de pagos = 7.000,00

Para sacar el interés se multiplica:

$ 70.000 x 0,5 x 0,14 = 4900

AMORTIZACIÓN

Monto: $ 70000,00

Interés: 14%

Amortización: Semestral

Número de pagos: 10

Pagos anuales: 2

Amortización
Cuadro Nº 83

AÑO	SEMESTRAL	SALDO INICIAL	AMORTIZACIÓN	INTERESES	DIVIDENDO SEMESTRAL	DIVENDO ANUAL	SALDO FINAL
1	1	70.000,00	7.000,00	4.900,00	11.900,00	23.310,00	63.000,00
	2	63.000,00	7.000,00	4.410,00	11.410,00		56.000,00
2	1	56.000,00	7.000,00	3920,00	10.920,00	21.350,00	49.000,00
	2	49.000,00	7.000,00	3430,00	10.430,00		42.000,00
3	1	42.000,00	7.000,00	2940,00	9.940,00	19.390,00	35.000,00
	2	35.000,00	7.000,00	2450,00	9.450,00		28.000,00
4	1	28.000,00	7.000,00	1960,00	8.960,00	17.430,00	21.000,00
	2	21.000,00	7.000,00	1470,00	8.470,00		14.000,00
5	1	14.000,00	7.000,00	980,00	7.980,00	15.470,00	7.000,00
	2	7.000,00	7.000,00	490,00	7.490,00		0

FUENTE: BANCO DE FOMENTO
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Presupuestos de Costos.

Son todos los gastos que la empresa afronta durante el proceso productivo.

Estructura de Costos: Es muy importante conocer cuánto va a costar ofertar el producto deseado, lo que es indispensable para la implementación de la empresa.

Presupuestos de Costos
Cuadro Nº 84

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTO DE PRODUCCION	**98368,42**	**100809,30**	**105912,07**	**111290,90**	**116960,73**	**122937,29**	**129237,18**	**135877,90**	**142877,88**	**150256,56**
COSTO PRIMO										
Materia Prima Directa	9195,50	9692,98	10217,37	10770,13	11352,79	11966,98	12614,39	13296,83	14016,19	14774,46
Mano de Obra Directa	15233,06	16057,16	16925,86	17841,55	18806,77	19824,22	20896,71	22027,22	23218,89	24475,04
Mano de Obra Directa temporal	2400,00	2529,84	2666,70	2810,97	2963,05	3123,35	3292,32	3470,44	3658,19	3856,09
Total de costos primos	**26828,56**	**25750,14**	**27143,22**	**28611,67**	**30159,56**	**31791,20**	**33511,10**	**35324,05**	**37235,08**	**39249,50**
GASTOS DE FABRICACIÓN										
Mano de Obra Indirecta	7616,53	8028,58	8462,93	8920,77	9403,39	9912,11	10448,36	11013,61	11609,45	12237,52
Materia prima Indirectos	56626,80	59690,31	62919,56	66323,50	69911,61	73693,82	77680,66	81883,18	86313,06	90982,60
Depreciaciones	6488,22	6488,22	6488,22	6488,22	6488,22	6488,22	6488,22	6488,22	6488,22	6488,22
Servicios básicos	808,32	852,05	898,15	946,74	997,95	1051,94	1108,85	1168,84	1232,08	1298,73
Total de gastos de fabricación	**71539,86**	**75059,16**	**78768,85**	**82679,23**	**86801,16**	**91146,09**	**95726,08**	**100553,85**	**105642,80**	**111007,07**
COSTOS DE OPERACIÓN	**45118,24**	**45087,63**	**45161,39**	**45345,19**	**45644,96**	**46556,99**	**49067,88**	**51714,61**	**54504,53**	**57445,39**
GASTOS ADMINISTRATIVOS										
Materiales de limpieza	350,40	369,36	389,34	410,40	432,60	456,01	480,68	506,68	534,10	562,99
Suministros de Oficina	72,60	76,53	80,67	85,03	89,63	94,48	99,59	104,98	110,66	116,65
Sueldos	30909,54	32581,75	34344,42	36202,45	38161,00	40225,51	42401,71	44695,65	47113,68	49662,53
Total Gastos Administrativos	**31332,54**	**33027,63**	**34814,43**	**36697,89**	**38683,24**	**40776,00**	**42981,99**	**45307,31**	**47758,44**	**50342,17**
GASTOS DE VENTA										
Combustible	1036,80	1092,89	1152,02	1214,34	1280,04	1349,29	1422,28	1499,23	1580,34	1665,83
Mantenimiento de Vehículo	2142,00	2257,88	2380,03	2508,79	2644,52	2787,59	2938,40	3097,36	3264,93	3441,56
Publicidad	1152,00	1214,32	1280,02	1349,27	1422,26	1499,21	1580,31	1665,81	1755,93	1850,92
Total Gasto de Venta	**4330,80**	**4565,10**	**4812,07**	**5072,40**	**5346,82**	**5636,08**	**5940,99**	**6262,40**	**6601,20**	**6958,32**
GASTO FINANCIERO										
Amortizaciones de activo diferido	144,90	144,90	144,90	144,90	144,90	144,90	144,90	144,90	144,90	144,90
Interés del préstamo	9310,00	7350,00	5390,00	3430,00	1470,00					
Total Gasto Financiero	**9454,90**	**7494,90**	**5534,90**	**3574,90**	**1614,90**	**144,90**	**144,90**	**144,90**	**144,90**	**144,90**
TOTAL DE COSTOS	**143486,66**	**145896,93**	**151073,46**	**156636,09**	**162605,68**	**169494,27**	**178305,06**	**187592,51**	**197382,42**	**207701,95**

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Distribución de Costos.

Costos Fijos: Permanecen constantes en relación con los cambios o volumen de producción.

Costos Variables: Varían de acuerdo con el volumen de producción, ya que se presenta cuando hay producción y ventas.

Clasificación de Costos
Cuadro Nº 85

RUBROS	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
COSTO PRIMO	**C. Fijos**	**C. Variables**	**C. Fijos**	**C. Variables**	**C. Fijos**	**C. Variables**
Materia Prima Directa		9195,50		11352,79		14774,46
Mano de Obra Directa	15233,06		18806,77		24475,04	
Mano de Obra Directa temporal		2400,00				
Total de costos primos						
RUBROS						
Mano de Obra Indirecta	7616,53		9403,39		12237,52	
Materiales Indirectos		56626,80		69911,61		90982,60
Depreciaciones	6488,22		6488,22		6488,22	
Servicios básicos	808,32		997,95		1298,73	
Total de gastos de fabricación						
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Materiales de limpieza	350,40		432,60		562,99	
Suministros de Oficina	72,60		89,63		116,65	
Sueldos	30909,54		38161,00		49662,53	
Total Gastos Administrativos						
GASTOS DE VENTA						
Combustible		1036,80		1280,04		1665,83
Mantenimiento de Vehículo		2142,00		2644,52		3441,56
Publicidad	1152,00		1422,26		1850,92	
Total Gasto de Venta						
GASTO FINANCIERO						
Amortizaciones de activo diferido	144,90		144,90		144,90	
Interés del préstamo	9310,00		1470,00		0,00	
Total Gasto Financiero						
TOTAL DE COSTOS	**72085,56**	**71401,10**	**77416,73**	**85188,95**	**96837,50**	**110864,46**

PRESUPUESTO DE INGRESOS

El presupuesto de ingresos se estableció de manera técnica, el cual se lo realizo dividiendo los costos totales para el número de productos (libras de hortalizas) que se va a elaborar por cada año obteniendo el costo unitario; luego se le aumento un margen de utilidad obteniendo así el precio de venta al público (P.V.P.).

