



1859

**UNL**

Universidad  
Nacional  
de Loja

**Universidad Nacional de Loja**  
Facultad Jurídica, Social y Administrativa  
Carrera de Administración de Empresas

**“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora de pulpa de papaya congelada, ubicada en la ciudad de Gualaquiza, provincia de Morona Santiago y su comercialización en la ciudad de Loja”**

**Trabajo de  
Titulación previo a la  
obtención del título de Ingeniera en  
Administración de Empresas**

**AUTORA:**

María José Illescas Cajamarca

**DIRECTOR:**

Ing. Juan Román Encalada Orozco MAE.

Loja - Ecuador  
2023

Loja, 24 de febrero de 2023

Ing. Juan Román Encalada Orozco MAE.

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

**CERTIFICO:**

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Titulación denominado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora de pulpa de papaya congelada, ubicada en la ciudad de Gualaquiza, provincia de Morona Santiago y su comercialización en la ciudad de Loja”**, previo a la obtención del título de **Ingeniera en Administración de Empresas**, de la autoría de la estudiante **María José Illescas Cajamarca**, con **cédula de identidad Nro.1401063886**, una vez que el trabajo cumple con todos los requerimientos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, por efecto, la presentación del mismo para su respectiva sustentación y defensa.



Ing. Juan Román Encalada Orozco MAE.

**DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

## **Autoría**

Yo, **María José Illescas Cajamarca**, declaro ser autora del presente Trabajo de Titulación y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Titulación, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

**Firma:**

**Cédula de Identidad:** 1401063886

**Fecha:** Loja, 30 de marzo de 2023

**Correo electrónico:** maria.illescas@unl.edu.ec

**Teléfono o Celular:** 0981433516

**Carta de autorización por parte de la autora para la consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Titulación.**

Yo, **María José Illescas Cajamarca** declaro ser autora del Trabajo de Titulación denominado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora de pulpa de papaya congelada, ubicada en la ciudad de Gualaquiza, provincia de Morona Santiago y su comercialización en la ciudad de Loja”**, como requisito para optar el título de **Ingeniera en Administración de Empresas**, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Titulación que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 30 días del mes de marzo de dos mil veintitrés.

**Firma:**

**Autora:** María José Illescas Cajamarca

**Cédula:** 1401063886

**Dirección:** Loja-Loja

**Correo electrónico:** maria.illescas@unl.edu.ec

**Teléfono:** 2780-083

**Celular:** 0981433516

**DATOS COPLEMENTARIOS:**

**Director del trabajo de titulación:** Ing. Juan Román Encalada Orozco MAE.

## **Dedicatoria**

El actual trabajo de titulación está dedicado primeramente a Dios quien puso en mí dones y fortalezas que me permitieron obtener este logro y mejorar como ser humano.

De igual forma esta dedicatoria es para mis padres, el Sr. José Illescas y la Sra. María Cajamarca quienes con su amor y comprensión me brindaron el apoyo incondicional en cada instante de mi vida, agradecerles toda una vida de sacrificios y esfuerzos a lo largo de mi anhelada carrera.

También dedico a mi hijo Thiago Dael, por ser mi gran inspiración y el pilar fundamental que me ha motivado en la culminación de mis estudios.

Y por último dedico de manera especial a mi hermano, el Sr. Hugo Illescas quien día a día con su presencia y cariño me impulsa a obtener mis logros.

**María José Illescas Cajamarca**

## **Agradecimiento**

Primeramente, le agradezco a Dios por darme la vida, brindarme salud y entendimiento para realizar con sabiduría el presente trabajo de titulación.

A la Universidad Nacional de Loja, a la Unidad de estudios presenciales en la Facultad Jurídica, Social y Administrativa de la Carrera de Administración de Empresas, a sus autoridades y a los docentes de planta, y en especial a mi director de tesis Ing. Juan Román Encalada Orozco MAE, quien con su paciencia y dedicación me oriento en el proceso para la realización del presente estudio de factibilidad.

**María José Illescas Cajamarca**

## Índice de Contenidos

<b>Portada</b> .....	<b>i</b>
<b>Certificación</b> .....	<b>ii</b>
<b>Autoría</b> .....	<b>iii</b>
<b>Carta de autorización</b> .....	<b>iv</b>
<b>Dedicatoria</b> .....	<b>v</b>
<b>Agradecimiento</b> .....	<b>vi</b>
<b>Índice de Contenidos</b> .....	<b>vii</b>
Índice de Tablas .....	xii
Índice de Figuras.....	xvi
Índice de Anexos.....	xviii
<b>1. Título</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Resumen</b> .....	<b>2</b>
2.1. Abstract .....	3
<b>3. Introducción</b> .....	<b>4</b>
<b>4. Marco teórico</b> .....	<b>7</b>
4.1. Marco Referencial .....	7
4.2. Marco teórico .....	15
4.2.1. Producto .....	15
4.2.1.1. Origen de la Papaya.....	15
4.2.1.2. Definición .....	15
4.2.1.3. Diversidad de Papaya .....	15
4.2.1.4. Composición por 100 gramos de porción comestible .....	15
4.2.1.5. Beneficios de la papaya .....	17
4.2.1.6. Producción de papaya a nivel mundial .....	19
4.2.1.7. Producción de papaya en el Ecuador.....	19
4.2.1.8. Definición de Pulpa de fruta.....	20
4.2.1.9. Usos de la pulpa.....	20
4.2.1.10. Beneficios de las pulpas congeladas .....	20
4.2.1.11. Definición de pulpa de papaya congelada.....	21
4.2.1.12. Proceso de producción de pulpa de papaya congelada .....	21
4.2.1.13. Información nutricional.....	21
4.2.1.14. Despulpadora .....	22
4.2.2. Empresa.....	22

4.2.2.1.	Tipos de Empresas .....	22
4.2.3.	Estudio de factibilidad .....	23
4.2.3.1.	Características de los estudios de factibilidad y clasificación de los modelos de estudios de factibilidad. ....	23
4.2.3.2.	Estructura del estudio de factibilidad .....	25
4.2.4.	Definición de proyecto.....	26
4.2.4.1.	Características de los proyectos.....	26
4.2.5.	Proyecto de Inversión .....	26
4.2.5.1.	Tipos de proyectos.....	26
4.2.5.2.	Ciclo de vida de los proyectos de inversión .....	27
4.2.6.	Estudio de mercado.....	28
4.2.6.1.	Tamaño de la muestra.....	29
4.2.6.2.	Producto.....	29
4.2.7.	La demanda.....	30
4.2.7.1.	Demanda Potencial.....	31
4.2.7.2.	Demanda Real.....	31
4.2.7.3.	Demanda Efectiva.....	31
4.2.7.4.	Demanda Insatisfecha.....	31
4.2.8.	La oferta .....	31
4.2.8.1.	Los precios.....	31
4.2.9.	Estrategias de comercialización.....	32
4.2.9.1.	Producto.....	32
4.2.9.2.	Precio .....	32
4.2.9.3.	Punto de venta .....	32
4.2.9.4.	Promoción.....	33
4.2.10.	Estudio administrativo y legal.....	33
4.2.11.	Estudio técnico .....	34
4.2.11.1.	Tamaño del proyecto.....	34
4.2.11.2.	Localización .....	34
4.2.11.3.	Ingeniería del proyecto.....	35
4.2.11.4.	Tipos de Compañías.....	35
4.2.11.5.	Estructura empresarial.....	36
4.2.11.6.	Organigramas.....	37
4.2.11.7.	Manual de funciones.....	37
4.2.12.	Estudio financiero .....	37



4.2.12.1.	Tipos de Activos Fijos .....	38
4.2.12.2.	Depreciación .....	38
4.2.12.3.	Financiamiento .....	39
4.2.13.	Estados financieros.....	40
4.2.14.	Evaluación financiera.....	40
4.2.14.1.	El Valor Actual Neto (VAN), .....	40
4.2.14.2.	La Tasa Interna de Retorno (TIR).....	41
4.2.14.3.	Período de Recuperación (P/R).....	42
4.2.14.4.	Relación Costo/Beneficio (C/B) .....	42
4.2.14.5.	Análisis de sensibilidad.....	43
<b>5.</b>	<b>Metodología .....</b>	<b>44</b>
5.1.	Materiales .....	45
5.2.	Métodos.....	46
5.3.	Técnicas.....	46
5.2.	Universo y muestra.....	47
5.2.1.	Universo.....	47
5.2.2.	Muestra .....	49
5.2.3.	Distribución muestral.....	50
5.2.4.	Procedimientos.....	54
<b>6.</b>	<b>Resultados.....</b>	<b>55</b>
6.1.	Encuestas aplicadas a los demandantes de la Ciudad de Loja .....	55
<b>7.</b>	<b>Discusión .....</b>	<b>83</b>
7.1.	Estudio de mercado .....	83
7.1.1.	Producto Principal.....	83
7.1.2.	Producto secundario:.....	83
7.1.3.	Producto sustituto.....	83
7.1.4.	Demandantes.....	83
7.1.4.1.	Análisis de la demanda .....	83
7.1.4.2.	Análisis de la oferta .....	87
7.1.4.3.	Balance de Oferta y Demanda.....	89
7.1.5.	Estrategias de comercialización.....	89
7.1.5.1.	Producto.....	89
7.1.5.2.	Características del producto.....	90
7.1.5.3.	Logotipo.....	90

7.1.5.4.	Precio .....	92
7.1.5.5.	Plaza.....	94
7.1.5.6.	Publicidad .....	95
7.2.	Estudio técnico .....	97
7.2.1.	Tamaño del proyecto.....	97
7.2.1.1.	Capacidad Instalada .....	97
7.2.1.2.	Capacidad Utilizada.....	98
7.2.2.	Localización de la Planta .....	99
7.2.2.1.	Macrolocalización .....	100
7.2.2.2.	Microlocalización .....	102
7.2.3.	Ingeniería del proyecto .....	102
7.2.3.1.	Proceso productivo .....	102
7.2.3.2.	Diagrama de flujo.....	104
7.2.3.3.	Flujograma del proceso productivo de pulpa de papaya de 2 libras.....	106
7.2.3.4.	Componente tecnológico .....	107
7.2.4.	Infraestructura física .....	116
7.2.4.1.	Distribución física de la planta .....	116
7.2.5.	Diseño organizacional.....	117
7.2.6.	Estructura empresarial .....	119
7.2.6.1.	Niveles Jerárquicos de Autoridad.....	119
7.2.6.2.	Organigramas.....	119
7.2.7.	Manuales De Funciones .....	125
7.2.7.1.	Cargos de la empresa.....	125
7.3.	Estudio financiero .....	134
7.3.1.	Inversiones .....	134
7.3.1.1.	Inversión en activos fijos.....	134
7.3.1.2.	Inversión en activos diferidos.....	142
7.3.1.3.	Inversión en activo circulante o capital de trabajo .....	143
7.3.2.	Resumen total de la inversión.....	159
7.3.2.1.	Financiamiento de la Inversión.....	159
7.3.2.2.	Amortización del crédito .....	160
7.3.2.3.	Presupuestos de Costos.....	161
7.3.2.4.	Costo Unitario de Producción.....	164
7.3.2.5.	Margen de Utilidad.....	164

7.3.2.6.	Total ingresos .....	165
7.3.2.7.	Estado de pérdidas y ganancias .....	166
7.3.2.8.	Clasificación de costos .....	167
7.4.	Evaluación financiera.....	176
7.4.1.	Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) .....	178
7.4.3.	Tasa Interna de retorno (TIR) .....	181
7.4.4.	Relación Beneficio/Costo .....	182
7.4.5.	Periodo de recuperación de capital (PRI) .....	183
7.4.6.	Análisis de Sensibilidad.....	185
<b>8.</b>	<b>Conclusiones .....</b>	<b>192</b>
<b>9.</b>	<b>Recomendaciones .....</b>	<b>194</b>
<b>10.</b>	<b>Bibliografía .....</b>	<b>195</b>
<b>11.</b>	<b>Anexos .....</b>	<b>199</b>

## Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Marco referencial</i> .....	10
Tabla 2. <i>Valor nutricional de la papaya</i> .....	16
Tabla 3. <i>Producción de papaya a nivel mundial</i> .....	19
Tabla 4. <i>Cultivo de papaya en el Ecuador</i> .....	20
Tabla 5. <i>Información nutricional de pulpa de papaya congelada</i> .....	21
Tabla 6. <i>Proyección poblacional</i> .....	48
Tabla 7. <i>Distribución muestral</i> .....	50
Tabla 8. <i>Ingreso</i> .....	55
Tabla 9. <i>Consumo de jugo de frutas</i> .....	57
Tabla 10. <i>Presentación de consumo</i> .....	58
Tabla 11. <i>Cantidad de consumo de pulpa</i> .....	59
Tabla 12. <i>Preferencia de sabor de frutas</i> .....	60
Tabla 13. <i>Cantidad de consumo</i> .....	61
Tabla 14. <i>Precio promedio por la compra del producto</i> .....	62
Tabla 15. <i>Lugar de adquisición del producto</i> .....	63
Tabla 16. <i>Tipo de envase o presentación adquirido</i> .....	64
Tabla 17. <i>Criterio importante en la adquisición del producto</i> .....	65
Tabla 18. <i>Medio de comunicación donde conoció el producto</i> .....	66
Tabla 19. <i>Promoción por adquisición del producto</i> .....	67
Tabla 20. <i>Implementación de la empresa</i> .....	68
Tabla 21. <i>Cantidad de adquisición</i> .....	69
Tabla 22. <i>Envase adecuado para la comercialización</i> .....	70
Tabla 23. <i>Lugar donde se adquiriría el producto</i> .....	71
Tabla 24. <i>Medios de comunicación</i> .....	72
Tabla 25. <i>Promoción de la nueva unidad productiva</i> .....	70
Tabla 26. <i>Locales comerciales que ofertan pulpa de papaya congelada</i> .....	74
Tabla 27. <i>Venta de pulpa de papaya</i> .....	75
Tabla 28. <i>Cantidad de venta del producto</i> .....	76
Tabla 29. <i>Venta promedio mensual</i> .....	76
Tabla 30. <i>Presentación del producto</i> .....	77
Tabla 31. <i>Precio promedio de cancelación</i> .....	78
Tabla 32. <i>Criterio a considerar en el producto</i> .....	79

Tabla 31.	<i>Promoción</i>	80
Tabla 34.	<i>Medios de comunicación</i>	81
Tabla 35.	<i>Compra anual de pulpa</i>	84
Tabla 36.	<i>Proyección de la Demanda Potencial</i>	85
Tabla 37.	<i>Compra anual de pulpa de papaya</i>	85
Tabla 38.	<i>Proyección de la demanda real</i>	86
Tabla 39.	<i>Proyección de la demanda efectiva</i>	86
Tabla 40.	<i>Venta promedio mensual</i>	88
Tabla 41.	<i>Promedio de ventas anuales</i>	88
Tabla 42.	<i>Proyección de la oferta</i>	88
Tabla 43.	<i>Balance oferta y demanda</i>	89
Tabla 44.	<i>Características del producto</i>	90
Tabla 45.	<i>Precio de la competencia</i>	93
Tabla 46.	<i>Costo unitario de producción</i>	94
Tabla 47.	<i>Precio de venta al público</i>	94
Tabla 48.	<i>Cálculo de la capacidad instalada</i>	98
Tabla 49.	<i>Cálculo de la demanda utilizada</i>	98
Tabla 50.	<i>Cálculo de la participación del mercado</i>	99
Tabla 51.	<i>Proceso productivo de la pulpa de papaya congelada</i>	104
Tabla 52.	<i>Diagrama de flujo de procesos de producción</i>	104
Tabla 53.	<i>Componente tecnológico</i>	107
Tabla 54.	<i>Diseño de planta</i>	116
Tabla 55.	<i>Manual de funciones del Gerente</i>	125
Tabla 56.	<i>Manual de funciones del Asesor Jurídico</i>	126
Tabla 57.	<i>Manual de funciones de la Secretaria-Contable</i>	127
Tabla 58.	<i>Manual de funciones del Jefe de producción</i>	129
Tabla 59.	<i>Manual de funciones del Chofer/Vendedor</i>	130
Tabla 60.	<i>Manual de funciones del obrero</i>	132
Tabla 61.	<i>Maquinaria y Equipo</i>	134
Tabla 62.	<i>Depreciación 10% anual de Maquinaria y Equipo</i>	135
Tabla 63.	<i>Herramientas</i>	135
Tabla 64.	<i>Depreciación 10% anual de herramientas</i>	136
Tabla 65.	<i>Equipo de oficina</i>	136
Tabla 66.	<i>Depreciación 10% anual de equipo de oficina</i>	137

<b>Tabla 67.</b> <i>Equipo de cómputo</i> .....	<b>137</b>
<b>Tabla 68.</b> <i>Depreciación de equipo de cómputo</i> .....	<b>138</b>
<b>Tabla 69.</b> <i>Reinversión</i> .....	<b>138</b>
<b>Tabla 70.</b> <i>Depreciación de reinversión de equipo de cómputo</i> .....	<b>138</b>
<b>Tabla 71.</b> <i>Muebles y enseres de producción</i> .....	<b>139</b>
<b>Tabla 72.</b> <i>Depreciación 10% anual de muebles y enseres de producción</i> .....	<b>139</b>
<b>Tabla 73.</b> <i>Muebles y enseres de administración</i> .....	<b>140</b>
<b>Tabla 74.</b> <i>Depreciación 10% anual de muebles y enseres de administración</i> .....	<b>140</b>
<b>Tabla 75.</b> <i>Vehículo</i> .....	<b>141</b>
<b>Tabla 76.</b> <i>Depreciación 20% anual de Vehículo</i> .....	<b>141</b>
<b>Tabla 77.</b> <i>Resumen de la inversión de activos fijos</i> .....	<b>141</b>
<b>Tabla 78.</b> <i>Depreciaciones de activos fijos</i> .....	<b>142</b>
<b>Tabla 79.</b> <i>Activos diferidos</i> .....	<b>143</b>
<b>Tabla 80.</b> <i>Amortización de activos diferidos</i> .....	<b>143</b>
<b>Tabla 81.</b> <i>Materia Prima Directa</i> .....	<b>144</b>
<b>Tabla 82.</b> <i>Materiales Indirectos</i> .....	<b>144</b>
<b>Tabla 83.</b> <i>Mano de Obra Directa</i> .....	<b>145</b>
<b>Tabla 84.</b> <i>Proyección de Mano de Obra Directa</i> .....	<b>145</b>
<b>Tabla 85.</b> <i>Sueldos de Administración</i> .....	<b>146</b>
<b>Tabla 86.</b> <i>Proyección de Sueldos de Administración</i> .....	<b>147</b>
<b>Tabla 87.</b> <i>Sueldo y salario del chofer/vendedor</i> .....	<b>147</b>
<b>Tabla 88.</b> <i>Proyección de Sueldos y salario del chofer/vendedor</i> .....	<b>148</b>
<b>Tabla 89.</b> <i>Servicios básicos de administración</i> .....	<b>148</b>
<b>Tabla 90.</b> <i>Proyección de Servicios Básicos Administración</i> .....	<b>148</b>
<b>Tabla 91.</b> <i>Servicios básicos de producción</i> .....	<b>149</b>
<b>Tabla 92.</b> <i>Proyección de Servicios Básicos de Producción</i> .....	<b>149</b>
<b>Tabla 93.</b> <i>Arriendo</i> .....	<b>149</b>
<b>Tabla 94.</b> <i>Proyección de Arriendo</i> .....	<b>150</b>
<b>Tabla 95.</b> <i>Indumentaria de producción</i> .....	<b>150</b>
<b>Tabla 96.</b> <i>Proyección de Indumentaria de producción</i> .....	<b>151</b>
<b>Tabla 97.</b> <i>Mantenimiento de maquinaria y equipo</i> .....	<b>151</b>
<b>Tabla 98.</b> <i>Proyección de Mantenimiento de maquinaria y equipo</i> .....	<b>151</b>
<b>Tabla 99.</b> <i>Útiles de oficina de administración</i> .....	<b>152</b>
<b>Tabla 100.</b> <i>Proyección de útiles de oficina de administración</i> .....	<b>152</b>