Presupuestos de Ingresos

Cuadro Nº 86

Años	Costos Totales	Nº de productos al año	Costo Unitario	Margen de Utilidad (25%)	Precio de Venta al Público	Ventas Totales
1	143486,66	265750	0,54	0,13	0,67	179358,32
2	145896,93	265750	0,55	0,14	0,69	182371,16
3	151073,46	265750	0,57	0,14	0,71	188841,83
4	156636,09	265750	0,59	0,15	0,74	195795,11
5	162605,68	265750	0,61	0,15	0,76	203257,11
6	169494,27	265750	0,64	0,16	0,80	211867,84
7	178305,06	265750	0,67	0,17	0,84	222881,33
8	187592,51	265750	0,71	0,18	0,88	234490,64
9	197382,42	265750	0,74	0,19	0,93	246728,02
10	207701,95	265750	0,78	0,20	0,98	259627,44

Según el cuadro de presupuestos de ingresos indica que para el año 1 se obtuvo un costo unitario por libra de hortalizas de $0,78, al que se le sumo un margen de utilidad del 25% lo que nos dio como Precio de Venta al Público de $0,69, esto multiplicado por el Número de unidades (libras) producidas al año obtuvimos un ingreso total de $182494,01 en el primer año.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Permite conocer en qué momento se igualan los ingresos con los egresos; es decir, es el punto donde la empresa no pierde ni gana, más conocido como punto de equilibrio o punto muerto.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el año 1.

Método matemático

a. **En función de las ventas**

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \dfrac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{72085{,}56}{1 - \dfrac{71401{,}10}{179358{,}32}}$$

$$PE = \frac{72085{,}56}{1 - 0{,}3981}$$

$$PE = \frac{72085{,}56}{0{,}6019}$$

PE = 119763,35

b. En función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

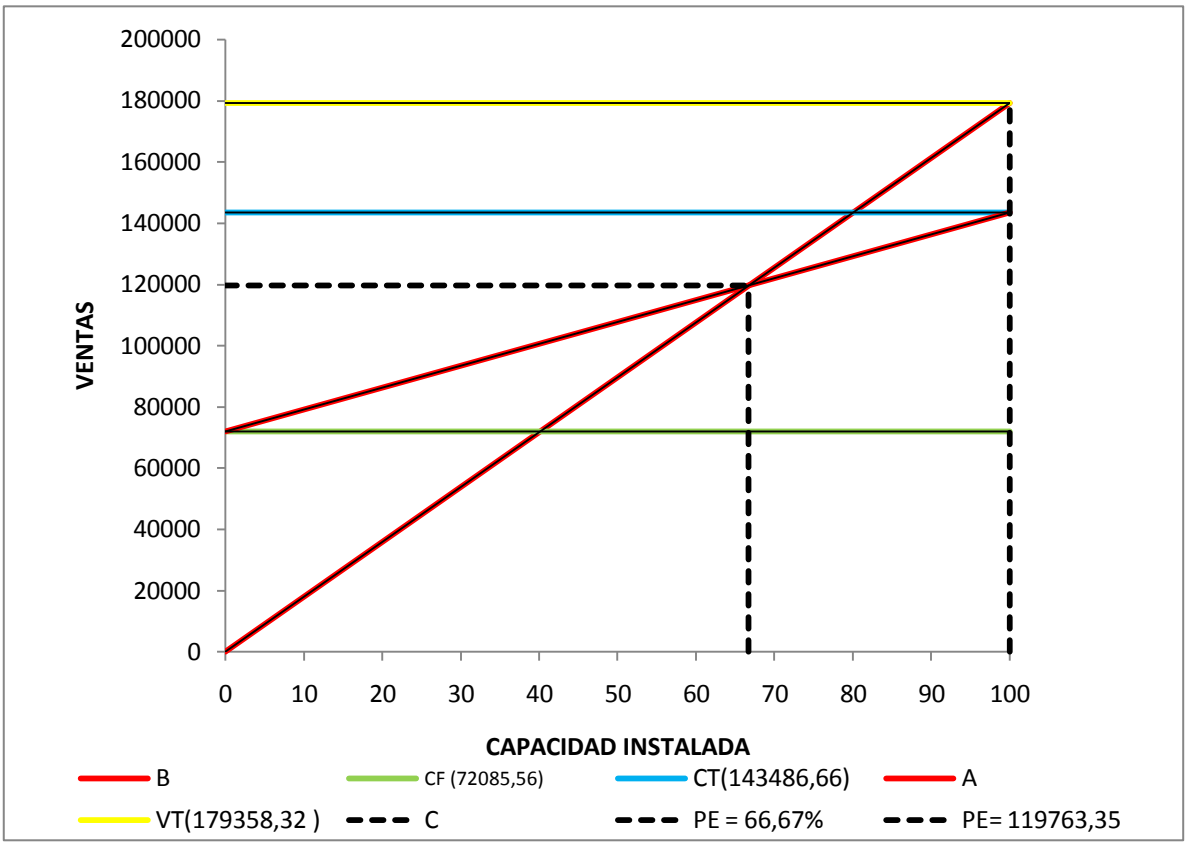
$$PE = \frac{72085{,}56}{179358{,}32 - 71401{,}10} \times 100$$

$$PE = \frac{72085{,}56}{107957{,}22} \times 100$$

PE = 0,6667 x 100

PE = 66,67%

Punto de Equilibrio para el Año 1



Análisis:

El siguiente gráfico nos indica que para el primer año la empresa debe vender $119763,35 de su servicio para llegar al punto de equilibrio con un 66,67% de capacidad instalada.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el año 5.

Método matemático

a. En función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \dfrac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{77416{,}73}{1 - \dfrac{85188{,}95}{203257{,}11}}$$