Tabla 101.	<i>Materiales de aseo</i>	153
Tabla 102.	<i>Proyección de materiales de aseo</i>	153
Tabla 103.	<i>Útiles de oficina de ventas</i>	154
Tabla 104.	<i>Proyección de útiles de oficina de ventas</i>	154
Tabla 105.	<i>Publicidad</i>	155
Tabla 106.	<i>Proyección de publicidad</i>	155
Tabla 107.	<i>Mantenimiento de vehículo</i>	156
Tabla 108.	<i>Proyección de mantenimiento de vehículo</i>	156
Tabla 109.	<i>Suministros de vehículo</i>	156
Tabla 110.	<i>Proyección de suministros de vehículo</i>	157
Tabla 111.	<i>Combustible y lubricantes</i>	157
Tabla 112.	<i>Proyección de combustible y lubricantes</i>	158
Tabla 113.	<i>Resumen de activo circulante o capital de trabajo</i>	158
Tabla 114.	<i>Resumen total de la inversión</i>	159
Tabla 115.	<i>Financiamiento de la Inversión</i>	159
Tabla 116.	<i>Amortización del crédito</i>	160
Tabla 117.	<i>Costos de operación</i>	162
Tabla 118.	<i>Costo Unitario de Producción</i>	164
Tabla 119.	<i>Margen de utilidad</i>	165
Tabla 120.	<i>Estrategia de fijación de precios</i>	165
Tabla 121.	<i>Total ingresos</i>	165
Tabla 122.	<i>Estado de pérdidas y ganancias</i>	166
Tabla 123.	<i>Costos fijos y variable</i>	168
Tabla 124.	<i>Flujo de caja</i>	177
Tabla 125.	<i>Tasa mínima aceptable de rendimiento</i>	178
Tabla 126.	<i>Valor actual neto</i>	180
Tabla 127.	<i>Tasa interna de retorno</i>	181
Tabla 128.	<i>Relación beneficio/costo</i>	182
Tabla 129.	<i>Periodo de recuperación de capital</i>	183
Tabla 130.	<i>Análisis de sensibilidad en el incremento de costos</i>	186
Tabla 131.	<i>Análisis de sensibilidad con disminución de los ingresos</i>	187

## Índice de Figuras

Figura 1. <i>Metodología de la investigación</i> .....	44
Figura 2. <i>Parroquia El Sagrario</i> .....	51
Figura 3. <i>Parroquia San Sebastián</i> .....	51
Figura 4. <i>Parroquia El Valle</i> .....	52
Figura 5. <i>Parroquia Sucre</i> .....	52
Figura 6. <i>Parroquia Punzara</i> .....	53
Figura 7. <i>Parroquia Carigan</i> .....	53
Figura 8. <i>Ingresos</i> .....	55
Figura 9. <i>Consumo de jugo de frutas</i> .....	57
Figura 10. <i>Presentación de consumo</i> .....	58
Figura 11. <i>Cantidad de consumo de pulpa</i> .....	59
Figura 12. <i>Preferencia de sabor de frutas</i> .....	60
Figura 13. <i>Cantidad de consumo</i> .....	61
Figura 14. <i>Precio promedio por la compra del producto</i> .....	62
Figura 15. <i>Lugar de adquisición del producto</i> .....	63
Figura 16. <i>Tipo de envase o presentación adquirido</i> .....	64
Figura 17. <i>Criterio importante en la adquisición del producto</i> .....	65
Figura 18. <i>Medio de comunicación donde conoció el producto</i> .....	67
Figura 19. <i>Promoción por adquisición del producto</i> .....	68
Figura 20. <i>Implementación de la empresa</i> .....	69
Figura 21. <i>Cantidad de adquisición</i> .....	69
Figura 22. <i>Envase adecuado para la comercialización</i> .....	70
Figura 23. <i>Lugar donde se adquiriría el producto</i> .....	70
Figura 24. <i>Medios de comunicación</i> .....	71
Figura 25. <i>Promoción de la nueva unidad productiva</i> .....	72
Figura 26. <i>Venta de pulpa de papaya</i> .....	75
Figura 27. <i>Cantidad de venta del producto</i> .....	76
Figura 28. <i>Presentación del producto</i> .....	77
Figura 29. <i>Precio promedio de cancelación</i> .....	78
Figura 30. <i>Criterio a considerar en el producto</i> .....	79
Figura 30. <i>Promoción</i> .....	80
Figura 32. <i>Medios de comunicación</i> .....	81



<b>Figura 33.</b> <i>Logotipo de la Empresa</i> .....	<b>90</b>
<b>Figura 34.</b> <i>Parte delantera de la etiqueta</i> .....	<b>91</b>
<b>Figura 35.</b> <i>Parte posterior de la etiqueta</i> .....	<b>92</b>
<b>Figura 36.</b> <i>Canal de comercialización</i> .....	<b>94</b>
<b>Figura 37.</b> <i>Porcentaje de descuento</i> .....	<b>95</b>
<b>Figura 38.</b> <i>Parte delantera de la tarjeta de presentación</i> .....	<b>96</b>
<b>Figura 40.</b> <i>Cuña Radial de Radio Boquerón</i> .....	<b>97</b>
<b>Figura 41.</b> <i>Mapa político del Ecuador</i> .....	<b>101</b>
<b>Figura 42.</b> <i>Mapa del Cantón Gualaquiza</i> .....	<b>101</b>
<b>Figura 43.</b> <i>Microlocalización</i> .....	<b>102</b>
<b>Figura 44.</b> <i>Flujograma del proceso productivo</i> .....	<b>106</b>
<b>Figura 45.</b> <i>Distribución de la planta</i> .....	<b>117</b>
<b>Figura 46.</b> <i>Organigrama estructural para la empresa “PULPAYA” E.U.R.L.</i> .....	<b>121</b>
<b>Figura 47.</b> <i>Organigrama funcional para la Empresa “PULPAYA” E.U.R.L.</i> .....	<b>122</b>
<b>Figura 48.</b> <i>Organigrama posicional para la Empresa “PULPAYA” E.U.R.L.</i> .....	<b>123</b>
<b>Figura 49.</b> <i>Organigrama estructural para la Empresa “PULPAYA” E.U.R.L.</i> .....	<b>124</b>
<b>Figura 50.</b> <i>Punto de equilibrio del primer año</i> .....	<b>171</b>
<b>Figura 51.</b> <i>Punto de equilibrio del tercer año</i> .....	<b>173</b>
<b>Figura 52.</b> <i>Punto de equilibrio del quinto año</i> .....	<b>175</b>
<b>Figura 53.</b> <i>Resumen de estadísticas a nivel mundial</i> .....	<b>190</b>
<b>Figura 54.</b> <i>Resumen de estadísticas en el Ecuador</i> .....	<b>190</b>
<b>Figura 56.</b> <i>Amplitud del enfoque de investigación agrupado en materias</i> .....	<b>191</b>

## Índice de Anexos

<b>Anexo 1. Encuesta al consumidor.....</b>	<b>199</b>
<b>Anexo 2. Encuesta a oferentes .....</b>	<b>203</b>
<b>Anexo 3. Porcentaje de proyección de sueldos (2%) .....</b>	<b>205</b>
<b>Anexo 4. Certificado de Traducción del Resumen (Abstract).....</b>	<b>206</b>

## **1. Título**

“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora de pulpa de papaya congelada, ubicada en la ciudad de Gualaquiza, provincia de Morona Santiago y su comercialización en la ciudad de Loja”

## 2. Resumen

En la Ciudad de Gualaquiza, el cultivo de papaya es constante durante el año, de modo que muchas de las veces se desperdicia o son alimento para pájaros; en este contexto, se desarrolló la idea de producir y comercializarla en forma de pulpa. La presente investigación tuvo como objetivo determinar la factibilidad en el ámbito del mercado, técnico, económico-financiero y rentabilidad para la creación de una empresa productora de pulpa de papaya congelada, ubicada en la ciudad de Gualaquiza, provincia de Morona Santiago y su comercialización en la Ciudad de Loja. La investigación tiene un enfoque cuantitativo no experimental y cualitativo de carácter descriptiva, para lo cual se utilizó el método deductivo, inductivo, simple no experimental y descriptivo. El estudio de mercado tuvo una demanda insatisfecha de 136.924 libras de pulpa de papaya congelada; así mismo se determinó una oferta anual de 22.452 libras. El estudio técnico determinó una capacidad instalada de 210.240 unidades y una capacidad utilizada de 49.920 unidades. En el estudio legal se estableció constituir la como una Compañía Unipersonal de Responsabilidad Limitada, ubicada en la Ciudad de Gualaquiza. El estudio financiero determinó una inversión de \$27.624,55 para la implementación del proyecto, el cual será financiado por el 63,80% en capital propio y el 36,20% en capital externo. Según los indicadores financieros se obtuvo un valor actual neto de \$28.239,15; la tasa interna de retorno de 43,51%; en la relación beneficio/costo una rentabilidad de \$0,36 centavos de dólar, el periodo de recuperación de capital será 2 años y 14 días, y el análisis de sensibilidad con incremento de 24,21% y con disminución de 17,79%. De acuerdo a los resultados obtenidos se concluye la viabilidad del proyecto, por lo que se recomienda considerar la propuesta.

**Palabras claves:** pulpa, papaya, viabilidad, implementación, inversión.

## **2.1. Abstract**

In the city of Gualaquiza, the papaya crop is constant during the year, so most of the time, it is wasted or serves as food for birds; in this context, we developed the idea of producing and commercializing it in the form of pulp. The objective of this research paperwork was to determine the feasibility regarding terms of market, technical, economic-financial, and profitability for developing a frozen papaya pulp production company located in the city of Gualaquiza, province of Morona Santiago, and its commercialization in the city of Loja. The research has a quantitative non-experimental approach and a qualitative descriptive approach, for which we used the deductive, inductive, simple non-experimental, and descriptive methods. The market study had an unsatisfied demand of 136,924 pounds of frozen papaya pulp; likewise, we determined an annual supply of 22,452 pounds. The technical feasibility study determined an installed capacity of 210,240 units and a utilized capability of 49,920 pieces. The legal feasibility study established the company as a Sole Proprietorship Limited Liability Company headquarters, with their location in Gualaquiza. The financial feasibility study determined an investment of; \$27,624.55 for the implementation of the project, financed 63.80% in equity and 36.20% in external capital. According to the financial indicators, we obtained a net present value of \$28,239.15; the internal rate of return of 43.51%; in the benefit/cost ratio, the profitability of 0.36 cents on the dollar, the capital recovery period will be two years and 14 days, and the sensitivity analysis with an increase of 24.21% and a decrease of 17.79%. According to the results obtained, we concluded the feasibility of the project, and we recommended that the proposal is under consideration.

**Keywords:** pulp, papaya, feasibility, implementation, investment.

### 3. Introducción

A nivel mundial los productos naturales son los más preferidos por los consumidores ya que en su mayoría poseen propiedades medicinales. Es por ello que existe mayor demanda, y las personas que los consumen están dispuestas a pagar más por los mismos, además por el impacto del Covid-19 se ha incrementado el autocuidado mediante el consumo de frutas y verduras que ofrezca un alto valor nutricional.

La demanda de frutas tropicales del Ecuador ha crecido de manera sostenida durante las últimas dos décadas, en el Ministerio de Agricultura y Ganadería, (MAG), no cuentan con un número exacto de la producción por hectárea, porque existen productores particulares, lo cual no se ha contabilizado desde la institución, según productores de las distintas ciudades y zonas les ha tocado buscar clientes en otras ciudades para poder tener rentabilidad, mientras los intermediarios obtienen más ganancias. (La Hora, 2021)

Jonny Romero, director distrital del MAG, señaló que la mayor parte de los agricultores que se dedican a los sembríos de papaya la exportan siendo un porcentaje significativo entre el 70% y 80% a mercados internacionales como: Colombia, Perú, Estados Unidos y ciertos países de Europa, dejando también producto para el mercado local (Hora, 2022)

En Ecuador se produce en: Guayas, Manabí, Los Ríos, Santos Domingo de los Tsáchilas, Santa Elena y en el Oriente; además se cultivan tres tipos de papayas: La tainung, la hawaiana y la conocida como maradol o nacional. En Santo Domingo de los Tsáchilas el MAG especifico que el cultivo está creciendo y ha provocado que la provincia se coloque en los primeros puestos de producción a nivel país, con cerca de 200 toneladas por hectárea al año. En la actualidad, hay sembradas 400 hectáreas con una diversa variedad (Hora, 2022)

Considerando el gran cultivo de un fruto (papaya hawaiana) gracias al clima tropical de la Ciudad de Gualaquiza y la falta de empleo en el extremo Sur de la Provincia de Morona Santiago, emergió la idea de elaborar un producto con altos nutrientes beneficiosos para la salud, que aumenten las defensas naturales del cuerpo.

Esta fruta se la puede encontrar en tiendas y mercados durante todo el año. Como es un fruto muy exótico, dulce y fresco, se ha convertido en un producto con mayor demanda tanto en los mercados nacionales e internacionales. En esta zona, aún no ha sido completamente explotado, pues no se han elaborado productos a base de este fruto o que ofrecen un valor agregado, esta es la razón para que surja la idea de elaborar un proyecto de inversión relacionado con esta fruta.

Por lo tanto, se efectuó el “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora de pulpa de papaya congelada, ubicada en la ciudad de Gualaquiza, provincia de Morona Santiago y su comercialización en la ciudad de Loja”, el cual se encuentra orientado a generar fuentes de empleo y aprovechar un fruto que es constante durante el año para ofertar un nuevo producto como es la pulpa de papaya congelada que contiene un mayor aporte nutricional, sin dejar a un lado su sabor característico.

Los objetivos específicos que persigue la investigación se refieren a: realizar los estudios de mercado, determinar la existencia de recursos técnicos e instrumentos que se utilizarán para la demostración de resultados, definir su viabilidad desde el punto de vista financiero y su rentabilidad.

De modo que se realizó el proyecto de inversión con la siguiente estructura: en el resumen se realiza un enunciado sintético de los apartados del proyecto. Luego se estableció la revisión de literatura compuesta por un marco referencial en el que se ha considerado a investigadores nacionales que se destacaron en la elaboración de proyectos de inversión similares; además de un marco teórico el cual contiene información del producto y conceptos básicos de autores reconocidos en el mundo empresarial con relación a proyectos de factibilidad.

Posteriormente se describe la metodología, donde se indica el enfoque cuantitativo no experimental, en el cual se estableció una técnica (encuesta), regida de una herramienta (cuestionario) y su respectivo análisis por medio de Excel; y en el enfoque cualitativo de carácter descriptivo, se usó la técnica de observación directa, acompañado de una herramienta (ficha de observación) y para su respectivo análisis una descripción; además se utilizaron los métodos deductivo, inductivo, simple no experimental y el descriptivo; asimismo se emplearon materiales necesarios para el estudio de investigación conformados por: talento humano, recursos bibliográficos, suministros de oficina y recursos tecnológicos.

En los resultados se presenta la información obtenida a través de los instrumentos (guía de observación y cuestionario), los mismos que se procesaron mediante las tabulaciones (tablas verticales y horizontales) e interpretaciones con su respectiva gráfica que nos proporcionó el estudio de mercado a los consumidores y oferentes.

En la discusión se estableció el estudio de mercado que permitió determinar la oferta y la demanda, además de obtener la información necesario para realizar el plan de comercialización; primeramente se realizó el estudio técnico donde se determinó la capacidad instalada y utilizada;

la macrolocalización y la microlocalización de la planta de producción; dentro de este se realizó la ingeniería del proyecto donde se determinó el tamaño de la empresa y componente tecnológico; mediante el estudio legal se estableció su diseño organizacional, niveles jerárquicos, organigramas y manuales de funciones . En el estudio financiero se analizaron aquellos recursos y costos para implementación del proyecto en el cual se considera: financiamiento del capital, costo total de operación, costo unitario de producción, margen de utilidad, precio de venta al público y los ingresos totales.

En la evaluación financiera se determinó la rentabilidad del proyecto, con los siguientes indicadores financieros: valor actual neto (determina si la inversión genera beneficios al finalizar la vida útil de la empresa) , tasa interna de retorno (indica el porcentaje de beneficio o pérdida que conlleva realizar la inversión), relación beneficio/costo (mide la relación entre los costos del proyecto y los beneficios obtenidos) , periodo de recuperación de capital (indica el tiempo en el cual la empresa recuperará su inversión) y análisis de sensibilidad (predice los cambios que soporta el proyecto de inversión).

En las conclusiones se redacta la información más relevante que se obtuvo al culminar el proyecto de inversión. En las recomendaciones se emitió criterios propios a ser considerados por el público interesado en implementar proyectos similares. En la bibliografía se estableció un listado detallado de todos los autores citados en el respectivo proyecto, ordenados alfabéticamente. Finalmente se presentaron los anexos que ayudaron como información extra o complementaria al finalizar el trabajo de investigación.



## 4. Marco teórico

### 4.1. Marco Referencial

Para realizar el respectivo proyecto de investigación partiremos por referencias de investigaciones que tengan relación al tema de estudio tomado de modo que se pueda argumentar la validez del mismo

Ramírez Morales (2015) en su trabajo de investigación relacionado al estudio de factibilidad para la creación de una empresa para la producción y comercialización de papaya (Carica papaya L.) en el cantón Yantzaza provincia de Zamora Chinchipe, indica una demanda insatisfecha de 293.892 kilos de papaya, debido a que en su mayoría los productores no realizan un cultivo neto de papaya, el proyecto exhibe una inversión de \$44.225,23; para cubrir sus costos de producción y operación, se requiere vender 62000 Kg a %1,50 el kg, con un ingreso de \$93.000,00; al realizar la evaluación financiera se determinó que luego de recuperar la inversión se tiene un beneficio de \$49.427,54, en una tasa interna de retorno del 38,40%, la relación beneficio costo de \$1,74. La inversión se recuperará en 3 años, 2 meses, 8 días. El proyecto está en capacidad de resistir hasta un 11% de incremento en los costos y una disminución de hasta 9% en los ingresos, sin afectar la rentabilidad del proyecto.

Para Campoverde Romero (2018) con respecto al estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de pulpa de sábila empacada al vacío en la ciudad de Loja, indica una inversión de \$31.536,88 dólares para la puesta en marcha de la empresa, el costo de producción es de \$99.295,15 dólares para el primer año; en lo que respecta a la evaluación financiera, se obtuvo un valor actual neto de \$31.094,95; una tasa de interna de retorno de 50,25%, la relación beneficio costo es de \$1,27 ; el periodo de recuperación de capital es de 1 año, 9 meses y 14 días, el análisis de sensibilidad con incremento en los costos es del 13,05% indica que el proyecto no es sensible; el análisis de la sensibilidad en disminución de los ingresos es del 11,07% estos cambios no afectan al proyecto.

Vivar Astudillo (2019) en lo que respecta la demanda de pulpa de tamarindo ubicada en el cantón Arenillas, provincia El Oro, sostiene que la demanda de pulpa de frutas incrementará con el pasar de los años tanto en Ecuador como en Estados Unidos, se determinó mediante la realización del estudio de mercado una demanda insatisfecha por parte de consumidores directos,

en el análisis de los precios de productos similares de marcas reconocidos con respecto a las cantidades obtenidas en el análisis financiero del proyecto, se determinó que la pulpa de tamarindo es totalmente competitiva. En el estudio financiero mediante la realización de la evaluación financiera se obtendrá una generación de ingresos anuales de \$314.133, un VAN de \$104.702,27 y un TIR de 28% llegando a ser un proyecto factible.

La demanda de pulpa de fruta natural, ubicada en el sector norte de Quito, señala que mediante la ejecución del estudio de mercado se encontró una demanda insatisfecha muy alta y mediante el estudio financiero se determinó que es un proyecto viable donde el primer año su capacidad instalada será del 50% que será 52.000 empaques de 250 gramos y en el quinto año se utilizará el 90% de su capacidad que será 93.600 empaques de 250 gramos de pulpa de fruta (Estrada y Monta, 2020).