$$PE = \frac{77416{,}73}{1 - 0{,}4191}$$

$$PE = \frac{77416{,}73}{0{,}5809}$$

PE = 133274,72

b. En función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

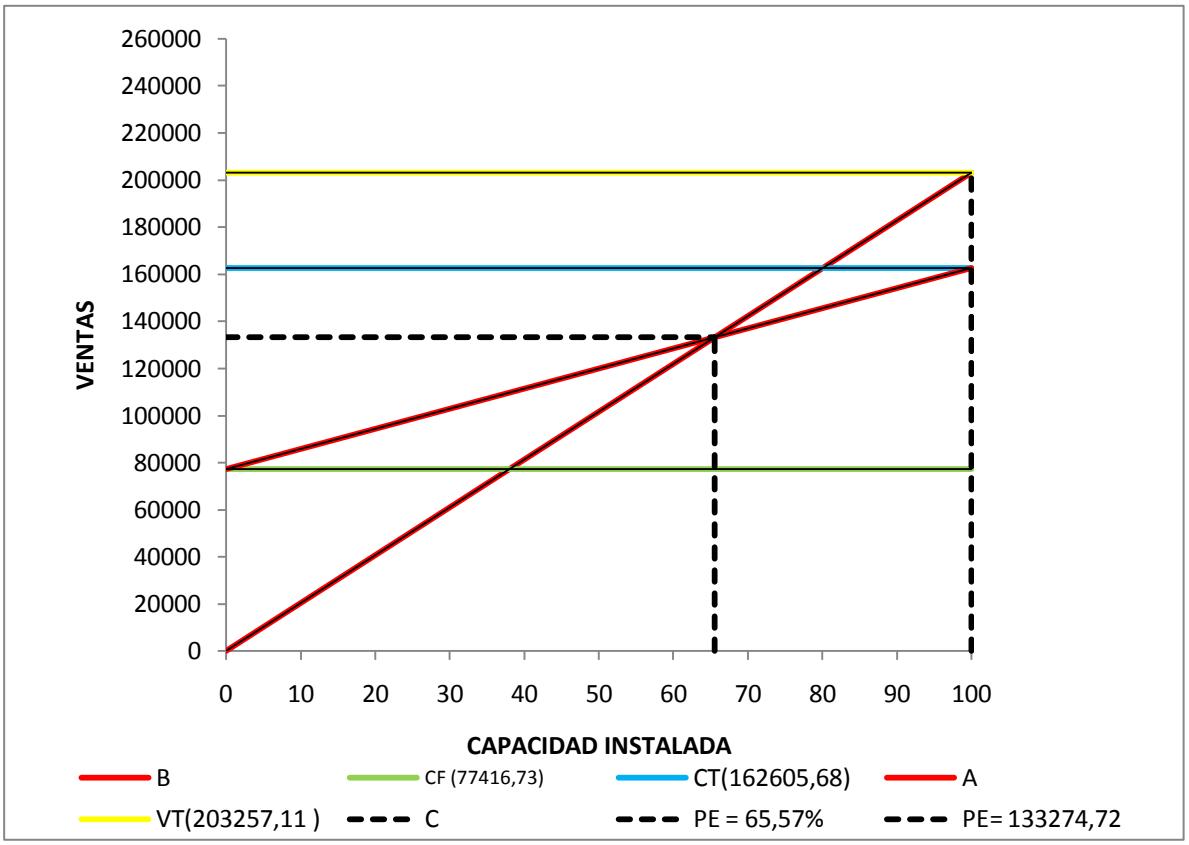
$$PE = \frac{77416{,}73}{203257{,}11 - 85188{,}95} \times 100$$

$$PE = \frac{77416{,}73}{118068{,}16} \times 100$$

PE = 0.6557 x 100

PE = 65,57%

Punto de Equilibrio para el Año 5



Análisis:

El siguiente gráfico nos indica que para el quinto año la empresa debe vender $133274,72 de su servicio para llegar al punto de equilibrio con un 65,57% de capacidad instalada.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el año 10.

Método matemático

a. En función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \dfrac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{96837{,}50}{1 - \dfrac{110864{,}46}{259627{,}44}}$$

$$PE = \frac{96837{,}50}{1 - 0{,}4270}$$

$$PE = \frac{96837{,}50}{0{,}5730}$$

PE = 169004,90

b. En función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

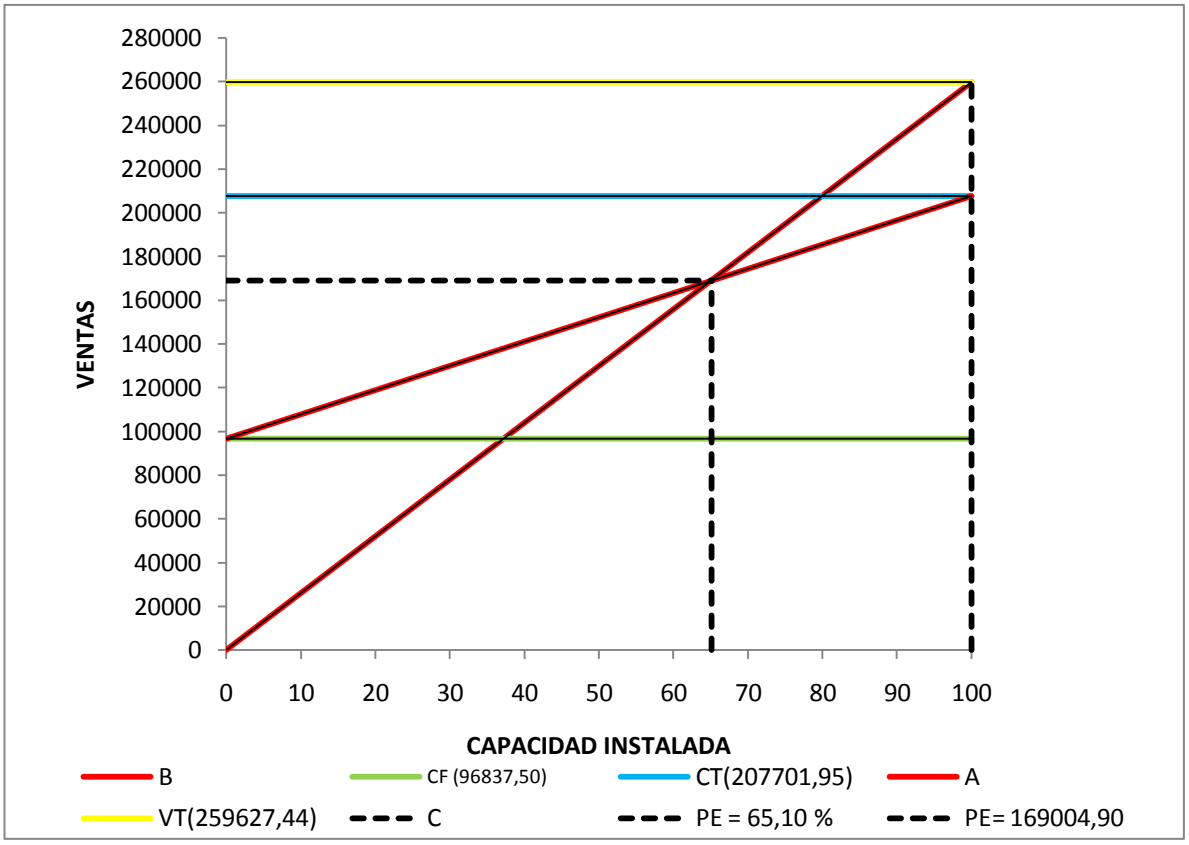
$$PE = \frac{96837{,}50}{259627{,}44 - 110864{,}46} \times 100$$

$$PE = \frac{96837{,}50}{148762{,}98} \times 100$$

PE = 0,6510 x 100

PE = 65,10 %

Punto de Equilibrio para el Año 10



Análisis:

El siguiente gráfico nos indica que para el decimo año la empresa debe vender $169004,90 de su servicio para llegar al punto de equilibrio con un 65,10% de capacidad instalada.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Demuestra todo el desarrollo económico de la empresa desde el inicio hasta la finalización económica de las actividades comerciales de la empresa, con el objetivo de determinar si se tiene utilidad o pérdida.