Según Laguna Tubón (2020) en su trabajo de investigación relacionado a la demanda de mermeladas y jaleas de mezclas de frutas, ubicada en la provincia de Tungurahua, indica que en la elaboración de este proyecto existe una gran demanda tanto en el segmento de consumo directo como en el de consumo industrial, teniendo una mayor aceptación de posibles clientes gracias a la combinación de frutas, mediante el estudio técnico se determinó una capacidad de producción de 30,7 toneladas anuales por lo cual se recomienda una maquinaria apta, y para finalizar en la evaluación financiera se determinó que es viable ya que en un lapso de 5 años de funcionamiento se obtendrá rentabilidad sobre la inversión.

Sin embargo Flores Lema (2021) en lo que respecta al análisis de las ventas de pulpa de frutas congeladas, por parte de las empresas procesadoras, que tienen presencia en las perchas de los principales supermercados ubicados en el sector del valle de los chillos, cantón Rumiñahui, indica que al ser la pulpa de frutas un producto de agrado para las personas por su sabor, olor y precio se realizó un análisis de ventas, donde en el año 2020 presentó una disminución en ventas del 2,53% ocasionado por la pandemia del COVID-19; además se determinó que en los periodos del año 2018, 2019 y 2020 los productos más vendidos son en presentación de 500 gramos con ingresos de \$164.320,00, seguido de 400 gramos con ingresos de \$130.155,00 y 250 gramos con ingresos de \$88.400,00 dando un total de 382,835,00 anual; al obtener estos resultados se recomendó establecer estrategias de marketing direccionado a la promoción y publicidad; ya que

las pulpas de frutas congeladas tienen gran acogida por su amplia gama de sabores, precios y presentaciones, sin dejar a un lado un factor relevante al momento de prepararlo en el ahorro de tiempo y dinero.

Así mismo Yugsi Chafla (2022) en su trabajo de investigación relacionado a un Plan de negocios para la creación de una empresa productora y exportadora de pulpa de “Jackfruit” desde Quito-Ecuador, sostiene que mediante la utilización de los métodos de evaluación y conocimiento, el proyecto tiene viabilidad en un futuro, generando oportunidades de negocio en mercados internacionales, optando por aplicar una negociación en Incoterms EXW (en fábrica), tomando en cuenta los volúmenes de compra, el historial de pagos, las opciones de compra y pagos; además al haber establecido los índices financieros se obtendrá un VAN positivo de \$13.693,23, un TIR de 30,70% y su periodo de recuperación de capital de 3,47 años adquiriendo una rentabilidad de 1,58 y una TMAR de 16,44% , determinándolo como factible.

Los trabajos de investigación analizados permitirán realizar una contrastación de los resultados tomados como referencia frente a los resultados del tema objeto de estudio.

**Tabla 1.***Marco referencial*

<b>Año</b>	<b>Autor</b>	<b>Título</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Metodología</b>	<b>Resultados</b>
2015	Ítalo Francisco Ramírez Morales	Estudio de factibilidad para la creación de una empresa para la producción y comercialización de papaya (Carica papaya L.) en el cantón Yantzaza provincia de Zamora Chinchipe.	Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa para la producción y comercialización de la papaya de variedad criolla en el cantón Yantzaza, provincia de Zamora Chinchipe.	Localización de la empresa y características del sitio experimental.	Para la presente investigación se obtuvo una demanda insatisfecha de 293.892 kilos de papaya, debido a que en su mayoría los productores no realizan un cultivo neto de papaya, el proyecto exhibe una inversión de \$44.225,23; para cubrir sus costos de producción y operación, se requiere vender 62000 Kg a % 1,50 el kg, con un ingreso de \$93.000,00; al realizar la evaluación financiera se determinó que luego de recuperar la inversión se tiene un beneficio de \$49.427,54, en una tasa interna de retorno del 38,40%, la relación beneficio costo de \$1,74. La inversión se recuperará en 3 años, 2 meses, 8 días. El proyecto está en capacidad de resistir hasta un 11% de incremento en los costos y una disminución de hasta 9% en los ingresos, sin afectar la rentabilidad del proyecto.
2018		Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de pulpa	Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y	Método analítico y método deductivo.	La inversión para poner en marcha el proyecto es de \$31.536,88 dólares para la puesta en marcha de la empresa,

	de sábila empacada al vacío en la ciudad de Loja.	comercialización de Pulpa de Sábila empacada al vacío en la ciudad de Loja.		el costo de producción es de \$99.295,15 dólares para el primer año; en lo que respecta a la evaluación financiera, se obtuvo un valor actual neto de \$31.094,95; una tasa de interna de retorno de 50,25%, la relación beneficio costo es de \$1,27 ; el periodo de recuperación de capital es de 1 año, 9 meses y 14 días, el análisis de sensibilidad con incremento en los costos es del 13,05% indica que el proyecto no es sensible; el análisis de la sensibilidad en disminución de los ingresos es del 11,07% estos cambios no afectan al proyecto.	
2019	Maite Belén Vivar Astudillo	Estudio de factibilidad para la creación de una planta productora y comercializadora de pulpa de tamarindo ubicada en el cantón Arenillas, provincia El Oro.	Determinar la factibilidad para la instalación de una planta procesadora y comercializadora de pulpa de tamarindo en el cantón Arenillas, provincia de El Oro.	Los métodos de estudio fueron descriptivos y analíticos, con enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo)	Este proyecto ha demostrado que la demanda de pulpas de frutas aumentará en los siguientes años tanto en el Ecuador como en Estado Unidos. Además, se analizaron varias marcas de pulpa de tamarindo, los cuales, al comprarlos con los precios obtenidos en el análisis financiero de este proyecto, evidencian que la pulpa será competitiva tanto en el mercado nacional como en el internacional. En el estudio financiero queda demostrado que el proyecto va a generar ingresos anuales de %314.133

					aproximadamente, con un VAN de \$104.702,27 y un TIR de 48%, por lo tanto, términos financieros el proyecto es factible.
2020	Mirian Elizabeth Estrada Cárdenas y Daniela Elizabeth Monta Guamán	Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de pulpa de fruta natural, ubicada en el sector norte de Quito	Determinar la factibilidad y la aceptación de producir y comercializar la pulpa de fruta tropical en el mercado de la ciudad de Quito, aplicando estrategias de comercialización, ventas y distribución para el mismo.	El proceso de investigación requirió de una estrategia metodológica que incluyo aspectos como: estudio exploratorio y descriptivo, revisión de fuentes primarias y secundarias, aplicación de métodos lógicos, levantamientos de una encuesta cuyos resultados permitieron elaborar tablas de frecuencias estadísticas, gráficos y una interpretación individual.	Conforme a la investigación realizada se logró evidenciar que la producción de la pulpa de frutas es un producto de gran aceptabilidad y viable para los clientes consumidores en la ciudad de Quito, y que será conveniente la ejecución. Luego de haber realizado los respectivos escenarios en el análisis de sensibilidad se ha verificado que, para que el proyecto siga siendo rentable se debe realizar un incremento del 5% en las ventas y así poder incrementar la utilidad, ya que si se realiza la disminución del 5% se tendrá que realizar un reajuste al contenido para que sea factible
2020	Irma Maricela Laguna Tubón	Demanda de mermeladas y jaleas de mezclas de frutas, ubicada en la provincia de Tungurahua	Diseñar un plan de negocios para la implementación de una empresa productora de mermeladas y jaleas de mezclas de frutas ubicada en la provincia de Tungurahua.	En la metodología se utilizó el método descriptivo y analítico; además para determinar la demanda se utilizaron encuestas.	Se identificó que la concentración de consumo de mermeladas y jaleas se da en las grandes ciudades y en la industria de la repostería, en panaderías y pastelerías, de modo que se cuenta con un segmento de consumo directo y un segmento de consumo industrial, teniendo en ambos casos que competir con

					industrias altamente posicionadas. A través de un análisis financiero se determinó que la propuesta de negocio es viable, puesto que al evaluar el estado del negocio a un lapso de 5 años de funcionamiento se obtiene rentabilidad sobre la inversión, permitiendo recuperar el capital invertido a partir de los primeros meses de cuarto año.
2021	Sandra Estefanía Flores Lema y Molina Córdova Andrés Ricardo	Análisis de las ventas de pulpa de frutas congeladas, por parte de las empresas procesadoras, que tienen presencia en las perchas de los principales supermercados ubicados en el sector del valle de los chillos, cantón Rumiñahui periodo 2018-2020	Determinar las ventas anuales de pulpas de frutas congeladas por parte de las empresas procesadoras, que tienen presencia en las perchas de los principales supermercados del sector del valle de los chillos, cantón Rumiñahui, periodo 2018-2020	En la metodología se utilizó la investigación descriptiva, la investigación documental, métodos y técnicas de recopilación de datos, métodos y técnicas de análisis de datos	Las tendencias actuales y el modo de vida han hecho que las personas se inclinen al consumo de productos saludables y que aporten o beneficiando al ser humano con el ahorro de tiempo y dinero en la preparación de sus alimentos, la vanidad humana es otro de los factores importantes que ha ayudado a la industria alimenticia a desarrollar productos que satisfagan las necesidades del consumidor como son la elaboración de pulpas de frutas que contribuyen a una buena alimentación las mismas que proporcionan nutrientes, vitaminas y minerales. El análisis permitió producto determinar que, en los periodos más vendido fue la pulpa de fruta del año 2018, 2019 y 2020 congelada en presentación de

					500 gramos, siendo el ingreso más alto en el año 2019 que corresponde a \$ 181.700,00 dólares americano.
2022	Karen Melissa Yugsi Chafila	Plan de negocios para la creación de una empresa productora y exportadora de pulpa de “Jackfruit” desde Quito-Ecuador	Realizar un análisis para la Creación de una empresa exportadora y comercializadora de pulpa de Jackfruit con el fin de introducirlo y distribuirlo internacionalmente a un mercado objetivo mediante el uso de estrategias, herramientas y decisiones en base al mercado establecido.	Se utilizó el análisis cualitativo en el cual se usó fuentes de información primaria que se basó en ejecutar entrevistas, para continuar con el proceso se ha seleccionado 3 personas de diferentes enfoques, estos fueron relacionados hacia el consumidor, un profesional y la competencia.	Se establecen estrategias de Marketing con el propósito de brindar ayuda a el cliente (Distribuidor) con recomendaciones que se adapten y que estén dirigidas al consumidor final, de esta manera se llamara la atención del consumidor final según las estrategias planteadas haciendo que el producto sea de un mayor alcance en el mercado mexicano Se puede apreciar los puntos financieros que brindan información con un VAN (Valor Actual Neto) positivo de \$13.693.23 y una TIR (Tasa Interna de Retorno) de 30,70% y con un periodo de recuperación de 3,47 años adquiriendo una rentabilidad de 1,58 y una TMAR de 16.44% apreciando un punto efectivo y un gran avance para el proyecto.

*Nota. Esta tabla indica el marco referencial para la investigación*



## **4.2. Marco teórico**

### **4.2.1. Producto**

#### **4.2.1.1. Origen de la Papaya**

Díaz (2002) menciona que:

Su origen se ubica en las tierras bajas de la América Tropical, específicamente en Mesoamérica o la región que incluye el suroeste de México hasta Costa Rica; fue descrita por primera vez en 1526 por el historiador Fernández de Oviedo y en su descripción menciona que los colonizadores españoles la llamaban “higos de mastuerzo” y “papaya de los pájaros”.

#### **4.2.1.2. Definición**

La papaya es una fruta tropical que se consume por su pulpa principalmente, suele ser de color anaranjado y de sabor dulce y jugoso. También se aprovechan sus semillas secas. Es un alimento bajo en calorías y altamente digestivo”. (Díaz, 2002)

#### **4.2.1.3. Diversidad de Papaya**

Según Consumer (2018), establece que existen diversas variedades de papaya.

Los principales son:

- **Papaya hawaiana:** tiene forma de pera. Su peso puede variar entre 400 y 800 gramos. Es la más dulce de su variedad y por eso se usa normalmente para jugos.
- **Papaya tainung:** destaca por tener la pulpa de color rojo y un aroma fuerte. Su peso suele ser aproximadamente de 1 kilo.
- **Papaya maradol:** esta variedad también tiene forma de pera, pero es más alargada. Su peso varía entre 1,5 y 2 kilos.

#### **4.2.1.4. Composición por 100 gramos de porción comestible**

La papaya, famosa por poseer una poderosa enzima denominada papaína, que contribuye a neutralizar la acidez gástrica por su alto poder proteolítico, es decir digestión de proteínas. Por esta razón es recomendable para personas que sufren de gastritis o acidez. (FAOSTAT, 2020)

- Bajo en calorías
- Libre de grasa
- Muy bajo en sodio
- Excelente fuente de vitamina C

- Buena fuente de ácido fólico

**Tabla 2.**

*Valor nutricional de la papaya*

<b>Valor nutricional por 100 g (3,5 oz)</b>	
<b>Energía</b>	179 kJ (43 kcal)
<b>carbohidratos</b>	10,82g
Azúcares	7,82g
Fibra dietética	1,7g
<b>Gordo</b>	0,26g
<b>Proteína</b>	0,47g
<b>vitaminas</b>	<b>Cantidad</b>
	<b>% VD †</b>
Equivalente de vitamina A	6%
betacaroteno	47 microgramos
luteína zeaxantina	3%
	274 microgramos
Tiamina (B 1 )	89 microgramos
	2%
Riboflavina (B 2 )	0,023 miligramos
	2%
Niacina (B 3 )	0,027 miligramos
	2%
Ácido pantoténico (B 5 )	0,357 miligramos
	4%
Folato (B 9 )	0,191 miligramos
	10%
Vitamina C	38 microgramos
	75%
vitamina e	62 miligramos
	2%
Vitamina K	0,3 miligramos
	2%
	2,6 microgramos
<b>Minerales</b>	<b>Cantidad</b>
	<b>% VD †</b>
Calcio	2%
	20 miligramos
Hierro	2%
	0,25 miligramos
Magnesio	6%
	21 miligramos
Manganeso	2%
	0,04 miligramos

Fósforo	1%
	10 miligramos
Potasio	4%
	182 miligramos
Sodio	1%
	8 miligramos
Zinc	1%
	0,08 miligramos
<b>Otros constituyentes</b>	<b>Cantidad</b>
Agua	88 gramos
Licopeno	1828 microgramos

*Nota. La presente tabla indica el valor nutricional por 100gr de papaya*

#### **4.2.1.5. Beneficios de la papaya**

Butler (2021) menciona que los nutrientes que se encuentran en la papaya tienen una variedad de beneficios para la salud. Pueden ayudar a proteger contra una serie de enfermedades.

- **Degeneración macular relacionada con la edad**

La papaya tiene una variedad de beneficios para la salud desde la prevención del asma hasta incluso propiedades anticancerígenas.

La zeaxantina, un antioxidante presente en la papaya, filtra los rayos dañinos de luz azul.

Se cree que juega un papel protector en la salud de los ojos y puede prevenir la degeneración macular.

Sin embargo, se ha demostrado que una mayor ingesta de todas las frutas reduce el riesgo y la progresión de la degeneración macular relacionada con la edad.

- **Cáncer**

El consumo del betacaroteno, un antioxidante que se encuentra en las papayas, puede reducir el riesgo de cáncer. Entre los hombres más jóvenes, las dietas ricas en betacaroteno pueden tener una función protectora contra el cáncer de próstata, según un estudio publicado en la revista Cancer Epidemiology and Prevention Biomarkers.

- **Salud ósea**

El bajo consumo de vitamina K se ha asociado con un mayor riesgo de fractura de huesos. El consumo adecuado de vitamina K es importante para la buena salud, ya que mejora la absorción

de calcio y puede reducir la eliminación de calcio por la orina, lo que significa que hay más calcio en el cuerpo para fortalecer y reconstruir los huesos.

- **Diabetes**

Los estudios han demostrado que las personas con diabetes tipo 1 que consumen dietas ricas en fibra tienen niveles más bajos de glucosa en sangre, y las personas con diabetes tipo 2 pueden tener mejores niveles de azúcar en sangre, lípidos y de insulina. Una papaya pequeña proporciona aproximadamente 3 gramos de fibra, lo que equivale a solo 17 gramos de carbohidratos.

- **Digestión**

La papaya contiene una enzima llamada papaína que ayuda a la digestión; de hecho, se puede utilizar como ablandador de carne. Además, tiene un alto contenido de fibra y agua, que ayudan a prevenir el estreñimiento y promueven la regularidad y la salud del tracto digestivo.

- **Enfermedad cardíaca**

El contenido de fibra, potasio y vitaminas de la papaya ayuda a prevenir enfermedades cardíacas. Una dieta con más potasio y menos sodio es el cambio dietético más importante que una persona puede hacer para reducir su riesgo de enfermedad cardiovascular.

- **Inflamación**

La colina es un nutriente muy importante y versátil que se encuentra en la papaya y que ayuda a nuestro cuerpo a dormir, mover los músculos, aprender y memorizar. Este nutriente también ayuda a mantener la estructura de las membranas celulares, transmitir los impulsos nerviosos, absorber la grasa y reducir la inflamación crónica.

- **Piel y cicatrización**

Cuando se usa tópicamente, la papaya triturada parece ser beneficiosa para promover la cicatrización de heridas y prevenir la infección de las áreas con quemaduras. Los investigadores creen que las enzimas proteolíticas quimopapaína y la papaína en la papaya son responsables de estos efectos beneficiosos. También se han utilizado ungüentos que contienen la enzima papaína para tratar las úlceras por decúbito (úlceras por presión)

- **Salud del cabello**

La papaya también es excelente para la salud del cabello porque contiene vitamina A, un nutriente necesario para la producción de sebo, que mantiene el cabello hidratado. La vitamina A

también es necesaria para el crecimiento de todos los tejidos corporales, incluyendo la piel y el cabello. Se necesita una ingesta adecuada de vitamina C, que la papaya puede proporcionar, para la formación y el mantenimiento del colágeno, encargado de proporcionar estructura a la piel.

#### 4.2.1.6. Producción de papaya a nivel mundial

En 2020, la producción mundial de papayas fue de 13,9 millones de toneladas, encabezada por India con el 43% del total mundial. La producción mundial de papaya creció significativamente a principios del siglo XXI, principalmente como resultado del aumento de la producción en la India y la demanda de los Estados Unidos. Estados Unidos es el mayor consumidor de papaya en todo el mundo. En Sudáfrica, los huertos de papaya producen hasta 100 toneladas de fruta por hectárea (FAOSTAT, 2020).

**Tabla 3.**

*Producción de papaya a nivel mundial*

<b>Producción de papaya – 2020</b>	
<b>País</b>	<b>(millones de toneladas)</b>
 India	6.0
 República Dominicana	1.3
 Brasil	1.2
 México	1.1
 Indonesia	1.0
<b>Mundo</b>	<b>13.9</b>

*Nota. La presente tabla indica la producción de papaya a nivel mundial. Fuente: FAOSTAT de las Naciones Unidas*

#### 4.2.1.7. Producción de papaya en el Ecuador

La producción de papaya en Ecuador se concentra en un 89% en las provincias costeras de Manabí, Guayas, Los Ríos y Santo Domingo, desde ahí, se distribuye la cosecha a nivel local y nacional, el 11% de la producción concentra en la Amazonía, en las provincias de Napo, Pastaza y Sucumbíos, donde se cultiva para el consumo local de los pobladores. Según el Censo Nacional Agropecuario del 2018, el cultivo de papaya concentra 3.982 hectáreas, con un incremento del 32% relacionado a la cifra del censo del 2011 (3.000 hectáreas). Esto significa que la especialización en la producción de producto determinado como la papaya incluye la tecnificación,

mejora de procesos e incremento de la participación social en el área, puesto que cuando el Estado se concentra en aprovechar los resultados naturales, sociales y culturales a fin de generar un producto de necesidad internacional, la variable de crecimiento es sistémica. (Censo Nacional agropecuario 2018)

**Tabla 4.**

*Cultivo de papaya en el Ecuador*

<b>Provincia</b>	<b>Cantón</b>	<b>Porcentaje cultivado</b>
Santo Domingo	La Concordia Empalme	30%
Guayas	Milagro Naranjillo	23%
Los Ríos	Quevedo	18%
Manabí	El Carmen Chone	14%
Santa Elena	-	10%
Sucumbíos, Pastaza, Napo	-	5%

*Nota. La presente tabla indica la concentración de cultivo de papaya*

#### **4.2.1.8. Definición de Pulpa de fruta**

Pulpa de fruta es el producto no fermentado, no concentrado, no diluido, obtenido de frutos pulposos, a través de proceso tecnológico adecuado, con un contenido mínimo de sólidos totales, proveniente de la parte comestible del fruto. (CONSUMER, 2018)

#### **4.2.1.9. Usos de la pulpa**

Las aplicaciones de la pulpa congelada y el puré de frutas los hacen indispensables para la industria de alimentos y bebidas actual. La pulpa se utiliza en recetas culinarias que van desde yogur, helados, batidos y zumos hasta alimentos de panadería y confitería (Butler, 2021).