Estado de Pérdidas y Ganancias

Cuadro Nº 87

PERIODOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por ventas	179.358,32	182.371,16	188.841,83	195.795,11	203.257,11	211.867,84	222.881,33	234.490,64	246.728,02	259.627,44
(-) Costo Total	143486,66	145896,93	151073,46	156636,09	162605,68	169494,27	178305,06	187592,51	197382,42	207701,95
(=) Utilidad Bruta Ventas	35871,66	36474,23	37768,37	39159,02	40651,42	42373,57	44576,27	46898,13	49345,60	51925,49
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	5380,75	5471,13	5665,25	5873,85	6097,71	6356,04	6686,44	7034,72	7401,84	7788,82
(=) Utilidad Ante Impuestos a la Renta	30490,92	31003,10	32103,11	33285,17	34553,71	36017,53	37889,83	39863,41	41943,76	44136,67
(-) 25% Impuesto a la renta	7622,73	7750,77	8025,78	8321,29	8638,43	9004,38	9472,46	9965,85	10485,94	11034,17
(=) Utilidad Liquida ejercicio	22868,19	23252,32	24077,33	24963,88	25915,28	27013,15	28417,37	29897,56	31457,82	33102,50
(-) 10% reserva Legal	2286,82	2325,23	2407,73	2496,39	2591,53	2701,31	2841,74	2989,76	3145,78	3310,25
(=) Utilidad Neta	**20581,37**	**20927,09**	**21669,60**	**22467,49**	**23323,75**	**24311,83**	**25575,63**	**26907,80**	**28312,04**	**29792,25**

ELABORACIÓN: LA AUTORA

EVALUACIÓN FINANCIERA

FLUJO DE CAJA

Cuadro N° 88

DENOMINACIÓN	PERIODOS										
	Año 0	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**	**Año 6**	**Año 7**	**Año 8**	**Año 9**	**Año 10**
INGRESOS											
Ingreso por ventas		179.358,32	182.371,16	188.841,83	195.795,11	203.257,11	211.867,84	222.881,33	234.490,64	246.728,02	259.627,44
Capital propio	53292,82										
Crédito	80000,00										
Valor residual					633,27		2554,00				4293,15
TOTAL INGRESOS	**133292,82**	**179358,32**	**182371,16**	**188841,83**	**196428,38**	**203257,11**	**214421,84**	**222881,33**	**234490,64**	**246728,02**	**263920,59**
EGRESOS											
Activo fijo	112751,55										
Activo diferido	1449,00										
Activo circulante	19092,27										
REINVERSION					1900,00						
Costos totales de producción		143486,66	145896,93	151073,46	156636,09	162605,68	169494,27	178305,06	187592,51	197382,42	207701,95
TOTAL EGRESOS	**133292,8216**	**143486,66**	**145896,93**	**151073,46**	**158536,09**	**162605,68**	**169494,27**	**178305,06**	**187592,51**	**197382,42**	**207701,95**
Utilidad Gravable		35871,66	36474,23	37768,37	37892,29	40651,42	44927,57	44576,27	46898,13	49345,60	56218,64
(-) 15% Utilidad Trabajador		5380,75	5471,13	5665,25	5683,84	6097,71	6739,14	6686,44	7034,72	7401,84	8432,80
(=) Utilidad ante Impuestos		30490,92	31003,10	32103,11	32208,45	34553,71	38188,43	37889,83	39863,41	41943,76	47785,84
(-) 25% Impuestos a la Renta		7622,73	7750,77	8025,78	8052,11	8638,43	9547,11	9472,46	9965,85	10485,94	11946,46
UTILIDAD NETA		**22868,19**	**23252,32**	**24077,33**	**24156,34**	**25915,28**	**28641,32**	**28417,37**	**29897,56**	**31457,82**	**35839,38**
Depreciaciones		5093,53	5093,53	5093,53	5093,53	5093,53	5093,53	5093,53	5093,53	5093,53	5093,53
Amortizaciones diferidas		144,90	144,90	144,90	144,90	144,90	144,90	144,90	144,90	144,90	144,90
FLUJO NETO	**0,00**	**28106,61**	**28490,75**	**29315,76**	**29394,76**	**31153,71**	**33879,75**	**33655,79**	**35135,98**	**36696,25**	**41077,81**

VALOR ACTUAL NETO

Se lo define como la sumatoria de los beneficios netos descontados a la tasa pertinente del inversionista.

Valor Actual Neto

Cuadro Nº 89

Años	Flujo Neto	Fact. Actual	Flujo descontado
0	-133.292,82		
1	28.106,61	0,877193	24.654,92
2	28.490,75	0,769468	21.922,71
3	29.315,76	0,674972	19.787,30
4	29.394,76	0,592080	17.404,06
5	31.153,71	0,519369	16.180,26
6	33.879,75	0,455587	15.435,16
7	33.655,79	0,399637	13.450,11
8	35.135,98	0,350559	12.317,24
9	36.696,25	0,307508	11.284,39
10	41.077,81	0,269744	11.080,48
		Total	163.516,63
		Inversión	-133.292,82
		VAN	**30.223,81**

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

VAN = Sumatoria VAN - Inversión inicial

VAN = 163.516,63 - 133.292,82

VAN = **30.223,81**

Análisis: El VAN del proyecto es de 30.223,81 por lo que si se acepta el proyecto, ya que es mayor a la inversión inicial.

TASA INTERNA DE RETORNO

Es la tasa de descuento que hace que la actualización de los flujos netos de caja sean igual al Valor Actual de los flujos de inversión

Tasa Interna de Retorno
Cuadro Nº 90

Años	Flujo Neto	Factor de descuento	Valor Actual	Factor de descuento	Valor Actual
		18,22%	**Tm**	**19,22%**	**TM**
0	-133.292,82		-133.292,82		-133.292,82
1	28.106,61	0,845881	23.774,84	0,8387854	23.575,42
2	28.490,75	0,715514	20.385,53	0,7035610	20.044,98
3	29.315,76	0,605239	17.743,05	0,5901367	17.300,31
4	29.394,76	0,511960	15.048,95	0,4949981	14.550,35
5	31.153,71	0,433057	13.491,34	0,4151972	12.934,93
6	33.879,75	0,366315	12.410,65	0,3482614	11.799,01
7	33.655,79	0,309858	10.428,53	0,2921166	9.831,41
8	35.135,98	0,262103	9.209,25	0,2450231	8.609,13
9	36.696,25	0,221708	8.135,85	0,2055218	7.541,88
10	41.077,81	0,187539	7.703,67	0,1723887	7.081,35
		VAN Tm	**5.038,83**	**VAN TM**	**-24,06**
				TIR	**19,22%**

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

$$TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$TIR = 41{,}45 + 0{,}07 \left(\frac{5.038{,}83}{5.038{,}83 \quad +24{,}06} \right)$$

TIR = 19,22%

Análisis: El proyecto se acepta, debido a que el 19,22% supera ampliamente a la tasa de oportunidad

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Periodo de Recuperación de Capital
Cuadro Nº 91

AÑOS	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
Inversión	**133292,82**		
1		28.106,61	28.106,61
2		28.490,75	56.597,36
3		29.315,76	85.913,12
4		29.394,76	115.307,88
5		31.153,71	146.461,59
6		33.879,75	180.341,34
7		33.655,79	213.997,13
8		35.135,98	249.133,11
9		36.696,25	285.829,36
10		41.077,81	326.907,17
TOTAL		**326.907,17**	

FUENTE: Cuadro Nº82
ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Fórmula:

PRC = Año anterior a la inversión + (Inversión - ∑Primeros Flujos / flujo de año que supera la inversión)

PRC = 5 + ((146.461,59-31.153,71)/ 133292,82)

PRC =5 + (0,87)

PRC = 5,87

- 5 años
- 0,87*12 meses = 10,44
- 0,44*30 días = 13

Esto nos indica que el periodo de recuperación de la inversión inicial, será de 5 años, 10 meses y 13 días.

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

Relación Beneficio - Costo

Cuadro Nº 92

Año	Ingresos Original	Costos Originales	Factor Actualización	Ingresos Actualizados	Costos Actualizados
1	179358,32	143486,66	0,877193	157331,86	125865,49
2	182371,16	145896,93	0,769468	140328,68	112262,95
3	188841,83	151073,46	0,674972	127462,86	101970,28
4	195795,11	156636,09	0,592080	115926,42	92741,14
5	203257,11	162605,68	0,519369	105565,37	84452,30
6	211867,84	169494,27	0,455587	96524,14	77219,31
7	222881,33	178305,06	0,399637	89071,70	71257,36
8	234490,64	187592,51	0,350559	82202,82	65762,25
9	246728,02	197382,42	0,307508	75870,83	60696,66
10	259627,44	207701,95	0,269744	70032,90	56026,32
				1060317,57	**848254,06**

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

$$RBC = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$$

$$RBC = \frac{1060317,57}{848254,06}$$

$$RBC = 1,25$$

Análisis: Esto quiere decir que por cada dólar invertido hay 0,25 centavos de utilidad en la empresa.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro tanto en los costos como en los ingresos.

Análisis de Sensibilidad con Aumento en los Costos de un 7,83 %
Cuadro Nº 93

ANÁLISIS DE LA SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DEL 7,83% EN LOS COSTOS								
	Costo T. Original	**Costo T. original**	**Ingreso Original**	**Actualización**				
Años		**aumentado**		**Flujo Neto**	**Factor de Actualización**	**Valor Actual**	**Factor de Actualización**	**Valor Actual**
		7,83%			15,18%		16,18%	
0				-133.292,82				
1	143486,66	154.721,67	179358,32	24.636,66	0,86820629	21.389,70	0,8607333	21.205,59
2	145896,93	157.320,65	182371,16	25.050,50	0,75378215	18.882,62	0,7408619	18.558,96
3	151073,46	162.902,51	188841,83	25.939,31	0,65443840	16.975,68	0,6376845	16.541,10
4	156636,09	168.900,69	195795,11	26.894,42	0,56818754	15.281,07	0,5488763	14.761,71
5	162605,68	175.337,71	203257,11	27.919,40	0,49330399	13.772,75	0,4724362	13.190,13
6	169494,27	182.765,67	211867,84	29.102,17	0,42828963	12.464,16	0,4066416	11.834,15
7	178305,06	192.266,35	222881,33	30.614,98	0,37184375	11.383,99	0,3500100	10.715,55
8	187592,51	202.281,01	234490,64	32.209,63	0,32283708	10.398,46	0,3012652	9.703,64
9	197382,42	212.837,46	246728,02	33.890,56	0,28028918	9.499,16	0,2593090	8.788,13
10	207701,95	223.965,02	259627,44	35.662,43	0,24334883	8.678,41	0,2231959	7.959,71
					Total	138.726,00	**Total**	133.258,68
					Inversión	-133.292,82	**Inversión**	-133.292,82
					VAN Tm	5.433,18	**VAN TM**	-34,15

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Análisis: El valor obtenido 0.98 demuestra que el proyecto no es sensible a las futuras alteraciones que pueda haber en los costos.

TIR DEL PROYECTO = 19,22%

NUEVA TIR= 16,17

$$TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$TIR = 29{,}50 + 0{,}05 \left(\frac{5.433{,}18}{5.433{,}18 \qquad +34{,}15} \right)$$

NUEVA TIR = 16,17%

DIFERENCIA DE TIR:

Diferencia de Tir = Tir del Proyecto – Nueva Tir

Diferencia de Tir = 19,22 – 16,17 = **3,04%**

PORCENTAJE DE VARIACIÓN:

% Variación = (Diferencia de Tir / Tir del Proyecto) * 100

% Variación = (3,04% / 19,22%) * 100

% Variación = 15,83%

SENSIBILIDAD:

Sensibilidad = % Variación / Nueva Tir

Sensibilidad = 15,83 / 16,17

Sensibilidad = 0,98

Análisis de Sensibilidad con Disminución en los Ingresos de un 6,28%
Cuadro Nº 94

ANÁLISIS DE LA SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DEL 6,28% EN LOS INGRESOS								
	Ingreso Original	Ingreso original	Costo Original	Actualización				
Años		disminuido		Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual	Factor de Actualización	Valor Actual
		6,28%			15,18%	Tm	16,18%	TM
0				-133.292,82				
1	179358,32	168.094,62	143486,66	24.607,96	0,86820629	21.364,79	0,8607333	21.180,89
2	182371,16	170.918,25	145896,93	25.021,32	0,75378215	18.860,63	0,7408619	18.537,34
3	188841,83	176.982,56	151073,46	25.909,10	0,65443840	16.955,91	0,6376845	16.521,83
4	195795,11	183.499,18	156636,09	26.863,09	0,56818754	15.263,27	0,5488763	14.744,51
5	203257,11	190.492,56	162605,68	27.886,87	0,49330399	13.756,71	0,4724362	13.174,77
6	211867,84	198.562,54	169494,27	29.068,27	0,42828963	12.449,64	0,4066416	11.820,37
7	222881,33	208.884,38	178305,06	30.579,32	0,37184375	11.370,73	0,3500100	10.703,07
8	234490,64	219.764,63	187592,51	32.172,12	0,32283708	10.386,35	0,3012652	9.692,34
9	246728,02	231.233,50	197382,42	33.851,08	0,28028918	9.488,09	0,2593090	8.777,89
10	259627,44	243.322,84	207701,95	35.620,89	0,24334883	8.668,30	0,2231959	7.950,44
					Total	138.564,41	**Total**	133.103,45
					Inversión	-133.292,82	**Inversión**	-133.292,82
					VAN	5.271,59	**VAN**	-189,37

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

Análisis: El valor obtenido 0.99 demuestra que el proyecto no es sensible a las futuras alteraciones que pueda haber en los ingresos.

TIR DEL PROYECTO = 19,84%

NUEVA TIR= 16,14

$$TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$TIR = 29{,}40 + 0{,}10 \left(\frac{5.271{,}59}{5.271{,}59 \quad +189{,}37} \right)$$

NUEVA TIR = 16,14%

DIFERENCIA DE TIR:

Diferencia de Tir = Tir del Proyecto – Nueva Tir

Diferencia de Tir = 19,22 – 16,14 = **3,07%**

PORCENTAJE DE VARIACIÓN:

% Variación = (Diferencia de Tir / Tir del Proyecto) * 100

% Variación = (3,07% / 19,22%) * 100

% Variación = 15,98%

SENSIBILIDAD:

Sensibilidad = % Variación / Nueva Tir

Sensibilidad = 15,98 / 16,14

Sensibilidad = 0,99

CONCLUSIONES

h. CONCLUSIONES

Luego de haber culminado con el presente trabajo investigativo, y tomando como base los resultados obtenidos en la misma les presentamos a continuación las conclusiones a las que se ha llegado:

- El producto que se ofrecerá serán Hortalizas Orgánicas Semipreparadas (cortadas y peladas), elaboradas en la Parroquia de Purunuma del cantón Gonzanamá Provincia de Loja.
- La demanda insatisfecha de nuestro producto para el primer año es de 2536350 libras de hortalizas orgánicas semipreparadas.
- La distribución del producto de esta empresa se la realizara mediante 2 canales; el primero es empresa - mercados, centros comerciales - usuario final; la segunda es directa le empresa - consumidor final.
- La empresa trabajará con una capacidad utilizada de 265750 libras de hortalizas anualmente de la capacidad instalada que es de 315000 libras.
- La empresa se constituirá legalmente como una compañía de responsabilidad limitada con el nombre de **"HORTALIZAS ORGÁNICAS PURUNUMA Cía. Ltda."**
- El total de la inversión para que se ponga en marcha esta empresa es de $133292,82.
- Se pedirá un crédito del 52,52% del total de la inversión que es de $70000,00, mismo que se lo hará en el Banco de Fomento.