#### **4.2.1.10. Beneficios de las pulpas congeladas**

Además de estar deliciosas y de conservar todas sus propiedades durante meses al estar congeladas, se destaca los siguientes beneficios (Butler, 2021):

- Cuentan con un alto valor nutricional, siendo una fuente indispensable de fibra, vitamina A, E y C, proteínas, azúcar natural y agua.
- Ayudan a ahorrar tiempo, ya que las pulpas no se tienen que pelar o filtrar para preparar un zumo, smoothies o jugo natural.
- No se desperdicia ninguna parte de la fruta, ya que viene libre de cáscaras y semillas.
- Se podrá tener fruta de temporada siempre a mano en tu congelador durante todo el año.

#### **4.2.1.11. Definición de pulpa de papaya congelada**

Butler (2021) menciona que la pulpa de papaya se obtiene del despulpado de la parte comestible del fruto, sin eliminar el jugo, partiendo de la fruta limpia, madura, sin cáscara y en buen estado.

#### **4.2.1.12. Proceso de producción de pulpa de papaya congelada**

El tratamiento de la fruta incluye una minuciosa selección, un proceso de higienización, pelado y despulpado, para luego envasar la pulpa (parte comestible de la fruta) y congelarla a una temperatura de  $-20$  grados centígrados. (CONSUMER, 2018)

#### **4.2.1.13. Información nutricional**

La pulpa de papaya cruda contiene 88% de agua, 11% de carbohidratos y grasas y proteínas insignificantes. En una cantidad de 100 g, la papaya proporciona 43 kilocalorías y es una fuente importante de vitamina C (75 % del valor diario, DV) y una fuente moderada de folato (10 % DV), pero por lo demás tiene un bajo contenido de nutrientes (FAOSTAT, 2020).

#### **Tabla 5.**

*Información nutricional de pulpa de papaya congelada*

<b>INFORMACIÓN NUTRICIONAL</b>	
<b>(por cada 100 g de producto)</b>	
<b>Valor energético</b>	23,3 kcal / 97,47 kJ

<b>Carbohidratos</b>	5,3 g
<b>Proteínas</b>	0,30 g
<b>Grasas</b>	0,1 g
<b>Grasas saturadas</b>	0 g
<b>Colesterol</b>	0 mg
<b>Hidratos de carbono</b>	35,2 g
<b>Fibra alimentaria</b>	0,50 g
<b>Sodio</b>	0,1 mg
<b>Azúcares</b>	34 g
<b>Proteínas</b>	0 g
<b>Vitamina C</b>	0,1 mg
<b>Agua</b>	966 mg

*Nota. La presente tabla indica la información nutricional de la pulpa de papaya congelada*

#### **4.2.1.14. Despulpadora**

Se trata de una máquina que permite eliminar partículas tales como semillas, vástagos, cáscaras, y otros productos no deseados en la obtención de pulpa para jugos, néctares, compotas o purés. (Talsa, 2018)

#### **4.2.2. Empresa**

Para Márquez Balón (2015) la empresa es un dominio de aplicación para la administración, además se refiere a una empresa formada por uno o más grupos sociales que unen sus recursos (producción, tierra, mano de obra, tecnología y capital) para producir bienes o prestar servicios sobre una base común en un grupo estandarizado, organizado y bien administrado, donde se maneje el orden, respetar la jerarquía del poder, sistemas coordinados de planificación, comunicación, información y control que sean eficientes, modernos, productivos, relativamente estables en el medio ambiente y cuya operación esté destinada a lograr una meta o tarea específica..

##### **4.2.2.1. Tipos de Empresas**

Para Márquez Balón (2015), las principales clasificaciones de las empresas son: (comercial, industrial y de servicios).

- **Empresas Comerciales:** La función principal de las empresas comerciales es comprar y vender bienes. Actúa como intermediario entre productores y consumidores. Desde el punto de vista de la comercialización, se puede dividir en negocios mayoristas o minoristas.
- **Empresas Industriales.** Las empresas industriales son empresas que producen bienes extrayendo o transformando materias primas. El sector industrial también se clasifica en extracción, procesamiento o manufactura.



- **Empresas de Servicios:** La empresa de servicios tiene por objeto prestar servicios a la sociedad o a las empresas.

#### **4.2.3. Estudio de factibilidad**

Según Morales y Morales (2009) , a partir de estas actividades, por ejemplo: agricultura, caza y construcción, se planifica un manejo seguro del dinero, el tiempo y los factores humanos, lo que conduce a mejores resultados en sus actividades. Sin embargo, a lo largo de los años, los recursos de evaluación no han sido suficientes para evitar grandes riesgos, por lo que los estudios de viabilidad han llevado a cabo una serie de análisis y mediciones cualitativas que nos muestran indicadores de la probabilidad de éxito o fracaso en función de las finanzas y la gestión.

Por otro lado, para Escudero (citado por Córdoba, 2011) Consiste en enfoques socioeconómicos y operativos que involucran el uso de tecnología, recursos financieros y recursos humanos para encontrar soluciones a los problemas u oportunidades identificados. (Córdoba, 2011)

Asimismo, según Flórez (2015) el estudio de factibilidad del proyecto es un estudio integral porque necesita identificar con precisión el plan de negocios a través de estudios de mercado, dimensionamiento, ubicación, desarrollo del proyecto, desarrollo de un modelo de gestión adecuado para cada fase del proyecto, evaluación del nivel del proyecto. Inversiones necesarias y sus plazos, así como cálculo de costos e ingresos operativos, identificación integral de fuentes de financiamiento, seguimiento de compromisos de participación en el proyecto, aplicación de criterios de evaluación financiera, económica, social y ambiental para obtener argumentos para la toma de decisión para implementar el proyecto.

De la misma manera, Méndez (2014) , considera que un proyecto de factibilidad soporta la toma de decisiones al obtener un alto nivel de información y estudios, la cual da una dirección amplia para aceptar, rechazar o mejorar el estudio.

##### **4.2.3.1. Características de los estudios de factibilidad y clasificación de los modelos de estudios de factibilidad.**

Se considera que la calidad de los proyectos de inversión se basa en un continuo o secuencia cronológica diseñada para adaptarse a un período o duración específicos y, en última instancia, depende de los factores ambientales en los que se basa la disponibilidad.

Flórez (2015) , detalla las siguientes singularidades:

- Tienen impacto futuro con posibilidades de un desequilibrio que limitan el desarrollo.
- Se llevan a cabo en diferentes escenarios con factores controlables y no controlables.
- Mantienen una temporalidad a medio y largo plazo.
- Resultados perdurables e invariables.

Al respecto, según Córdova (2011), los estudios de inversión se catalogan a partir de diferentes ópticas:

a) Por su condición o naturaleza, se señalan los:

- **Dependientes:** estos estudios implican una doble inversión, por lo que el importe de los ingresos o gastos es superior al de un estudio específico.
- **Independientes:** su realización no se origina, ni tiene consecuencia con otros proyectos.
- **Mutualmente excluyentes:** establecen prioridades entre dos o más opciones de emprendimiento o expansión, esto ocasiona que al seleccionar uno de los proyectos el resto se cualifique como sobrante o insignificante.

b) Según el ámbito, estos pueden ser:

- **Productivos:** incluyen materias primas, equipos, tecnología y capital humano para la producción de productos terminados y procesados para consumidores individuales u organizaciones.
- **De infraestructura socio-económica:** ofrece accesibilidad para el desarrollo mercantil de una empresa o estado y para atender servicios básicos, académicos, de salud, entre otros.
- **Normalización de mercados:** orienta una interacción sana entre los organismos participantes en el mercado, al establecer las políticas transaccionales y de comercialización justa.
- **Proyectos de vinculación y comunitarios,** dan soporte a los organismos con financiamientos e inducciones sobre un tema específico.

c) En concordancia con el objeto que se desea alcanzar, se dividen en tres:

- **Estudios de inversión pública:** involucra la cantidad monetaria dispuesta por miembros gubernamentales.
- **Privada:** se refiere a individuos o empresas que destinan un monto de dinero para obtener un lucro económico e ingresos a futuro.
- **Social:** son entidades sin fines de lucro que, mediante actividades colectivas con la sociedad, trabajan en pro de la sostenibilidad de un país.

d) Acorde a los proyectos de viabilidad particulares, se destaca:

- La innovación de una oportunidad de negocio, bien o servicio, bajo un financiamiento y sujeto a un lapso de tiempo que genere beneficios económicos.
- La expansión o mejora de los procesos productivos, equipos y otros activos fijos con el soporte tecnológico y transacciones de mercado.

En otro sentido, Sapag (2011) establece una estructura de proyectos factibles dividida en dos posiciones:

- Por un lado, parte del objetivo es implementar ideas para fortalecer el negocio mediante la creación de organizaciones o productos, o viceversa, esta sección incluye: Outsourcing, que se refiere a los contratos extranjeros con entidades que apoyan la operación de la empresa, por lo que también se le llama a la expansión de la inversión extranjera Doble la introducción de moneda significa efectivamente la sustitución de capital humano o de equipo, lo que no conducirá a la productividad.
- Y por otro, incluye el método de determinación de rentas en base a la financiación propia o elementos: materiales, técnicos, dinerarios y derechos humanos, así como las obligaciones pendientes de los acreedores. (Sapag, 2011)

#### 4.2.3.2. Estructura del estudio de factibilidad

Los estudios de factibilidad están diseñados para impulsar cualquier idea o enfoque comercial pueden ser multidisciplinarios porque involucran múltiples estudios a la vez, por lo que el análisis más apropiado depende de los estudios.

Andía y Pucara (2013), organizan un estudio de factibilidad y los distribuyen en las siguientes seis secciones:

- **De mercado:** hace referencia al segmento de clientes al cual se va a dirigir con el bien o servicio, así como la aplicación del marketing mix.
- **Organizacional:** comprende la constitución jerárquica y funcional.
- **Legal:** se basa en toda la parte reglamentaria, bajo la ley para la apertura del negocio o idea.
- **Técnico:** proyecta la capacidad operativa que se requiere y parte logística para la propuesta de negocio.

- **Ambiental:** permite detectar qué tan responsable es el proyecto con la sociedad y el ambiente.
- **Financiero:** es un estudio definitivo, puesto que indica la factibilidad a través los modelos presupuestarios y de evaluación.

#### 4.2.4. Definición de proyecto

Un proyecto se refiere a un conjunto articulado y coherente de actividades orientadas a alcanzar uno o varios objetivos siguiendo una metodología definida, para lo cual precisa de un equipo de personas idóneas, así como de otros recursos cuantificados en forma de presupuesto, que prevé el logro de determinados resultados sin contravenir las normas y buenas prácticas establecidas, y cuya programación en el tiempo responde a un cronograma con una duración limitada. (Baca Urbina, 2010)

##### 4.2.4.1. Características de los proyectos

La identificación de los proyectos, se centran en la necesidad o problema que se presenta en el área de influencia y la determinación de las alternativas de solución. También tiene que ver con el aprovechamiento de una oportunidad favorable, la carencia de bienes o servicios, es decir que las características deben permitir que cada proyecto pueda ser (Baca Urbina, 2010):

- a) Identificado y formulado de manera metódica y cuidadosa; esto es, que se pueda definir cuál es el problema que lo justifica, el objetivo del proyecto, cómo lo va lograr, y qué costos y beneficios genera.
- b) Evaluado según criterios objetivos, a fin de conocer si será capaz de solucionar el problema que lo origina (evaluación *ex\_ante*) o si ha alcanzado los resultados previstos (evaluación *ex\_post*).
- c) Ejecutado de manera eficiente, pues todas las acciones y sus resultados están previstas desde la formulación del proyecto, y las desviaciones pueden analizarse

#### 4.2.5. Proyecto de Inversión

Según Baca (2010) un proyecto de inversión se lo conoce como “una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, con el objetivo de crear, incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o servicios.

##### 4.2.5.1. Tipos de proyectos.

Para autores como Morales y Morales (2009), los tipos de proyectos se clasifican de la siguiente manera:

Según el sector económico se pueden agrupar en:

**Proyectos del sector primario, secundario y terciario.**

El presente proyecto de estudio se enmarca en el tipo del sector secundario:

- **Proyectos del sector secundario.** Esta categoría implica la transformación de materia prima en productos terminados, dado que esta categoría incluye las actividades que van a la par de la producción de harina de banana saborizada. (Morales & Morales, 2009)

#### **4.2.5.2.Ciclo de vida de los proyectos de inversión**

Para Pasaca (2017), existen 3 etapas que son:

**Pre inversión.**

La primera etapa del ciclo de vida de proyectos de inversión consiste en la formulación y evaluación que trata de diseñar, evaluar, ajustar y rediseñar; al mismo tiempo que define y optimiza aquellos aspectos tanto de mercado, técnicos y financieros con los que se pretende especificar los planes de inversión y montaje del proyecto.

Esta etapa a su vez se divide en:

**Identificación de ideas.** La lluvia de ideas es una de las técnicas más utilizadas para realizar la selección de aquellas que sean más viables para ser ejecutadas en proyectos, esta consiste en una matriz de doble entrada con la finalidad de hacer una valoración de alternativas frente al mercado que resulten más viables. (Pasaca, 2017)

**Estudio a Nivel de Perfil.** En la segunda fase del ciclo de vida de proyectos se plantea el conocimiento sobre aquellos aspectos que permiten tener un criterio sobre la oportunidad de ejecutar la idea sobre el proyecto. En este punto es muy importante identificar los beneficios y costos que resultan de las alternativas seleccionadas anteriormente, por tanto, los estudios a nivel de perfil utilizan los recursos propios de quien plantea la ejecución de una iniciativa específica.

De acuerdo con los resultados del estudio a nivel de perfil, será posible optar por profundizar el estudio de ciertos aspectos específicos que requiera el proyecto. (Pasaca, 2017)

**Estudio de Pre Factibilidad.** Seguidamente se procede a profundizar los estudios realizados a nivel de perfil, se analizan detalladamente las alternativas que a nivel se estimó.

**Estudio de Factibilidad.** La próxima fase trata de realizar un análisis detallado de aquella alternativa seleccionada como la mejor en la etapa anterior. Se refiere a una cuantificación más clara de los beneficios y costos que involucra ejecutarla. (Pasaca, 2017)

#### 4.2.6. Estudio de mercado

Con relación al estudio de mercado, Rodríguez (2013) sostiene que, es la agrupación tanto de consumidores y empresas condicionales de un determinado bien o servicio que se singulariza por tres variables esenciales:

- Necesidades, deseos y demanda.
- Un valor económico para el consumo.
- Capacidad para adquirir un bien o servicio.

De esta manera, esta investigación brinda los requisitos previos para el desarrollo de organizaciones y proyectos, brindando información actualizada de lo que sucede en el entorno, cuando existe un mercado se deben tomar en cuenta tres elementos principales: las personas que vender y producir el producto, bienes y/o servicios y quienes los quieren comprar.

Kotler y Lane (2012) puntualizan que la investigación de mercado consiste en: “El diseño sistemático, la recolección, el análisis, la presentación de datos y conclusiones relativos a una situación de marketing específica que enfrenta una empresa”. Es decir, se basa en el proceso de las 4p's a fin de dar solución al problema descubierto.

Del mismo modo, Méndez (2014), aporta que un estudio de mercado involucra analizar:

El reconocimiento del producto, a través de:

- Comprender las características y funciones de los bienes o servicios utilizados en diversos campos, ya sea comercio, industria, manufactura, etc. Continúe descubriendo los grupos de clientes potenciales a los que acuden, es decir. Para revelar factores demográficos, socioeconómicos y psicográficos.
- Llevar el producto al mercado y proporcionar una imagen que venda el producto con solo mirarlo.
- Apoya el proceso de ensamble de acuerdo al tipo de producto o servicio (químicos, conservantes, colorantes, etc.), en la mayoría de los casos se enfoca en productos físicos.
- Considere el tamaño, la textura, la durabilidad y el diseño del producto o servicio.
- Clasificación de las líneas de productos y motivos de clasificación.

- Analizar la disponibilidad de materias primas, la distancia a los proveedores, el índice de precios y otros factores que afectan el procesamiento del producto.
- Evaluar la estrategia de distribución del producto a los consumidores.
- Mantener diferencias de precios y costos para obtener ganancias interesantes. (Méndez, 2014)

#### **4.2.6.1. Tamaño de la muestra.**

El tamaño de la muestra permite conocer el número de individuos que se pretende estudiar, de esta manera establecer un parámetro del número necesario para poder detectar una determinada diferencia entre los grupos de estudio.

El tamaño de la muestra se calcula en función del nivel de confianza definido, de la varianza de la muestra y del tamaño de la población.

Se considera que para determinar el tamaño de la muestra se puede utilizar la siguiente fórmula:

$$n = (Z^2 * N * P * Q) / e^2 (N - 1) + Z^2$$

En donde:

**z**= nivel de confianza

**N**= población de estudio.

**E**= error experimental

**P**= probabilidad de éxito

**Q**= Probabilidad de fracaso

#### **4.2.6.2. Producto.**

En el caso del presente estudio hace referencia a un producto artesanal, por tanto:

##### **4.2.6.2.1. Producto artesanal.**

Los productos artesanos como su nombre mismo lo indica, son aquellos que son producidos por artesanos, ya sea con la ayuda de herramientas o a mano, siempre y cuando la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado.

Para Pasaca (2017), un producto debe contener los siguientes elementos:

##### **4.2.6.2.2. Producto principal.**

Es el producto que ofrecerá la nueva unidad productiva con la finalidad de satisfacer las necesidades, se describe cada una de sus características principales que ayudan a generar valor para la empresa.

#### **4.2.6.2.3. Producto secundario.**

Son productos que se obtienen con los residuos de la materia prima, este puede consumirse directamente, usarse como insumo en otro proceso de producción, desecharse o reciclarse. Un proyecto no necesariamente puede tener un producto secundario.

#### **4.2.6.2.4. Producto sustituto.**

Son productos que se utilizan en lugar de otro. Además, es lo suficientemente similar como para ser utilizado para la misma función en la satisfacción de la necesidad.

#### **4.2.6.2.5. Producto Complementario.**

Son productos que hacen posible que se pueda utilizar el producto principal, sin embargo, no todo producto principal necesita un producto complementario para satisfacer las necesidades. (Pasaca, 2017)

#### **4.2.7. La demanda**

Implica comprender las variables que afectan el producto, datos reales pasados y sus cambios en el tiempo y planificar para el futuro, teniendo en cuenta la tasa de flujo de caja, el crecimiento de la población, el precio, el gusto del mercado potencial, el desarrollo del gobierno y la segmentación geofísica. Son, son las necesidades de las personas de productos y servicios. Los criterios de Rivera y Garcillán (2012), aportan que: “la demanda es una cuantificación de los deseos del mercado y está condicionada por los recursos disponibles del consumidor y por los estímulos del marketing de nuestra firma y de la competencia” (p.120). (Rivera & Garcillán, 2012)

Por otra parte, Mankiw (2012) supone que, Al considerar una condición o ley, existe un desarrollo normal de la demanda, a saber: “Todo lo demás permanece constante, a medida que aumenta el precio de un bien, la cantidad demandada de un bien disminuirá”. (p.67).

Otros puntos a considerar en los requisitos son los métodos que se utilizan para proyectarlo, básicamente se realizan mediante dos enfoques:

- Al analizar las entradas y salidas de los productos en un lapso de 5 a 7 años, con la ayuda del método de mínimos cuadrados o regresión lineal simple.