- El costo total de producción para el primer año de operación es de $143486,66.
- Los costos fijos para el primer año son de $72085,56 y los costos variables son $71401,10.
- El costo unitario de nuestro producto por libras es de $0,54, al cual se le sumó un margen de utilidad del 25% (0,13) dándonos como precio de venta al público $0,67.
- El número de libras a producir es de 265750, y sus ventas totales son de $179358,32.
- La utilidad neta que se obtendrá en el primer año de operaciones es de $20581,37; mientras que su flujo neto es de $28106,61.
- En cuanto a la Evaluación Financiera, el presente proyecto tiene los siguientes indicadores: Valor Actual Neto de 30.223,81; Tasa Interna de Retorno de 19,22%; Relación Beneficio Costo es de 1,25; Periodo de Recuperación de Capital es de 5 años, 10 meses y 13 días; Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 7,83% y una disminución en los ingresos del 6,28%.

RECOMENDACIONES

i. RECOMENDACIONES

- Se recomienda la ejecución de este proyecto, debido a que es recomendable económicamente de acuerdo a los resultados obtenidos, además se cuenta con un amplio mercado, con materias primas de buena calidad y excelente mano de obra local, permitiendo una competencia justa.

- Para la implementación de una empresa es aconsejable realizar un buen estudio de mercado, porque es el punto de partida del proyecto con lo cual se puede mermar cualquier tipo de riesgo que pudiese existir, de tal manera que su rentabilidad y éxito sea garantizada.

- Que en un futuro se deberían realizar estudios técnicos y económicos, con la expectativa de mejorar la capacidad de producción y poder cubrir una mayor demanda del mercado, aunque esto ocasione un poco más de inversión.

- Por último recomendamos que, por la importancia de este trabajo investigativo se deberán difundir sus resultados obtenidos en la misma a los centros de desarrollos industriales, comerciales, educativos y agrícolas, con la finalidad de aportar a sus negocios.

BIBLIOGRAFÍA

j.BIBLIOGRAFÍA

- Andromeda_vzl74[arroba]Hotmail.com
- ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (1993) “Administración de Pequeñas Empresas”, Editorial Mc Graw Hill, México.
- BACA URBINA, Gabriel. 1998. Evaluación de Proyectos, Segunda Edición.
- ILUSTRE MUNICIPIO DE GONZANAMÁ
- MIRANDA MIRANDA, Juan José; **Gestión de Proyectos**; Sexta Edición; M & M Editores, Bogotá – Colombia, 2006.
- MIRANDA MIRANDA, Juan José. Op. Cit.
- LEY DE COMPAÑIAS, Reglamentos y resoluciones, actualizada a octubre de 2008, Quito-Ecuador.
- www.gestiopoliscom/proyectos_inversion_shtml
- http://www.monografias.com/trabajos13/mapro/mapro.shtml

ANEXOS

k.ANEXOS

Anexo 1

FICHA DE RESUMEN

TEMA

"IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE HORTALIZAS ORGÁNICAS SEMIPREPARADAS EN LA PARROQUIA PURUNUMA (CANTÓN GONZANAMÁ) Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE LOJA"

PROBLEMÁTICA

En toda sociedad han surgido hombres con espíritu emprendedor, dedicados a producir y comercializar bienes y servicios con el fin de satisfacer necesidades y exigencias de un mercado objetivo.

Las actividades comerciales en el país se limitan por la incidencia de factores económicos, financieros, político, social; provocando que inversionistas nacionales y extranjeros prefieran en la mayoría de los casos invertir en otros países en los que si les ofrecen seguridad y garantías estatales; el alto nivel de corrupciónes un problema que impide el desarrollo equitativo de la sociedad ya que solo permite el crecimiento de empresas con poder económico; el proteccionismo del estado a multinacionales y a determinadas empresas nacionales y la explotación y autoritarismo de éste en su mayoría a las empresas nacionales, con el cobro de

varios impuestos y altas tasas arancelarias constituyen causas para que algunas de las organizaciones abandonen el país y construyan sus industrias en otros países.

La falta de apoyo a las microempresas por parte del Gobierno e instituciones financieras no permiten el crecimiento de las mismas, debido a que trabajan con capitales financiados que en su mayoría otorgan prestamos con altas tasas de interés, es por ello que los precios de producción resultan elevados no permitiéndoles competir frontalmente con empresas nacionales posicionadas en el mercado y multinacionales.

La falta de decisión del sector inversionista no considera las acciones de factores que alteran directa e indirectamente el desarrollo de las actividades comerciales e industriales tales como: las condiciones en que se desarrolla el país, o con los que mantiene relaciones comerciales; la oferta, demanda, competencia, disponibilidad de materias primas e insumos, servicios, espacio físico, transporte y recursos humanos.

La depreciación del medio ambiente trae como consecuencia bruscos cambios climáticos provocando pérdida de cultivos, inaccesibles vías de comunicación que nopermiten la comercialización y por ende el desánimo del agricultor a seguir labrando las tierras.

El escaso cultivo del sector agrícola en nuestra región ocasiona múltiples inconvenientes en cuanto a la oferta de sus productos; generando precios elevados, productos de mala calidad debido a la no utilización de asesoría y procedimientos técnicos; la propiedad monopólica de la tierra distribuida en forma desigual, los

grandes propietarios se benefician del agua y financiamiento mucho más que los pequeños disminuyendo así la producción agrícola.

Conociendo que en la Parroquia Purunuma Cantón Gonzanamá Provincia de Loja, existen condiciones adecuadas (terreno, clima, agua) para la producción de hortalizas orgánicas como: zanahoria, col, lechuga, rábano, brócoli, pepino, berenjena, cebolla, coliflor, col brúcelas, perejil, culantro, remolacha, apio, acelga, melloco, nabo, espinaca, ajo, etc. las mismas que son importantes ya que contribuyen a hidratar nuestro organismo por su alto contenido de agua, además de ser nutritivas y saludables; siendo ricas en vitaminas, minerales, fibra y en menor medida en almidón y azúcares, hecho que explica su bajo aporte calórico. Por todo ello se consideran fundamentales para la salud e indispensables dentro del concepto de dieta equilibrada.

A pesar de todas las bondades que prestan las hortalizas, en este sector se las cultiva muy poco debido a factores como tiempo, mano de obra y especialmente por el desconocimiento de procesos técnicos y por no saber el verdadero valor de estas. Es por ello que en nuestra empresa cultivaremos las siguientes hortalizas: lechuga, col, coliflor, brócoli, zanahoria, remolacha, acelga, rábano, espinaca, nabo, culantro y perejil.

El canal de comercialización que utilizaremos será *PRODUCTOR – MAYORISTA – CONSUMIDOR FINAL;* en el cual distribuiremos a supermercados, mercados municipales y consumidor final.