- Al no existir índices historiales de ventas, se hace énfasis en las opiniones del sector donde se lleva a cabo la investigación, mediante la aplicación de instrumentos, como encuesta o entrevista.

A la demanda se la debe considerar desde varios puntos de vistas, entre ellos por su cantidad:

#### **4.2.7.1.Demanda Potencial.**

Está constituido por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.

#### **4.2.7.2.Demanda Real.**

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.

#### **4.2.7.3.Demanda Efectiva.**

Está constituida por quienes tienen intención y capacidad de compra, además forma parte de la demanda insatisfecha.

#### **4.2.7.4.Demanda Insatisfecha.**

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad. (Pasaca, 2017)

### **4.2.8. La oferta**

Según Guerrero et al. (2012), la oferta es un proceso que depende básicamente de la competencia comercial, donde es necesario analizar el mercado y la forma de competencia. Este análisis debe incluir la situación de los proveedores y el comportamiento del mercado, es decir. Ya sea en competencia perfecta, oligopolio, monopolio o de otra manera, interactúan constantemente para descifrar la oferta.

#### **4.2.8.1.Los precios**

Se evalúan en función de; los costos de fabricación de los productos, las conductas de los consumidores y la interacción de las variables del mercado (oferta y demanda). Esta idea se sustenta, con la de Cabrejos (citado por Guerrero, Hernández & Díaz, 2012), quienes afirman que, el precio: “representa la parte de ingresos que un individuo debe dedicar a la obtención de unos beneficios esperados, derivados de la adquisición del bien o servicio ofrecido” (p.12).

Para destinar un valor monetario a un producto según Guerrero et al. (2012) existen diferentes formas, como:

- La fijación en torno a los costos de fabricación y oportunidad.
- La fijación con respecto a la curva de la demanda, es decir, si presenta incremento el precio aumenta, o si es en sentido contrario decrece.
- La fijación en cuestión a la tasa porcentual de valor económico que aplican las empresas rivales.
- La fijación enfocada a las proyecciones futuras de acuerdo a la trascendencia de valor por los recursos empleados en los procesos productivos.
- Y la fijación en base a las políticas reguladoras de precios asignados por el estado.

#### **4.2.9. Estrategias de comercialización**

Las estrategias de comercialización, también son conocidas como estrategias de mercadeo, consisten en acciones estructuradas y completamente planeadas que se llevan a cabo para alcanzar determinados objetivos relacionados con la mercadotecnia, tales como dar a conocer un nuevo producto, aumentar las ventas o lograr una mayor participación en el mercado. En el cual se determina el producto, precio, punto de venta y promoción. (Arechavaleta Vázquez, 2015)

##### **4.2.9.1.Producto**

Según Arechavaleta (2015) , es todo aquello (tangible o intangible) que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo. Puede llamarse producto a objetos materiales o bienes, servicios, personas, lugares, organizaciones o ideas.

##### **4.2.9.2.Precio**

Es principalmente el monto monetario de intercambio asociado al valor de la transacción. Incluye: forma de pago (efectivo, cheque, tarjeta, etc.), crédito (directo, con documento, plazo, etc.) y recargos (devoluciones, sanciones, etc.). Este a su vez, es el que se plantea por medio de análisis de costos y de investigaciones de mercados previas, las cuales, definirán el precio que se le asignara al entrar al mercado. (Arechavaleta Vázquez, 2015)

##### **4.2.9.3.Punto de venta**

Es definir dónde comercializar el producto o el servicio que se ofrece (elemento imprescindible para que el producto sea accesible para el consumidor). Considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas. Inicialmente, dependía de los fabricantes y ahora depende de ella misma. (Arechavaleta Vázquez, 2015)

#### **4.2.9.4.Promoción**

Es comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre las empresas, sus productos y ofertas, para el logro de los objetivos organizacionales. La mezcla de promoción está constituida por promoción de ventas, fuerza de ventas o venta personal, publicidad y relaciones públicas, y comunicación interactiva (mercado directo por email, redes sociales, catálogos, webs, telemarketing, etc.). (Arechavaleta Vázquez, 2015)

#### **4.2.10. Estudio administrativo y legal**

Para establecer o mejorar una unidad, se deben considerar aspectos importantes como las habilidades administrativas, las condiciones del entorno laboral, las necesidades de capital humano, el suministro, el financiamiento, la infraestructura, etc. Forma una unidad económica con características jurídicas y comerciales. Según Rojas (2015), un estudio administrativo, coordina y determina las relaciones de los miembros con sus funciones mediante el manejo de organigramas, los cuales representan ¿Cómo está formada la organización? Rojas (2015) estos pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Por cargos, es decir, que describen tareas similares que ejecutan entre las áreas de una empresa.
- Por el bien o servicio, un área involucra a todo el personal encargado de un proceso de fabricación particular, hasta la salida de la mercancía para la venta. Y,
- Matriciales, pues reúne a los funcionarios fijos, a fin de atender actividades específicas y que requieren conocimiento profesional.

Asimismo, Miranda (citado por Rojas, 2015), aporta que:

Para Para lograr los objetivos del rediseño, se debe otorgar al desarrollo del proyecto total autonomía y autoridad y responsabilidad directa para la ejecución del proyecto, incluidos los aspectos de diseño, contratación, adquisición, construcción y puesta en servicio de la instalación o nuevas instalaciones. Organización (p.12).

Es decir, definir claramente el personal directivo de alto, medio y bajo nivel para desarrollar los puestos adecuados. Además, se ha agregado a esta investigación un componente legal, basado en la estructura organizacional, la cual se rige por las normas establecidas por la Autoridad de Supervisión de Empresas, con el objetivo de dar sentido a la razón social de la empresa. Donde según Rojas (2015), existen diferentes tipos de sociedades, como:

- **Colectivas**, involucra varios socios sujetos a una actividad social e ilimitada.
- **En comandita simple**, consiste en uno o más miembros relacionados por actividades sociales ilimitadas y limitadas.
- **Anónimas**, admite de cinco a más socios bajo una razón social.
- **Economía mixta**, involucra aportes tanto de carácter particular como gubernamentales.
- **Extranjeras**, implica la constitución de un ente en un país diferente al de origen, esto para el caso de delegaciones o extensión de agencias.
- **Mercantil**, no sujeta a un contrato o documentación del estado.
- **Unipersonales**, conformada por un solo individuo, ya sea natural o jurídico.
- **Asociativas de trabajo**, constituye la integración de socios cuya finalidad se enfoca al aporte continuo de recursos para el desarrollo de la empresa.

#### **4.2.11. Estudio técnico**

Una evaluación operativa del negocio, según Córdoba (2011), permite conocer si la propuesta a investigarse se respalda o apoya de forma financiera, de capital humano o riqueza intelectual. En concordancia, Méndez (2014) , plantea que el estudio técnico se basa en ciertos pilares, como:

##### **4.2.11.1. Tamaño del proyecto**

El cual integra la capacidad productiva del bien o servicio, el monto de financiamiento, el número de trabajadores u operadores, así como el aspecto demográfico.

##### **4.2.11.2. Localización**

Este factor puede orientarse desde dos perspectivas:

- Para empresas existentes que buscan mejorar los procesos productivos, al ahorrar tiempos o, a su vez, buscan extender su capacidad instalada; y,

Para posibles e interesantes oportunidades de negocio, para las cuales hay que tomar en cuenta este aspecto a fin de condicionar razonablemente la empresa con el mercado, proveedores y por su puesto los mediadores.

Asimismo, a la hora de elegir un lugar para una empresa, se deben tomar en cuenta otros factores, los más destacados son: legalidad del terreno, fácil acceso al sector urbano, cambio climático y condiciones atmosféricas. (Méndez, 2014)

#### **4.2.11.3. Ingeniería del proyecto**

Enfatiza la participación de especialistas en el proyecto, que debe ser realizado para asegurar el desarrollo de los procesos utilizados, las inversiones en equipos técnicos de producción y la producción de bienes o servicios en condiciones óptimas. (Méndez, 2014)

Además, se debe analizar el tipo de compañía con la se denominará a una empresa:

#### **4.2.11.4. Tipos de Compañías**

Según la Ley de Compañías, existen cinco especies de compañías de comercio, las cuales se enuncian a continuación:

- **Compañía en nombre colectivo**

Se contrae entre dos o más personas naturales que hacen comercio bajo una razón social, dicho contrato se celebrara por escritura pública. El capital de la compañía se compone por el aporte de los socios y será necesario que realicen el pago al menos del 50% del capital para que la compañía pueda constituirse.

- **Compañía en comandita simple y dividida por acciones**

Para este tipo de compañía solo personas naturales podrán ser socios comanditados, y las personas jurídicas podrán ser socios comanditarios. El capital de esta compañía se dividirá en acciones normativas de un valor nominal igual.

- **Compañía de responsabilidad limitada**

Es la que se contrae entre dos o más personas, que únicamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, esta es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituirla, no adquieren la calidad de comerciantes.

- **Compañía anónima**

La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, se encuentra en acciones negociables, está conformado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

- **Compañía de economía mixta:**

El Estado, las municipalidades, los consejos provinciales y las entidades u organismos del sector público podrán participar con el capital privado, los estatutos establecerán la forma de integrar el directorio. (Ley de Compañías, 2018)

#### 4.2.11.5. Estructura empresarial

**Niveles jerárquicos de autoridad.** Según Pasaca (2017): “Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresas y conforme lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

- **Nivel Legislativo.** Este es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operara, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de la Junta General de Socios, o Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa, bajo la cual se hayan constituido. Es el órgano máximo
- **Nivel Directivo.** Es el nivel que hace la vinculación directa entre los dueños de la empresa (socios o accionistas) y el personal que labora en ella, está conformado por el directorio. Para su actuación está representado por la presidencia.
- **Nivel Ejecutivo.** Este nivel está conformado por el Gerente – Administrador, el cuál será nombrado por el nivel Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.
- **Nivel Asesor.** Normalmente este nivel lo constituye el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial.
- **Nivel de Apoyo.** Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

- **Nivel Operativo.** Está conformado por todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo. (Pasaca, 2017)

#### 4.2.11.6. Organigramas.

- **Organigrama Estructural.** Es una representación gráfica de la estructura administrativa de la empresa con el cual se conoce y se visualiza los niveles de autoridad de la organización.
- **Organigrama Funcional.** Especifica la relación de autoridad y dependencia de cada una de elementos administrativas y sus funciones básicas.
  - **Organigrama Posicional.** Es la distribución específica de las jerarquías de puesto desempeñados por el personal directivo, ejecutivo, y de operaciones de la empresa.

#### 4.2.11.7. Manual de funciones.

Es un instrumento o herramienta de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas. (Pasaca, 2017)

#### 4.2.12. Estudio financiero

Para tener una noción sobre el desarrollo de un estudio financiero, resulta relevante citar a Ortiz (2015), quien establece que: “la viabilidad económica, mide la rentabilidad, el retorno de la inversión en base monetaria, y si el proyecto es rentable” (p.3). Esto, con la ayuda de herramientas de medición y estados económicos.

A su vez, Morales et al. (2014), insiste en que el análisis financiero se basa en la gestión de los documentos contables para determinar los resultados actuales y futuros, la disponibilidad de recursos materiales, efectivos y humanos, la eficiencia de las operaciones de la empresa y su cumplimiento de los criterios de ingresos esperados. Añade, tres aspectos a tomarse en cuenta en el estudio, estos son:

- La prospección de la incertidumbre.
- El manejo del capital.
- Las instituciones crediticias que facilitan la inversión.

En este orden de ideas, es preciso citar a Rodríguez (2013), quien hace énfasis en un estudio financiero ajustado a seis peldaños en secuencia lógica, como:

El desembolso de capital, óptimo para evaluar el costo de la marcha del proyecto o negocio. A partir de dos enfoques:

- **La inversión fija:** Teniendo en cuenta la tasa de rendimiento del activo, el monto económico asignado y los terrenos, equipos, maquinarias, sistemas, etc. Intervalo de tiempo de facturación equivalente de compra, esto generalmente ocurre al final del año fiscal.

#### 4.2.12.1. Tipos de Activos Fijos

- **Maquinaria y Equipo:** corresponden a los valores por erogaciones para dotar a la planta de tecnología necesaria para efectuar el proceso productivo. Este activo se deprecia al 10% anual.
- **Herramientas:** corresponden a aquellos valores de las erogaciones para dotar de herramientas necesarias para la que la tecnología y sus procesos se cumplan adecuadamente. Este activo se deprecia al 10% anual.
- **Equipo de oficina:** corresponden a aquellos valores al equipo técnico que hará posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente. Este activo se deprecia al 10% anual.
- **Equipo de cómputo:** corresponde a aquellos valores del equipo de cómputo, los cuales constituyen una herramienta fundamental para que se cumplan las labores administrativas y contables. Este activo se deprecia al 33,33% anual.
- **Muebles y Enseres:** corresponde a aquellos valores de los bienes necesarios para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo a la función para las que fueron diseñadas. Este activo se deprecia al 10% anual. (Pasaca, 2017)

#### 4.2.12.2. Depreciación

Es aquella asignación periódica a resultados de parte del valor de los activos físicos que posee una empresa u organización, al considerarse como parte del costo de operación, debe estar distribuida de manera que afecte en la forma más justa posible los periodos en que se utilicen los bienes. (González, 2003)



- **La inversión de los activos corrientes:** se basa en dos métodos, por un lado, los fondos de las operaciones, incluidos los salarios, divididos con los deudores y acreedores existentes para estimar el tamaño de la tesorería antes mencionada, divididos por la inversión en producción en comparación con el número de meses requerido. Y, por otra parte, el inventario de ingredientes y materias primas (valor que se calcula dividiendo el número de meses requerido entre los meses del año) y dicho concepto multiplicado por la cantidad anual destinada a tal efecto.

#### 4.2.12.3.      **Financiamiento**

La financiación abarca la cuantía total con la que se debe contar para la ejecución del proyecto, fundamentándose por:

- **Capital propio,** Es decir, el efectivo o bienes de los socios para financiar el proyecto antes de la liquidación, teniendo en cuenta el valor de la opción necesaria, que, según el modelo de bienes de capital, separa la valoración con la suma de los ingresos por intereses de la empresa y la cantidad en riesgo, es decir, el coeficiente de incertidumbre del mercado basado en beta o el rendimiento de una acción en relación con el mercado.
- **Subvenciones para la inversión,** debitadas por instituciones fiscales o intercesores, que no absorben retribuciones, ni están asociados al riesgo que se pueda generar en el transcurso de la inversión.

Presupuesto de ingresos y gastos operativos, para darle un sentido cuantitativo y determinar cuán rentable es el negocio.

- **Los ingresos,** Estas son las ventas brutas y las ventas anuales, que son el producto del precio de venta por unidad y el número de unidades. Tienen en cuenta la evolución de los precios, la inflación y las estrategias de mercado competitivas.
- **Los costos fijos,** se basan en un monto constante en el transcurso de vida del ente económico, el cual se desembolsa obligatoriamente sin importar que se cumpla o no con el estándar de ingresos. Entre estos costos, se incluyen: arriendos, seguros, servicios básicos, salarios, entre otros.
- **Los costos variables,** son producto de: la fabricación, la salida de productos, el aprovechamiento de electricidad, el abastecimiento de existencias, así como de los servicios de

subcontratación de manufactura y comercialización, son todos los importes alineados al ritmo empresarial (insumos, servicios externos y ventas). (Frias, 2014)

#### 4.2.13. Estados financieros

Los estados financieros, en síntesis, son registros de cuentas contables que permiten determinar el grado de rentabilidad económica de un negocio, mediante datos numéricos. Según Frías (2014), los estados fundamentales son:

- **El Estado de Resultados**, determina el beneficio al final del ejercicio (año 1), al desglosar de la utilidad en ventas, los gastos operacionales (costos administrativos y de ventas) los no operacionales (otros gastos no afines al giro de negocio) y la utilidad antes de impuestos y aportaciones.
- **Balance General**, se divide en dos secciones, por una parte, se encuentran todas las entradas o cuentas deudoras y, por otra, las acreedoras incluidas las aportaciones de los socios de la empresa para obtener los valores equilibrados al final de un período contable.
- **Flujo de Caja**, toma en cuenta la evolución del dinero de una empresa a través de los ingresos y egresos, esto se completa con la teoría de Escobar (2014), la cual trata de, cuantificar el efectivo disponible a partir de las utilidades brutas antes de impuestos y aportes a excepción del aporte social de la empresa. (Escobar, 2014)

#### 4.2.14. Evaluación financiera

Indicadores financieros para medir la rentabilidad del proyecto de factibilidad, de acuerdo a: Canales (2015), parte de aquellos métodos que valoran los montos monetarios en el tiempo, entre estos cabe mencionar:

##### 4.2.14.1. El Valor Actual Neto (VAN),

Es una operación de comparación entre el alcance futuro del proyecto y la inversión inicial, cuyos parámetros de decisión son continuar la investigación si el valor es igual o superior a cero, o rechazar si el resultado es inferior a cero. Como con cualquier enfoque, este enfoque tiene sus inconvenientes, centrados en: el alcance económico a corto plazo, la justificación de la estimación de declive lógico y la simplicidad de la evaluación. (Canales, 2015)

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentará.
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión, ya que ello indica que la inversión perderá su valor en el tiempo.
- Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de poder adquisitivo.

Para calcular el VAN se procede de la siguiente manera:

$$VA = FC (1 + i)^{-n}$$

- Se toma el flujo de caja de los valores correspondientes a los años de vida útil del proyecto
- Se multiplica por el factor de descuento correspondiente a cada año del proyecto, el factor de descuento se expresa de la siguiente forma:

$$(1+i)^{-n} \text{ o } [1 / (1+i)]$$

- Se suman los valores actuales obtenidos para la vida del proyecto

$$(\Sigma VA1n)$$

- Se resta la inversión inicial

$$VANP = (\Sigma VA1n) - \text{Inversión}$$

#### 4.2.14.2. La Tasa Interna de Retorno (TIR)

Según Canales (2015) la tasa interna de retorno consiste en un índice porcentual del que se resta el valor económico generado durante el tiempo propuesto del proyecto para ajustarlo al importe inicial antes del cálculo. Un proyecto se acepta si el rendimiento es mayor o igual que el rendimiento de la inversión de capital, o se rechaza si es de algún modo inferior a la tasa de descuento.

Utilizando TIR, como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como marco referencial lo siguiente.

- Si la TIR es mayor que el costo oportunidad o de capital, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- Si la TIR es menor que el costo de oportunidad o de capital, se rechaza el proyecto.

Para calcular la tasa interna de retorno de aplica la siguiente fórmula:

$$\text{TIR} = \text{Tm} + \text{DT} \left( \frac{\text{VAN Tm}}{\text{VAN Tm} - \text{VAN TM}} \right)$$

#### 4.2.14.3. Período de Recuperación (P/R)

Según Canales (2015), se basa en el lapso temporal fijo para regresar el capital destinado al tener un grado de inferioridad con el estándar máximo o negar si ocurre en sentido contrario.

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio:

- Si la relación ingresos / egresos es = 1, el proyecto es indiferente
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable.
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable.

Para encontrar la relación beneficio costo utilizamos la siguiente fórmula:

$$\text{PRC} = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \text{Suma de los primeros flujos}}{\text{Flujo año que supera la inversión}}$$

#### 4.2.14.4. Relación Costo/Beneficio (C/B)

Según Franco et al. (2014), consiste en la razón entre el total de los flujos anuales de caja y la inversión inicial, demostrándose la viabilidad del proyecto al tener un resultado superior a uno.

Análisis de riesgo, involucra el nivel de incertidumbre que puede existir en el desarrollo del proyecto, al analizar cada una de las fases antes expuestas para su estimación. Además, hace uso de varios indicadores (VAN y TIR), el Modelo Monte Carlo presentado al inicio o análisis de sensibilidad con el punto de equilibrio. (Franco, Bobadilla, & Rebollar, 2014)

**Fórmula de cálculo:**

$$\text{Relación Beneficio costo} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es mayor que 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad
- Si el coeficiente es menor que 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad
- Si el coeficiente es igual que 1 no hay efectos sobre el proyecto

#### 4.2.14.5. Análisis de sensibilidad

Según Martínez et al. (2015), el punto de equilibrio es un estado económico donde no se observan ganancias ni pérdidas, es decir, un escenario donde los costos totales y los ingresos totales se igualan.

**Fórmula:**

$$\text{NTIR} = \text{Tm} + \text{Dt} \left( \frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right)$$

$$\text{Diferencias TIR} = \text{Tir Proyecto} - \text{Nueva Tir}$$

$$\text{Porcentaje de variación} = \text{Diferencia Tir} / \text{Tir del proyecto}$$

$$\text{Sensibilidad} = \text{Porcentaje de variación} / \text{Nueva Tir}$$

## 5. Metodología

Para realizar la investigación se utilizó materiales, métodos y técnicas que ayudaron a obtener información veraz y certera que contribuyó a verificar el cumplimiento de los objetivos del tema de estudio.

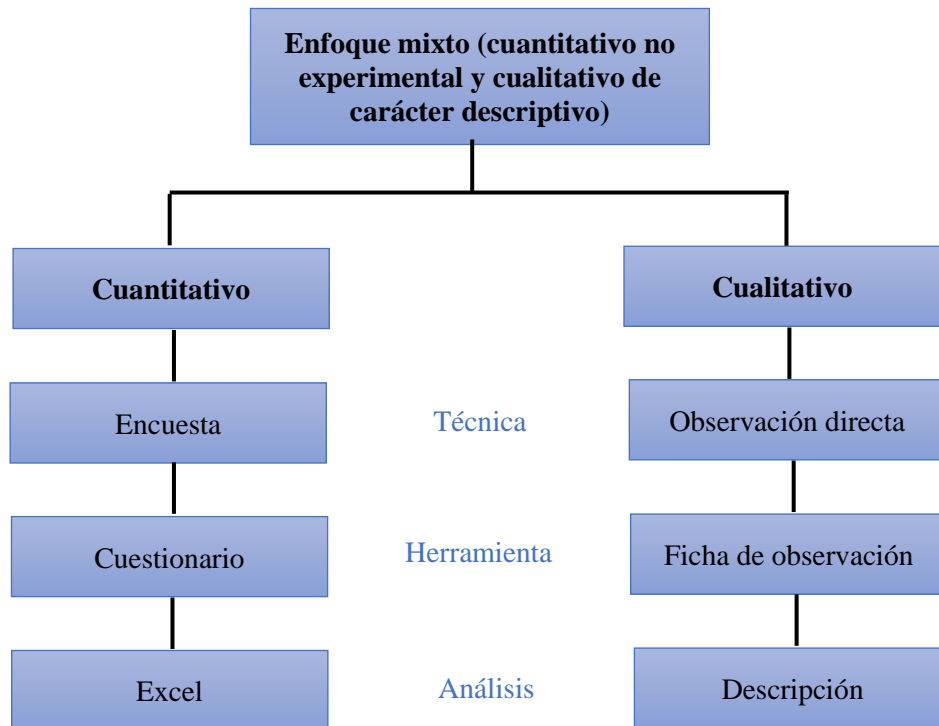
La investigación tiene un enfoque cuantitativo no experimental y cualitativo de carácter descriptiva, con procedimientos para cada uno de los objetivos, el método descriptivo, además se utilizaron las técnicas de investigación que se conforman por: observación directa, encuesta y muestreo, utilizando instrumentos como la guía de observación, la guía de entrevista y el cuestionario, mismos que sirvieron para la obtención de la información.

La investigación es de carácter descriptiva en función de cumplimiento de objetivos; se realizará a las familias de la Ciudad de Loja que se encuentren dentro de un nivel socioeconómico medio, quienes serán nuestros potenciales consumidores directos y que están dispuestos a consumir pulpa de papaya congelada.

### Enfoque cuantitativo no experimental y cualitativo de carácter descriptivo

**Figura 1.**

*Metodología de la investigación*



*Elaboración. María José Illescas*

## **5.1. Materiales**

Para el desarrollo del estudio de investigación se utilizó los siguientes materiales que se detallan a continuación:

### **Talento Humano**

- Estudiante que realiza la investigación

### **Recurso Bibliográfico**

- Libros
- Artículos científicos
- Trabajos de referencia
- Base de datos
- Revistas
- Páginas de internet

### **Suministros de oficina**

- Bolígrafos- lápices
- Archivadores
- Tinta para la impresora
- Engrapadora
- Grapas
- Sujetapapeles
- Tarjetas de presentación
- Resmas de papel Bond (A4)
- Calculadora
- Facturas
- Libros, impresos e internet

### **Recurso tecnológico**

- Computadora
- Impresora
- Accesorios de informática (enchufes múltiples, mouse, teclado, etc.)
- Celular

## 5.2. Métodos

El tipo de investigación que se utilizó en este proyecto fue:

- **Método deductivo:** Se utilizó para establecer una hipótesis general sobre la viabilidad del proyecto en base al estudio de mercado, técnico, administrativo, financiero, la evaluación financiera y, a partir de ella, llegar a conclusiones específicas mediante el razonamiento lógico y la recolección de datos.
- **Método inductivo:** Este método sirvió especialmente en la fase inicial de recopilación de información y análisis de datos, y luego derivar conclusiones generales.
- **Método simple no experimental:** Este método ayudo a determinar la demanda y preferencia del consumidor por distintas presentaciones de pulpa de papaya congelada, sin manipulación de ninguna variable.
- **Método analítico:** Este método permitió realizar las descripciones e interpretaciones de los estudios elaborados.
- **Método descriptivo:** Este método sirvió para analizar los datos recopilados y determinar la presentación y cantidad de consumo de pulpa de papaya congelada por parte de los consumidores.

## 5.3. Técnicas

Las técnicas de investigación son de vital importancia en el presente trabajo, se empleó para la recolección de datos la encuesta y la observación directa de la siguiente manera:

- **Observación directa:** Se realizó a través de una guía de observación en supermercados que ofrezcan productos similares permitiéndome recolectar información, para realizar valoraciones acerca de los competidores, determinando las características, precios, tipos, marcas y otros aspectos importantes de los productos similares y sustitutos.
- **Encuesta:** La encuesta se la realizó a través de un cuestionario con preguntas abiertas y cerradas básicamente se va a dirigir a las familias de la ciudad de Loja, concretamente a las familias de las parroquias urbanas, de un nivel socioeconómico medio-alto. Las preguntas de la encuesta se realizarán con la finalidad de conocer las características de la



demanda y también el criterio del consumidor. También se elaborará y se aplicará un cuestionario para los ofertantes de jugos y bebidas.

- **Muestreo:** Se empleó este procedimiento para seleccionar una muestra representativa de la población objeto de estudio.

De la población total se tomó solamente los hogares de la zona urbana, luego se consideró el estrato socioeconómico medio que representa el 22,8% y mediante el planteamiento de una fórmula se obtuvo la cantidad de encuestas a establecer.

## 5.2. Universo y muestra

### 5.2.1. Universo

#### INFORMACIÓN DEL INEC, POBLACIÓN

Tasa de Crecimiento: 2,65%

Población actual y futura 2022 en adelante (10 años)

Población del cantón Loja (Año 2010)	214.855
Población Urbana (personas)	187.321
Población Urbana (hogares)	44.722
Población Media (Estrato Socioeconómico 22,8%)	10.197

- **¿Por qué esta población?**

Se escogió solamente las familias que constan como estrato socioeconómico medio, las cuales obtengan un ingreso mensual de un sueldo básico unificado (\$425,00); ya que los mismo tienen la capacidad de adquirir el producto y están dispuestos a invertir en productos que satisfagan sus necesidades y deseos.

- **Proyección**

Para realizar la proyección para el año 2022 se tomó los datos del censo 2010 de población y vivienda en el Ecuador de la Ciudad de Loja específicamente de las familias conformadas por 4 miembros, que se ubiquen en las parroquias urbanas y que se encuentren dentro de un estrato socioeconómico medio, con una tasa de crecimiento de 2,65%.

$$P_x = P_b (1 + i)^n$$

- $P_x$  = Población buscada
- $P_b$  = Población base o población inicial
- $1$  = Factor de corrección
- $i$  = tasa, 0.0265 tanto por uno
- $n$  = número de años
- $T$  = tasa, 2.65% tanto por ciento

$$i = T / 100 \quad i = 2.65 / 100 = 0.0265$$

- $P_{2022} = P_{2010} (1 + 0.0265)^{12}$
- $P_{2022} = 10.197 (1 + 0.0265)^{12}$
- $P_{2022} = 10.197 (1.0265)^{12}$
- $P_{2022} = 10.197 (1.368697407)$
- $P_{2022} = 13.957$  Población actual.

### Población para la vida útil o el horizonte del proyecto

**Tabla 6.**

*Proyección poblacional*

Proyección Poblacional		T =2.65%
Años	Año	Población Total
0	2010	10.197
1	2011	10.467
2	2012	10.745
3	2013	11.029
4	2014	11.322
5	2015	11.622
6	2016	11.930
7	2017	12.246

8	2018	12.570
9	2019	12.903
10	2020	13.245
11	2021	13.596
12	2022	13.957

*Nota: La presente tabla indica. Fuente: (INEC, 2010)*

### 5.2.2. Muestra

Para determinar la respectiva muestra se tomará los datos obtenidos anteriormente que fueron proyectados para el presente año estableciendo la siguiente fórmula para determinar el número de encuestados que se requieren para la presente investigación.

$$N = \frac{Z^2 * p * q * N}{NE^2 + Z^2 p * q}$$

**Z:** Nivel de confianza (1,96 porcentaje de confiabilidad de 95%)

**N:** Población-Censo

**p:** Probabilidad a favor 50%

**q:** Probabilidad en contra 50%

**e:** error de estimación 5%

**n:**Tamaño de la muestra

$$n = \frac{1.96^2 (0,5)(0,5) 13.957}{0,05^2 (13.957-1) + 1,96^2 (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (0,5)(0,5) (13.957)}{(0,0025) (13.957-1) + (3,8416) (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{13.4043028}{34,89 + 0,9604}$$

$$n = \frac{13.4043028}{35,8504}$$

$$n = 374 \text{ encuestas}$$

### 5.2.3. Distribución muestral

Para el respectivo proyecto de inversión, se procedió a realizar una distribución muestral de la población segmentada (familias de la Ciudad de Loja con un nivel socioeconómico medio), distribuyéndose en las parroquias urbanas de la siguiente manera:

**Tabla 7.**

*Distribución muestral*

<b>Parroquias Urbanas</b>	<b>%</b>	<b>Población</b>	<b>Número de encuestas</b>
El Sagrario	15%	2.094	56
Sucre	27%	3.768	101
El Valle	18%	2.512	67
San Sebastián	26%	3.629	97
Punzara	8%	1.117	30
Carigan	6%	837	22
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>13.957</b>	<b>374</b>

*Nota: La presente tabla indica la distribución muestral de la Ciudad de Loja. Fuente: (INEC, 2010)*

#### **Descripción:**

Los porcentajes establecidos para cada una de las parroquias urbanas se encuentran determinadas por el INEC de acuerdo a las familias de estrato socioeconómico medio, en el cual para la parroquia Sagrario se multiplicó el total de población (13.957) por el 15%, dando como resultado 2.094 familias; consecutivamente para determinar el número de encuestas, se multiplicó los 374 por el 15%, obteniendo 56 encuestas para la primera parroquia.

## Parroquias urbanas de la Ciudad de Loja

Figura 2.

*Parroquia El Sagrario*



*Nota. Mapa de la parroquia el Sagrario. Fuente: Google Maps*

Figura 3.

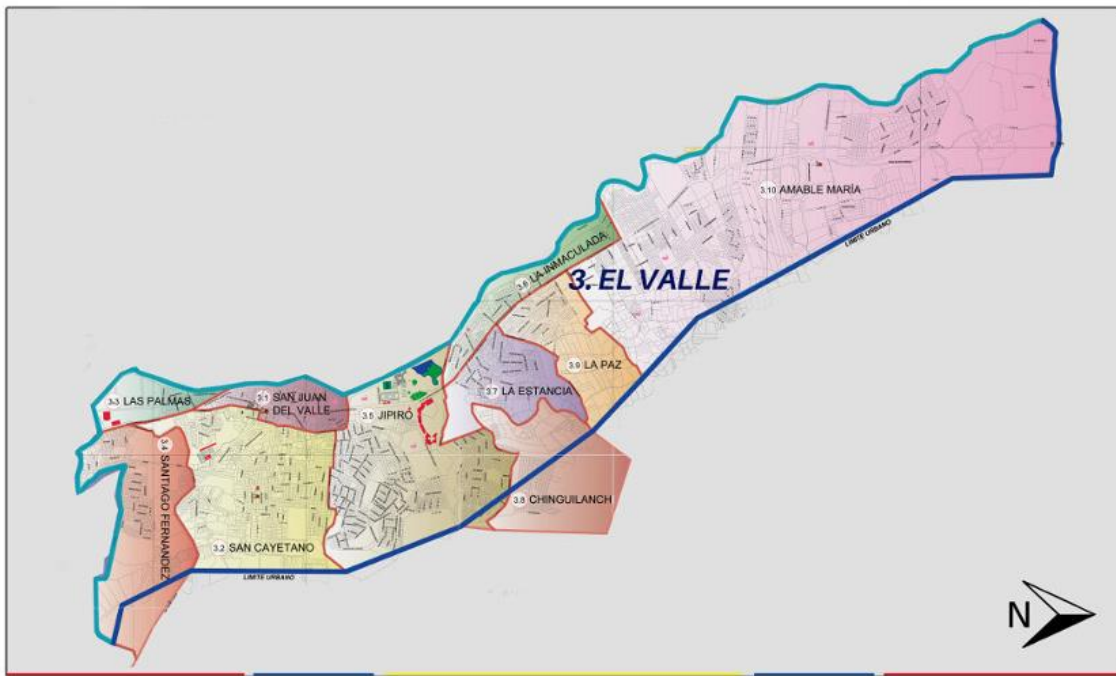
*Parroquia San Sebastián*



*Nota. Mapa de la parroquia San Sebastián. Fuente: Google Maps*

**Figura 4.**

*Parroquia El Valle*

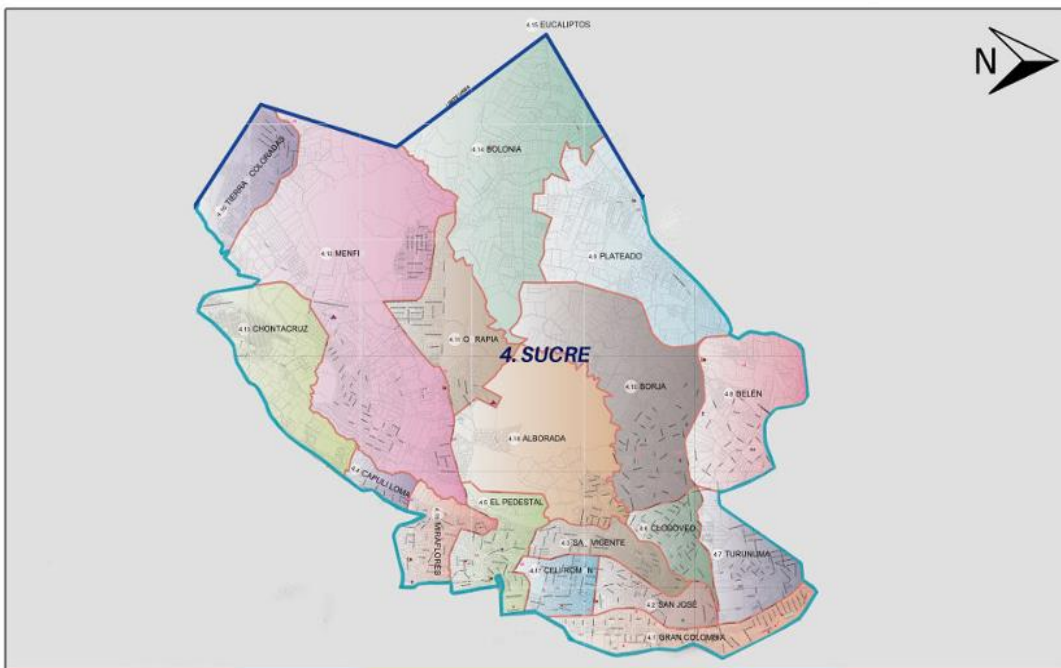


*Nota.*

*Mapa de la parroquia el Valle. Fuente: Google Maps*

**Figura 5.**

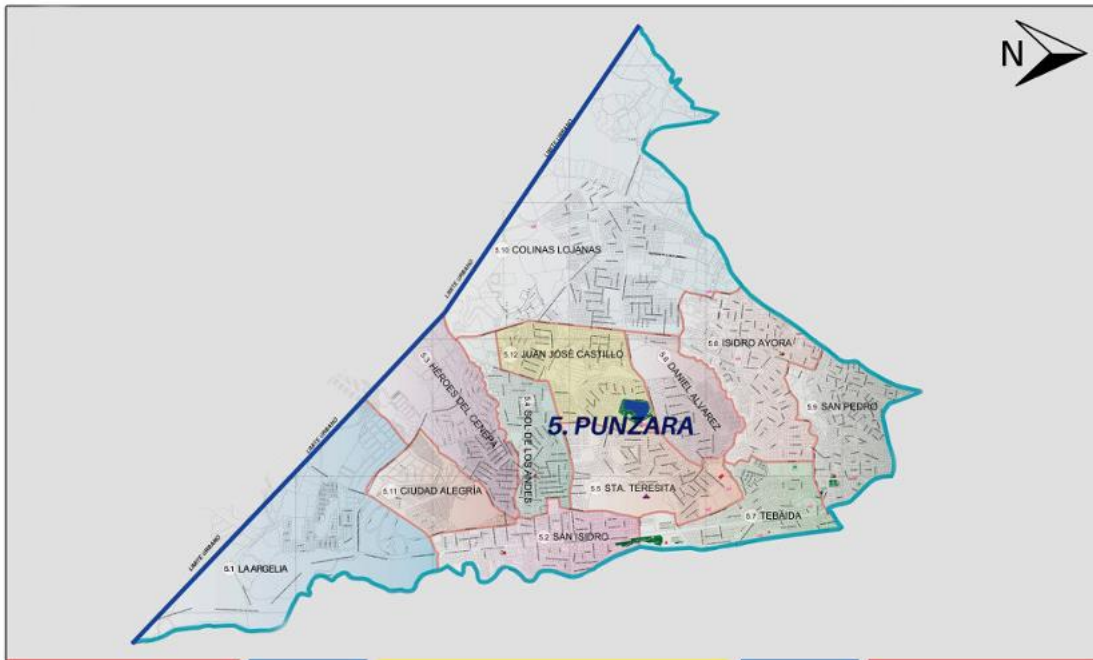
*Parroquia Sucre*



*Nota. Mapa de la parroquia Sucre. Fuente: Google Maps*

**Figura 6.**

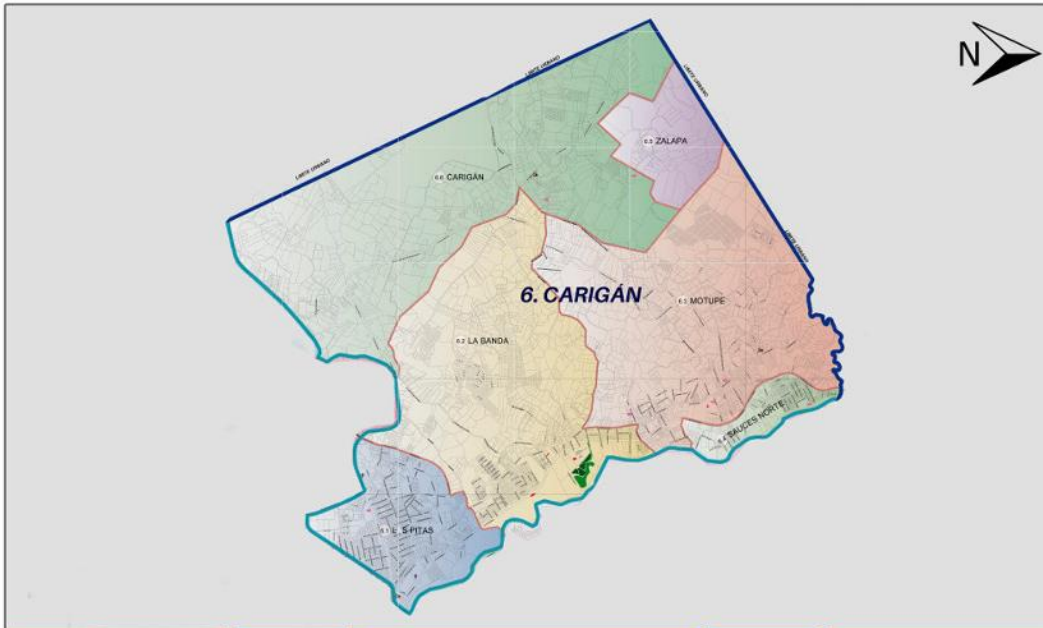
*Parroquia Punzara*



*Nota. Mapa de la parroquia Punzara. Fuente: Google Maps*

**Figura 7.**

*Parroquia Carigan*



*Nota. Mapa de la parroquia Carigan. Fuente: Google Maps*

Fuentes de información que se utilizaron en el proyecto de investigación:

- **Fuentes Primarias:** Se obtuvo información por contacto directo con el sujeto de estudio: por medio de observación y entrevistas
- **Fuentes Secundarias:** Se obtuvo información desde documentos: El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2010), Banco Central del Ecuador (Ecuador, 2022) , La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Jardín Azuayo” (Jardín Azuayo, 2022) ;además de revistas, páginas web, monografías y libros digitales.