Después de analizar esta problemática hemos creído conveniente centrarnos en este medio de producción para la **"IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE HORTALIZAS ORGÁNICAS SEMIPREPARADAS EN LA PARROQUIA PURUNUMA (Cantón Gonzanamá) Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE LOJA"** que servirá de gran ayuda para mejorar la nutrición y salud de la sociedad e impulsar el desarrollo socio-económico de la parroquia, el cantón, la provincia y país.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Determinarla implementación de una empresa productora de hortalizas orgánicas semipreparadas en la parroquia Purunuma (Cantón Gonzanamá), y su comercialización en la provincia de Loja.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Efectuar el Estudio de Mercado y el sistema de comercialización.
- Desarrollar un estudio técnico que permita establecer el tamaño de la empresa, su capacidad instalada y utilizada, los recursos humanos adecuados, los procesos de producción y el área física requerida.
- Determinar la estructura organizacional de la empresa para la puesta en marcha de su estructura orgánico – funcional.
- Estructurar el estudio financiero, a fin de conocer la inversión necesaria, los activos, presupuestos, gastos financieros y la evaluación financiera correspondiente.

METODOLOGÍA

La metodología nos permitirá conocer la realidad empresarial en la que se vive, determinando de este modo factores que influyen en la falta de creación de proyectos de inversión para el desarrollo económico empresarial; para ello utilizaremos los siguientes métodos:

- **Deductivo:** se procede del conocimiento tomado de una manera universal para llegar a conclusiones particulares, es decir, de una verdad general deducir una particular y de la relación entre ambas surge la conclusión.

- **Inductivo:** proviene del conocimiento tomado de una manera particular para relacionarlo con los sucesos universales, es decir, la deducción y comparación de hechos particulares a generales.

- **Estadístico:** este método nos servirá para determinar de una manera cuantitativa el número de encuestas que debemos aplicar, siempre basándonos en los datos obtenidos.

- **Analítico:** este método va de lo concreto a lo abstracto ya que mediante el recurso de la abstracción pueden separarse las partes del todo, así como sus relaciones básicas que interesen para nuestro estudio.

- **Científico:** se basa en hechos comprobados y constituidos en la ciencia.

Además de estos métodos utilizaremos las siguientes técnicas:

- **Observación:** nos referimos a la atención que se presta a ciertas cosas para recabar información empírica y presentar un panorama de loa aspectos y relaciones de los fenómenos que se consideran básicos para construir el conocimiento científico.

- **Encuesta:** para preguntar, averiguar en forma escrita la información necesaria para la elaboración y evaluación de proyectos de inversión.

- **Entrevista:** es una técnica que se utilizará para recopilar información empírica cara a carade acuerdo con una guía que se elabora en base a los objetivos del proyecto.

- **Tamaño de la Muestra:** el tamaño de la muestra nos permite conocer el número de población o familias según el caso a encuestarse.

  Para aplicar las encuestas, previamente se procedió a segmentar la población de los cantones Loja y Gonzanamá que conforman el mercado objetivo.

  Según datos del INEC, tenemos que la población proyectada de la provincia de Loja para el año 2010 es de 423420 habitantes. A los cuales los dividimos para 4 que es el número de miembros por familia, dándonos un resultado de 105855 familias, siendo esta nuestra población para el cálculo del tamaño de la muestra. Para ello utilizamos la siguiente fórmula:

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

Donde:

n= Tamaño de la Muestra.

N= Tamaño de la Población.

e= Margen de Error.

1= Constante.

Remplazando la fórmula:

$$\boxed{n = \frac{105855}{1+105855(0.05)^2}}$$

$$\boxed{n = \frac{105855}{265.63}}$$

$$\boxed{n = 399}$$

Se aplicaran 399 encuestas a las familias de la provincia de Loja.

Anexo 2

Encuesta Aplicada a las Familias de la Provincia de Loja

1. **¿Consume en su Dieta diaria hortalizas?**

   SI ( )

   NO ( )

2. **¿Indique las razones porque consume Hortaliza en su Dieta diaria?**

   Contiene Vitaminas ( )

   Sirven para la buena digestión ( )

   Es buena para la piel ( )

   Contiene minerales ( )

   Es parte de la alimentación ( )

   Evita el colesterol ( )

3. **¿De las Hortalizas descritas, señale cuales son las que más consume?**

   Cebolla común ( )
   Ajo ( )
   Berro ( )
   Espárrago ( )
   Espinaca ( )
   Acelga ( )
   Remolacha ( )
   Repollo ( )
   Coliflor ( )
   Brócoli ( )
   Nabo ( )
   Rábano y rabanito ( )
   Haba ( )
   Zanahoria ( )
   Apio ( )
   Choclo ( )
   Hinojo ( )
   Perejil ( )
   Vainita ( )
   Tomate riñón ( )
   Pimiento y ají ( )

Pepino ( )
Lechuga ( )
Achicoria ( )

4. **¿Consume Hortalizas Orgánicas Semipreparadas (peladas y cortadas)?**

SI ( )

NO ( )

5. **¿Por qué prefiere consumir Hortalizas Orgánicas Semipreparadas?**

.....

.....

6. **¿A qué precio compra la libra de Hortalizas Semipreparadas?**

0,80 a 1,00 ( )

1,01 a 1,20 ( )

1,21 a 1,60 ( )

7. **¿Estarían dispuestos a consumir el producto de esta nueva empresa?**

SI ( )

NO ( )

8. **¿Qué Hortalizas son de su preferencia en su familia?**

Zanahoria ( )
Coliflor ( )
Brócoli ( )
Remolacha ( )
Choclo ( )
Vainita ( )

9. **¿A qué precio le gustaría adquirir la funda de 1 libra de hortalizas para su consumo?**

0,30 a 0,60 ( )
0,61 a 0,90 ( )
0,91 a 1,25 ( )

10. **¿Cuántas libras semanales estaría dispuesto a consumir de Hortalizas Orgánicas Semipreparadas (peladas y cortadas) que ofrecerá esta empresa?**

1 a 3 libras ( )
4 a 6 libras ( )
7 a 9 libras ( )

11. **¿Cuál es su medio de comunicación preferido?**

Radio ( )
Prensa ( )
TV ( )

12. **Las hortalizas semipreparas (peladas y cortadas) le gustaría en presentación, por cada producto o combinadas:**

Por Productos ( )

Combinadas ( )

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Entrevista Aplicada a los Oferentes

1. **De las siguientes Hortalizas Orgánicas Semipreparadas ¿Cuáles son las que más vende?**

Zanahoria	( )
Coliflor	( )
Brócoli	( )
Nabo	( )
Haba	( )
Remolacha	( )
Berro	( )
Rábano y rabanito	( )
Ajo	( )
Lechuga	( )
Choclo	( )
Vainita	( )

2. **¿A qué precio vende la funda de 1 libra de Hortalizas peladas y cortadas?**

0,30 a 0,60	( )
0,61 a 0,90	( )
0,91 a 1,25	( )

3. **¿Qué cantidad promedio día en libras vende las Hortalizas Orgánicas Semipreparadas?**

0 a 20 libras	( )
21 a 40 libras	( )
41 a 60 libras	( )

4. **¿Estos precios son aceptados por sus clientes?**

SI	( )
NO	( )

5. **¿Qué factores toma en cuenta sus clientes al momento de comprar las Hortalizas Orgánicas Semipreparadas que usted vende?**

Calidad ( )
Precio ( )
Higiene ( )

6. **¿Cómo le gustaría comprar a sus clientes las hortalizas semipreparadas en presentaciones de cada producto o combinada?**

Por Productos ( )

Combinadas ( )

7. **¿Considera que las Hortalizas Orgánicas Semipreparadas que usted expende son rentables para su negocio?**

SI ( )
NO ( )

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 4

Productos Terminados

Producto		Producto Semipreparadas
	Zanahoria	
	Brócoli y Coliflor	
	Choclo	

ANEXO N° 5

GUÍA TÉCNICA PARA EL CULTIVO DE HORTALIZAS MANTENIMIENTO CRIANZA, ABONO, MANO DE OBRA Y RENDIMIENTO

Tipo Hortaliza	Requerimiento de semilla Ha	Preparado de terreno	Costo de semilla (hibrida)	Costo de Abono 1 Ha	Tiempo de siembra por Ha	Rendimiento de Ha - Prod. (Bruta)	Rendimiento Ha - Prod (Real)	Tiempo optimo par cosecha y costo
Zanahoria	2,5 kilos – 1 Ha (5,5 libras)	-Tractorado 60,00 1 Ha -Desyerbado y Malezas 2 jornales 20,00 c/u	$32,00 (1 kilo)	MAP – 1152 1 Saco por Ha $45,15	10 jornales (8 horas) $15,00 × 10 =150	250 – 350 qq $\bar{x}$ =300 $\bar{x} = 300$	15% -Pasmado -Mal desarrollo -plagas 255 qq	2.5 meses (12 jornales 8 horas/lavada) 20 × 12 =240
Remolacha	45 kilos – 1 Ha (100 libras)	- Tractorado 60,00 1 Ha -Desyerbado y Malezas 2 jornales 20,00 c/u	$ 28,00 (1 kilo)	MAP – 1152 1 Saco por Ha $45,15	8 jornales (8 horas) $15,00 × 8 =120	450 – 500 qq Bulbas x =475	15% -Pasmado -Mal desarrollo -plagas 404 qq	2.5 meses (10 jornales 8 horas +lavada) 20 × 10 =200
Vainita	45 kilos – 1 Ha (100 libras)	- Tractorado 60,00 1 Ha -Desyerbado y Malezas 2 jornales 20,00 c/u	$22,00 (1 kilo)	Abono Completo 103010 $35.15	12 jornales (8 horas) $15,00 × 10 =180	300 – 320 qq $\bar{x}$ =300	10% -Pasmado -Mal desarrollo -plagas 280 qq	2.5 meses (10 jornales 8 horas) 20 × 10 =200
Brócoli	22 kilos – 1 Ha (50 libras)	Tractorado 60,00 1 Ha -Desyerbado y Malezas 2 jornales 30,00 c/u	$ 11,00 (1 kilo)	MAP – 1152 1 Saco por Ha $45,15	10 jornales (8 horas) $15,00 × 10 =150	20.000 – 25.000 plantas x =22.500 qq	20% -Pasmado -Mal desarrollo -plagas 18000 plantas	2.5 meses (10 jornales 8 horas) 20 × 10 =200
Coliflor	22 kilos – 1 Ha (50 libras)	- Tractorado 60,00 1 Ha -Desyerbado y Malezas 2 jornales 30,00 c/u	$10,00 (1 kilo)	MAP – 1152 Saco por Ha $45,15	10 jornales (8 horas) $15,00 × 10 =150	20.000 – 25.000 plantas x=22.500 qq	20% 18000 plantas	2.5 meses (10 jornales 8 horas) 20 × 10 =200
Choclo (tipo criollo) Aclimatado	60 kilos – 1 Ha (150 libras)	-Tractorado y surcado 1 Ha $75,00 -Desyerbado, limpiado 2 jornales $20,00	(Mejorado) 0,80 × 60 kilos $48,00	8 sacos Urea $37,50	10 jornales (8 horas) $15,00 × 10 =150	20.000 Choclos por Ha	20% - Mal desarrollo -Pasmado o plagas 16.000 choclos	4.5 - 5 meses (10 jornales 8 horas) 20 × 10 =200

Fuente: Ing. Carlos García Agrónomo UNL

Anexo Nº 6
Preparado de Terreno

Zanahoria:

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total	V. Anual
tractorado	Hectárea	0,5	60,00	30,00	120,00
desyerbado de malezas	Hectárea	1	20,00	20,00	80,00
Total				**50,00**	**200,00**

Remolacha:

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total	V. Anual
tractorado	hectárea	0,5	60,00	30,00	120,00
desyerbado de maleza	hectárea	1	20,00	20,00	80,00
Total				**50,00**	**200,00**

Vainita:

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total	V. Anual
tractorado	Hectárea	0,5	60,00	30,00	120,00
desyerbado de malezas	Hectárea	1	20,00	20,00	80,00
Total				**50,00**	**200,00**

Brócoli:

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total	V. Anual
tractorado	Hectárea	0,5	60,00	30,00	120,00
desyerbado de malezas	Hectárea	1	30	30,00	120,00
Total				**60,00**	**240,00**

Coliflor:

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total	V. Anual
tractorado	Hectárea	0,5	60,00	30,00	120,00
desyerbado de maleza	Hectárea	1,0	30,00	30,00	120,00
Total				**60,00**	**240,00**

Choclo:

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total	V. Anual
tractorado	Hectárea	30	48,00	1440,00	2880,00
desyerbado de malezas	Hectárea	4	37,5	150,00	300,00
Total				**1590,00**	**3180,00**

Anexo Nº7

Materia Prima Directa

Zanahoria:

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total	V. Anual
Semillas	Kilos	1,25	32,00	40,00	160,00
Abono Orgánico	sacos	0,5	45,15	22,58	90,30
Total				**62,58**	**250,30**

Remolacha:

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total	V. Anual
Semillas	Kilos	22,5	28,00	630,00	2520,00
Abono Orgánico	sacos	0,5	45,15	22,58	90,30
Total				**652,58**	**2610,30**

Vainita:

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total	V. Anual
Semillas	Kilos	22,5	22,00	495,00	1980,00
Abono Orgánico	sacos	0,5	35,15	17,58	70,30
Total				**512,58**	**2050,30**

Brócoli:

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total	V. Anual
Semillas	Kilos	11	11,00	121,00	484,00
Abono Orgánico	sacos	0,5	45,15	22,58	90,30
Total				**143,58**	**574,30**

Coliflor:

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total	V. Anual
Semillas	Kilos	11	10,00	110,00	440,00
Abono Orgánico	sacos	0,5	45,15	22,58	90,30
Total				**132,58**	**530,30**

Choclo

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total	V. Anual
Semillas	Kilos	30	48,00	1440,00	2880,00
urea	sacos	4	37,5	150,00	300,00
Total				**1590,00**	**3180,00**

ÍNDICE

I.ÍNDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN…….....II
AUTORÍA…….III
AGRADECIMIENTO ……..IV
DEDICATORIA……..……..V
TITULO…….3
RESUMEN…….....5
INTRODUCCIÓN……10
REVISIÓN DE LITERATURA……13
MATERIALES Y MÉTODOS…….41
RESULTADOS…….49
DISCUSIÓN…….70
DEMANDA POTENCIAL……...71
ANÁLISIS DE LA OFERTA……...74
ESTRATEGIA DE MERCADO…….....75
ESTUDIO TÉCNICO……...80
TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN……..82
ESTUDIO ADMINISTRATIVO……..94
ESTUDIO FINANCIERO……..110
EVALUACIÓN FINANCIERA…….143
CONCLUSIONES……..153
RECOMENDACIONES……156
BIBLIOGRAFÍA……158
ANEXOS……160
ÍNDICE……..177