#### 5.2.4. Procedimientos

1. Para el respectivo desarrollo del proyecto de investigación primero se realizó el estudio de mercado donde se aplicaron encuestas para determinar la población o el mercado objetivo; además mediante la observación directa y el cuestionario se estableció los locales comerciales que ofertan pulpa de papaya congelada, que posteriormente se realizaron las tabulaciones e interpretaciones de cada una de las preguntas establecidas con lógica.
2. En el estudio técnico se procedió a determinar la localización de la planta productora, tanto en macrolocalización como en microlocalización; además se conoció la capacidad instalada y utilizada de la maquinaria semi-industrial; también se desarrolló la ingeniería del proyecto, flujograma del proceso productivo y componentes tecnológicos.
3. En el estudio legal y administrativo se estableció su diseño organizacional; también los niveles jerárquicos los cuales son: Nivel de autoridad, legislativo, ejecutivo, asesor, de apoyo y operacional; además de sus respectivos organigramas y manual de funciones.
4. En el estudio financiero se determinó la inversión total para la implementación de la empresa; donde su financiación será mediante crédito y aporte del dueño de la empresa.
5. Para finalizar se realizó un estudio financiero donde se establecieron los siguientes indicadores: flujo de caja, valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), periodo de recuperación de capital y análisis de sensibilidad los cuales permitirán determinar la rentabilidad del proyecto de investigación.



## 6. Resultados

### 6.1. Encuestas aplicadas a los demandantes de la Ciudad de Loja

#### 1. ¿Cuál es su ingreso económico familiar?

**Tabla 8.**

*Ingreso*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Xm	F (Xm)
\$425-\$725	245	66%	575	140875
\$726-\$1.026	102	27%	876	89352
\$1.027-\$1.327	22	6%	1177	25894
\$1.328-\$1.628	5	1%	1478	7390
\$1.629-\$1.929	0	0%	1779	0
\$1.930-\$2.230	0	0%	2080	0
<b>Total</b>	<b>374</b>	<b>100%</b>		<b>263.511</b>

*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

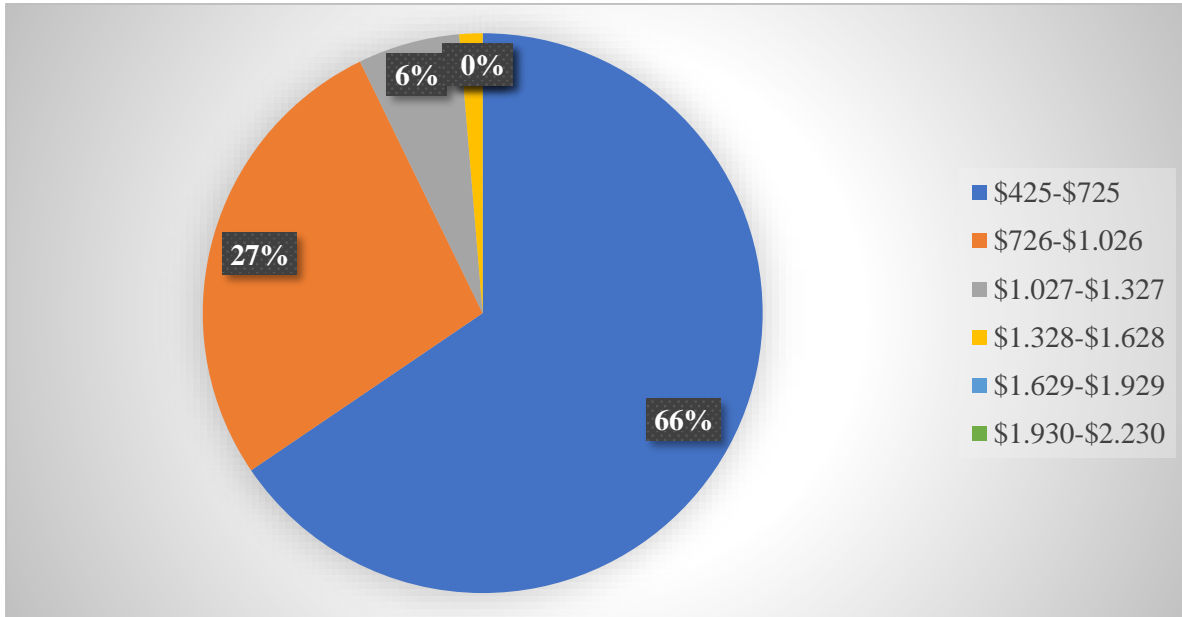
**Ingreso Promedio:**  $\Sigma F (Xm)$

$$= 263.511/374$$

= 704,57 dólares americanos

**Figura 8.**

*Ingresos*



*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

## **Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se determinó que el 66% correspondiente a 245 familias manifiestan que su ingreso mensual es de \$425-\$725; el 27% correspondiente a 102 familias tiene un ingreso de \$726-\$1.026; por otro lado, el 6% que equivalen a 22 familias mencionan que sus ingresos son \$1.027-\$1.32; finalmente el 1% restante que corresponden a 5 familias mencionan que sus ingresos son de \$1.328-\$1.628. Por lo tanto, se presume que las familias de la ciudad de Loja se ubican en un estrato socioeconómico medio, teniendo la capacidad de adquirir productos y servicios.

## 2. ¿Consume jugo de frutas en su hogar?

**Tabla 9.**

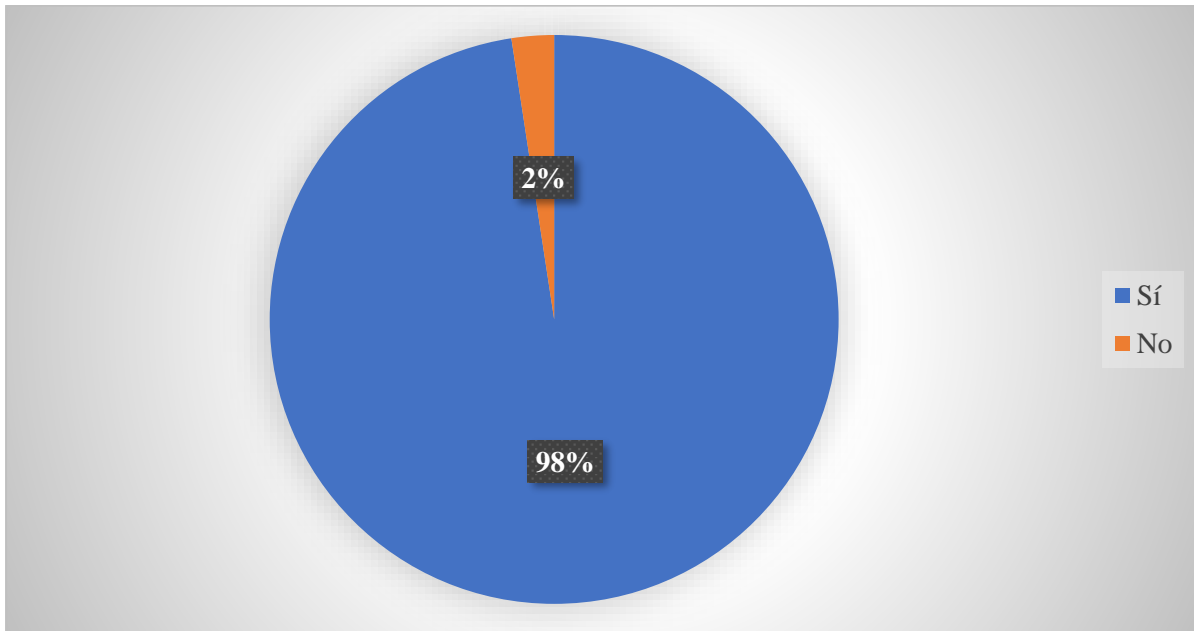
*Consumo de jugo de frutas*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	365	98%
No	9	2%
<b>Total</b>	<b>374</b>	<b>100%</b>

*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 9.**

*Consumo de jugo de frutas*



*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

### **Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se determinó que un 98% correspondiente a 365 familias consumen jugo de frutas en su hogar; mientras que el 2% restante no lo consume. Por lo tanto, se asume que la mayoría de familias consumen jugos por sus vitaminas y minerales.

### 3. Si su respuesta fue positiva, ¿en qué presentación la consume?

**Tabla 10.**

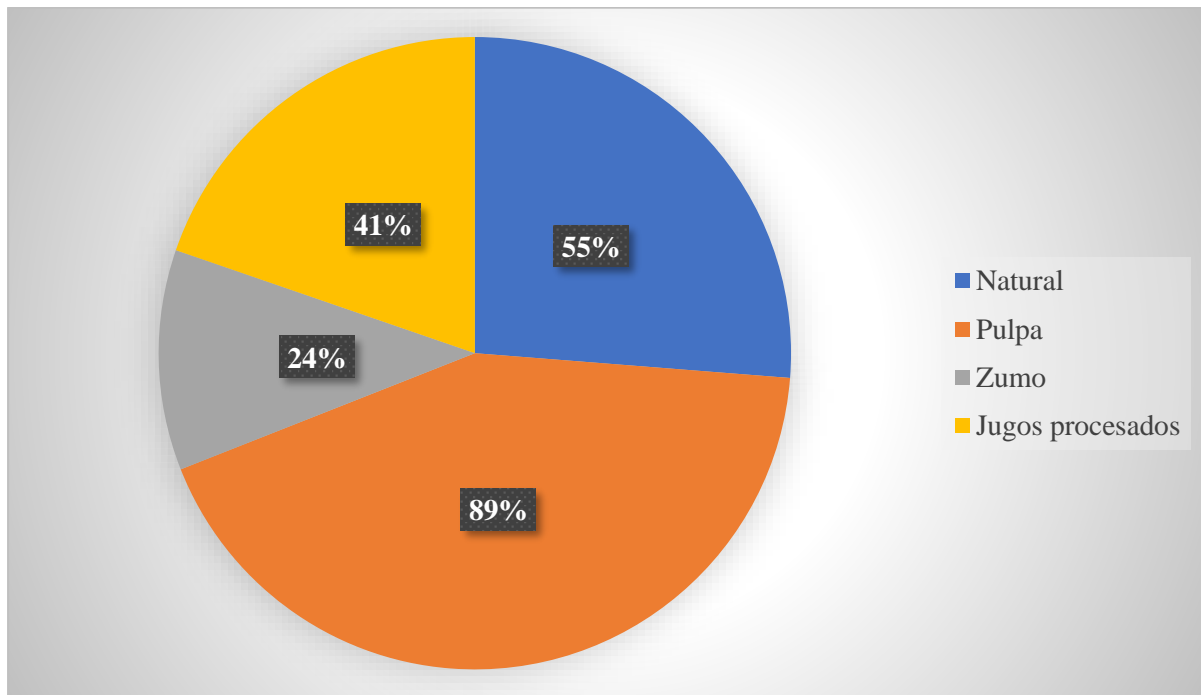
*Presentación de consumo*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Natural	205	55%
Pulpa	334	89%
Zumo	88	24%
Jugos procesados	154	41%

*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 10.**

*Presentación de consumo*



*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

### **Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se obtuvo que un 89% de las familias consumen jugo de frutas en presentación de pulpa; un 55% la consume natural (fruta); un 41% mediante jugos procesados y por último un 24% la consume en zumo. Por lo tanto, se deduce que la pulpa de fruta tienen mayor aceptación en los consumidores ya que cuenta con un alto valor nutricional y ayuda a ahorrar tiempo a la hora de su preparación.

#### 4. Si consume pulpa, ¿Qué cantidad consume en su hogar mensualmente?

**Tabla 11.**

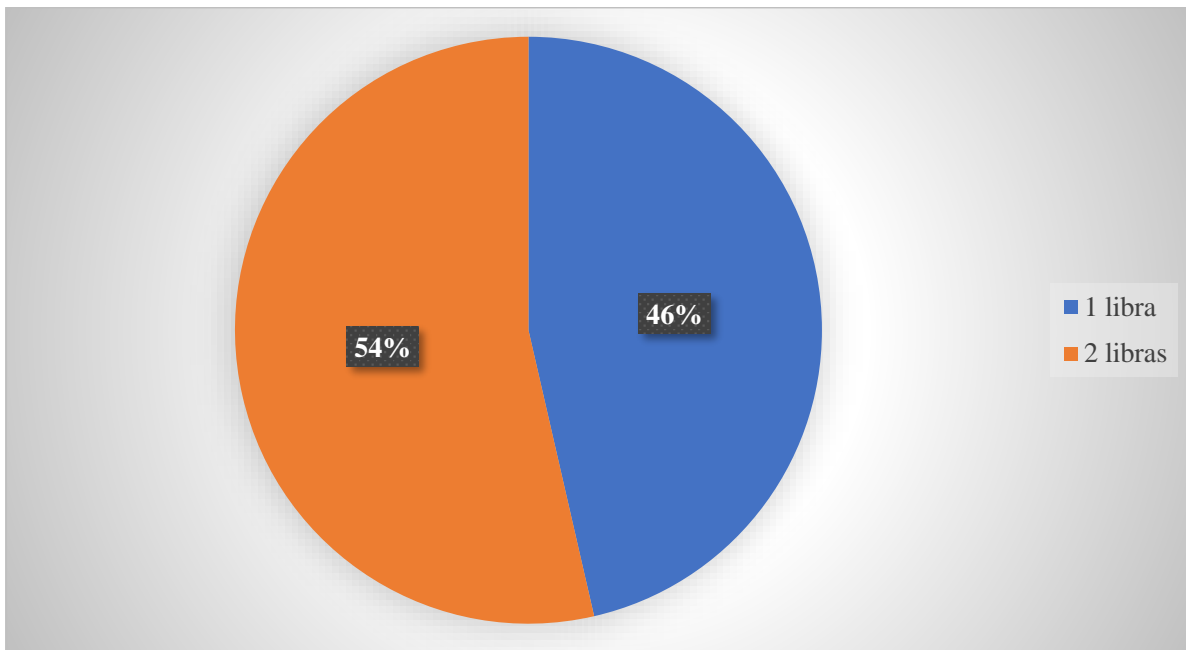
*Cantidad de consumo de pulpa*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1 libra	155	46%
2 libras	179	54%
<b>Total</b>	<b>334</b>	<b>100%</b>

*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 11.**

*Cantidad de consumo de pulpa*



*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

#### **Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se tuvo que un 54% correspondiente a 179 familias consumen pulpa de 2 libras mensualmente; mientras que el 46 % restante la consume en presentación de 1 libra. Por lo tanto, se asume que adquieren la cantidad de 2 libras de pulpa al mes, ya sea por el precio, la practicidad o para uso de recetas.

**5. Si usted utiliza pulpa para sus jugos ¿de qué fruta adquiere?**

**Tabla 12.**

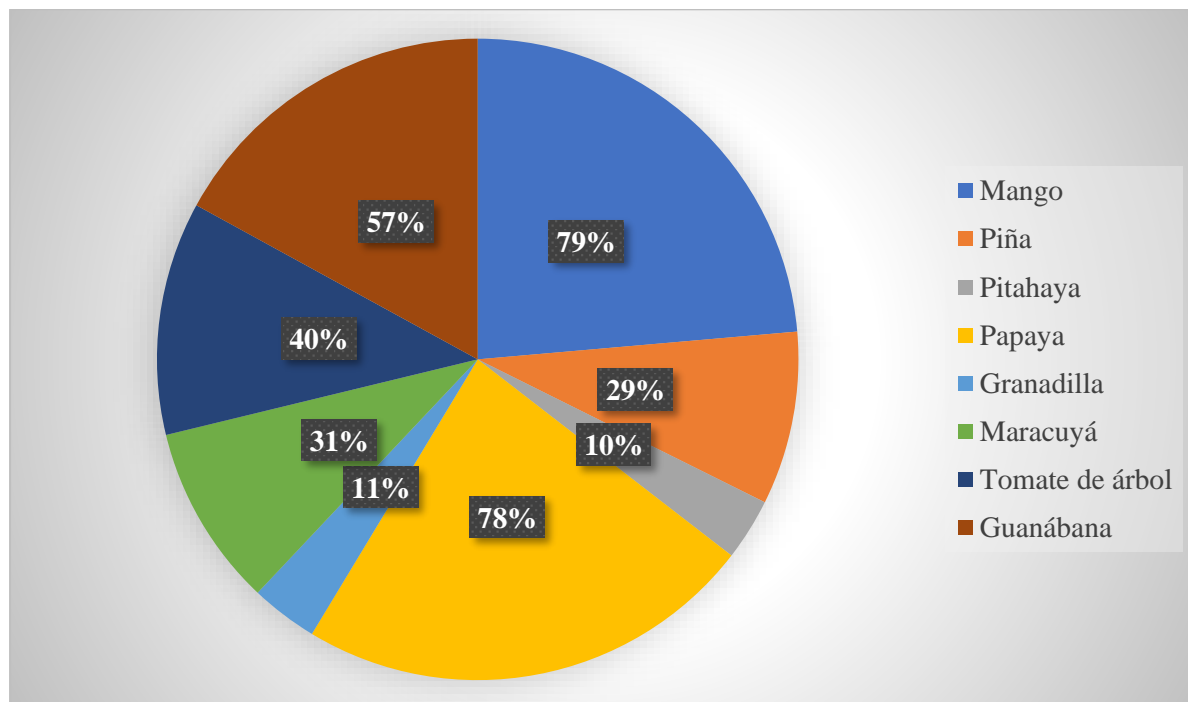
*Preferencia de sabor de frutas*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Mango	265	79%
Piña	98	29%
Pitahaya	35	10%
Papaya	260	78%
Granadilla	38	11%
Maracuyá	103	31%
Tomate de árbol	132	40%
Guanábana	191	57%

*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 12.**

*Preferencia de sabor de frutas*



*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

**Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se obtuvo que las familias de la ciudad de Loja consumen pulpa para sus jugos de las siguientes frutas: el 79% la consumen de mango; el 78 % de papaya; el 57% de guanábana; el 40% de tomate de árbol; el 31% de maracuyá; el 29 % de piña; el 11% granadilla y finalmente el 10% la consumen de pitahaya. Por lo tanto, se presume que las familias

de estrato socioeconómico medio de la Ciudad de Loja prefieren consumir pulpa de mango y papaya, ya que se consideran alimentos saludables y nutritivos.

**6. En caso de consumir pulpa de papaya ¿Qué cantidad adquiere mensualmente?**

**Tabla 13.**

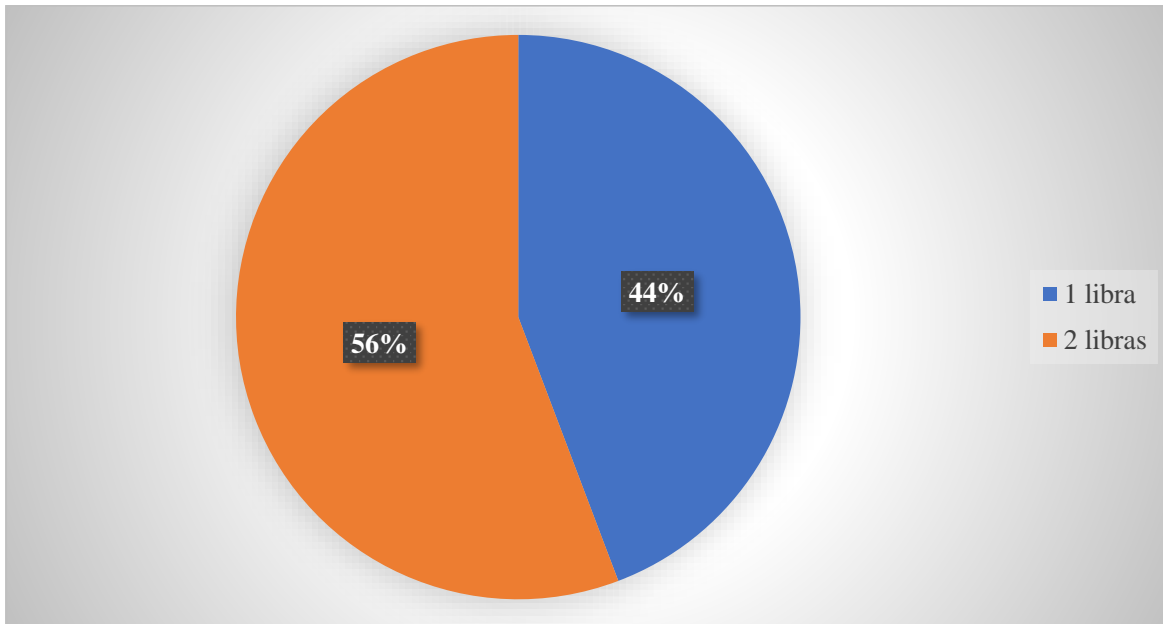
*Cantidad de consumo*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1 libra	115	44%
2 libras	145	56%
<b>Total</b>	260	100%

*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 13.**

*Cantidad de consumo*



*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

**Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se obtuvo que el 56% de familias encuestas adquieren mensualmente 1 libra de pulpa de papaya; mientras que el 44% restante la adquiere en presentación de 2 libras. Por lo tanto, se considera que la cantidad preferida por las familias Lojanas encuestadas es de 2 libras debido a su conveniencia.

**7. ¿Cuál es el precio promedio que usted cancela por la compra de pulpa de papaya?**

**Tabla 14.**

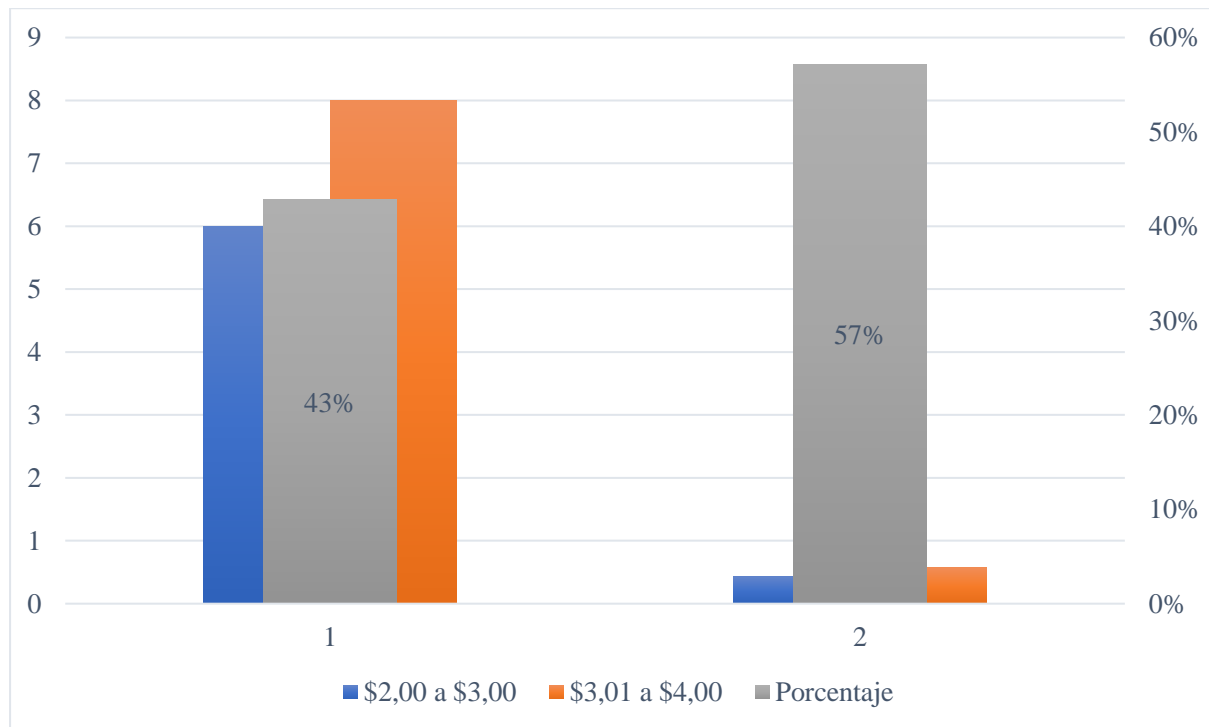
*Precio promedio por la compra del producto*

Variable	PVP	Frecuencia	Porcentaje
1 libra	\$2,00 a \$3,00	115	44%
2 libras	\$3,01 a \$4,00	145	56%
<b>Total</b>		260	100%

*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 14.**

*Precio promedio por la compra del producto*



*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

**Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se determinó que el 56% correspondiente a 145 familias lojanas compran pulpa de papaya de 2 libras en \$3.01 a \$4.00 dólares; y el 44% restante adquiere 1 libra de pulpa por \$2,01 a \$3.00 dólares. Por lo tanto, se asume que los precios están debidamente establecidos de acuerdo a la cantidad y el proceso productivo.



## 8. ¿En dónde adquiere la pulpa de papaya?

**Tabla 15.**

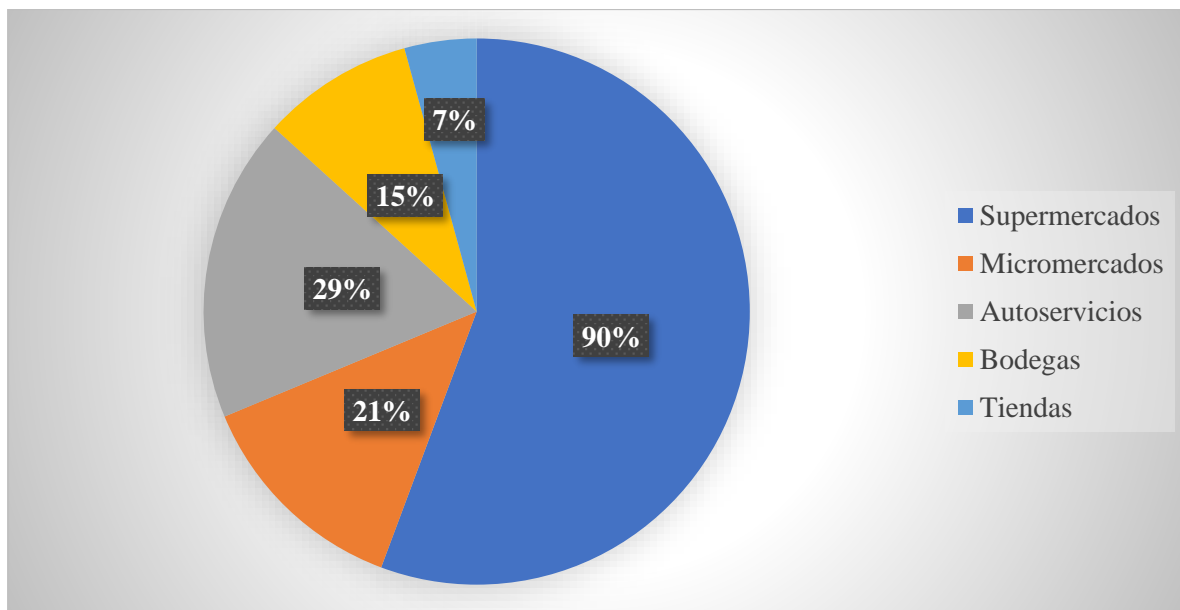
*Lugar de adquisición del producto*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Supermercados	235	90%
Micromercados	55	21%
Autoservicios	76	29%
Bodegas	38	15%
Tiendas	18	7%

*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 15.**

*Lugar de adquisición del producto*



*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

### **Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se obtuvo que el 90% de familias adquieren pulpa de papaya congelada en supermercados; el 29% en autoservicios; el 21% en Micromercados, el 15% en bodegas; y por último el 7% lo adquiere de tiendas. Por lo tanto, se evidencia un mayor porcentaje de compra del producto en supermercados, donde los precios son más competitivos.

**9. A la hora de comprar este producto, ¿En qué tipo de presentación o envase ha adquirido?**

**Tabla 16.**

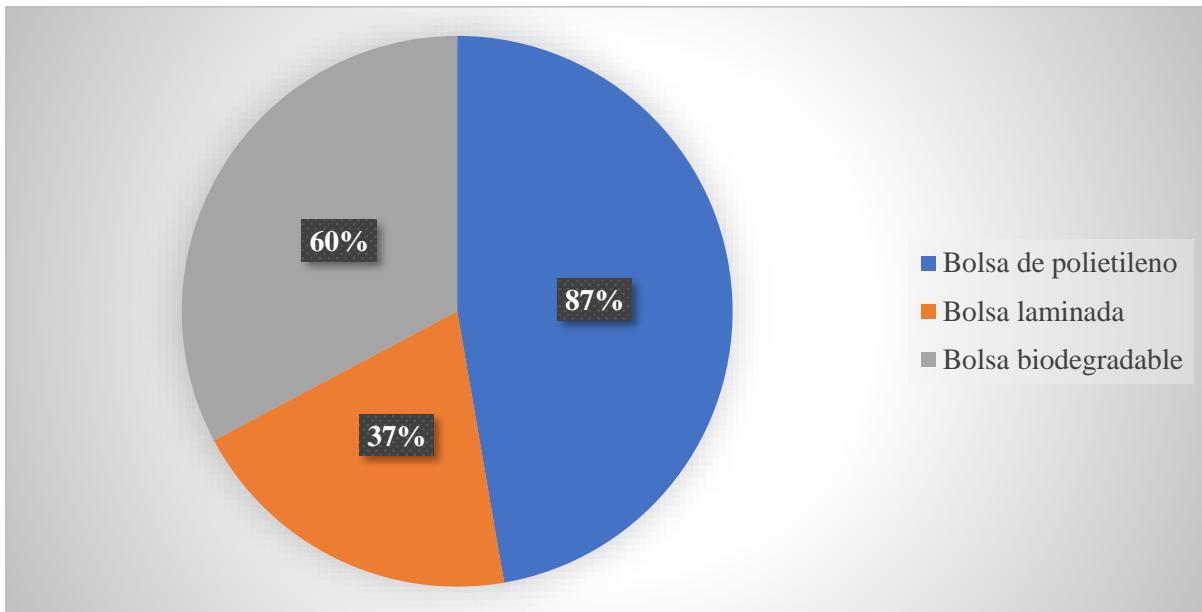
*Tipo de envase o presentación adquirido*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bolsa de polietileno	225	87%
Bolsa laminada	95	37%
Bolsa biodegradable	156	60%

*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 16.**

*Tipo de envase o presentación adquirido*



*Nota. Encuesta a las familias de la Ciudad de Loja*

**Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se determinó que el 87% de familias encuestadas han adquirido pulpa de papaya congelada en bolsas de polietileno; el 60% en bolsas biodegradables; y por último el 37% lo ha adquirido en bolsas laminadas. Por lo tanto, se asume que las bolsas de polietileno tiene mayor preferencia en los consumidores por sus beneficios de conservación a largo plazo.

**10. ¿Al momento de comprar pulpa de papaya cuál de los siguientes criterios es más importante para usted?**

**Tabla 17.**

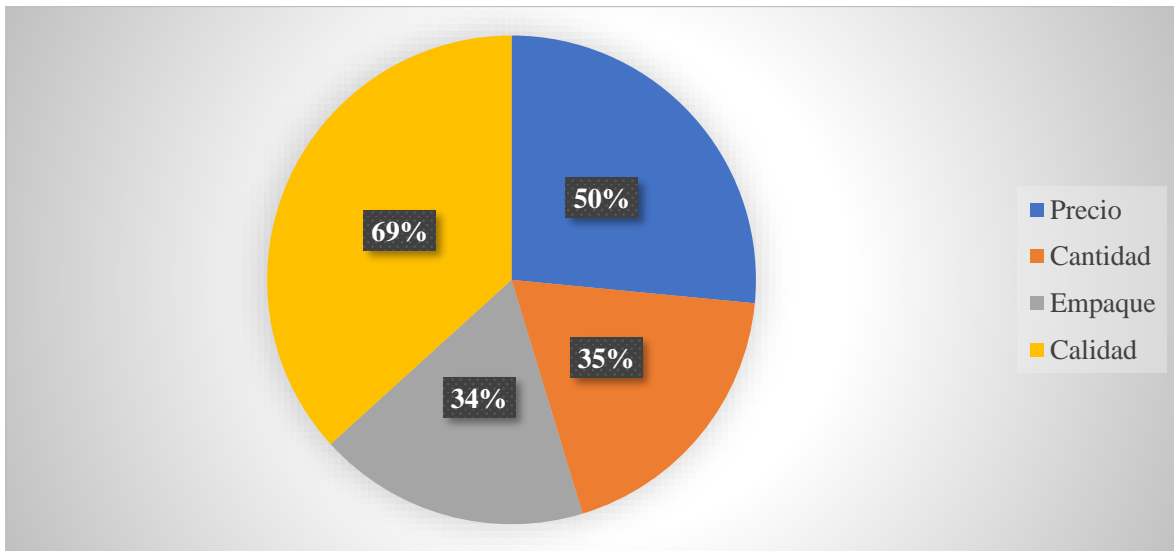
*Criterio importante en la adquisición del producto*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Precio	130	50%
Cantidad	92	35%
Empaque	88	34%
Calidad	180	69%

*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 17.**

*Criterio importante en la adquisición del producto*



*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se tuvo como resultado que el 69% afirma que al momento de comprar pulpa de papaya destaca el criterio de calidad, el 50% indica que es el precio, el 35% la cantidad; y el 34% restante afirma que lo adquiere por su empaque. Por lo tanto, se presume que, al comprar pulpa de papaya congelada, destaca la calidad, debido a factores como durabilidad, satisfacción, higiene, textura, sabor, etc.

**11. ¿Por qué medio de comunicación conoció sobre la venden la pulpa de papaya?**

**Tabla 18.**

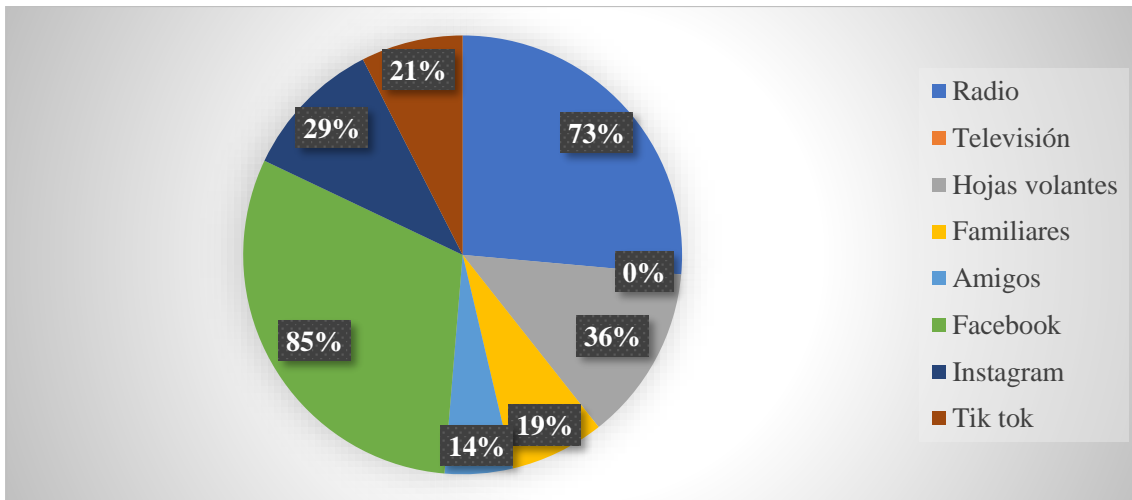
*Medio de comunicación donde conoció el producto*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>Medios tradicionales</b>		
Radio	190	73%
Televisión	0	0%
Hojas volantes	93	36%
Familiares	50	19%
Amigos	36	14%
<b>Medios virtuales</b>		
Facebook	221	85%
Instagram	75	29%
Tik tok	54	21%

*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 18.**

*Medio de comunicación donde conoció el producto*



*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Interpretación**

De acuerdo a las encuestas aplicadas, los resultados indican que el medio de comunicación por el cual conocieron de la venta de pulpa de papaya congelada, fue Facebook con un porcentaje correspondiente a 85%, Radio con un 73% y una consideración con las hojas volantes correspondiente al 36%. Por lo tanto, se cree que los medios virtuales y tradicionales destacan por

diversos factores como: cobertura masiva, credibilidad, publicidad de gran impacto, segmentación de audiencia, etc.

**12. ¿Cuándo usted ha adquirido pulpa de papaya ha recibido algún tipo de promoción?**

**Tabla 19.**

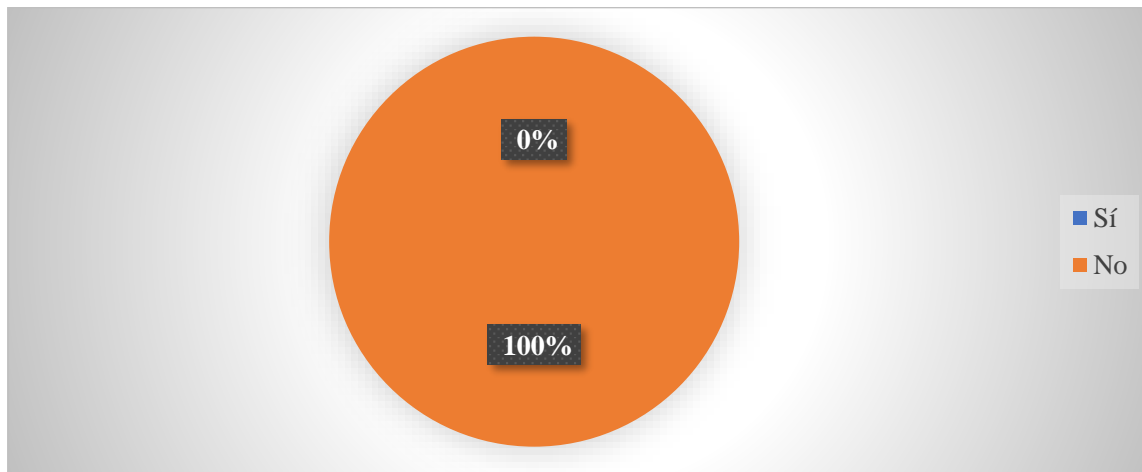
*Promoción por adquisición del producto*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	0	0%
No	260	100%
<b>Total</b>	260	100%

*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 19.**

*Promoción por adquisición del producto*



*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se determinó que el 100% de las familias Lojanas encuestadas no han recibido ningún tipo de promoción al realizar la compra de pulpa de papaya. Por lo tanto, se deduce que adquieren este tipo de producto en poca cantidad, por épocas o no se rigen a las normas de los locales comerciales que los venden.

**13. ¿Si se implementara una empresa que comercialice pulpa de papaya en la Ciudad de Loja, estaría usted dispuesto a adquirir el producto?**

**Tabla 20.**

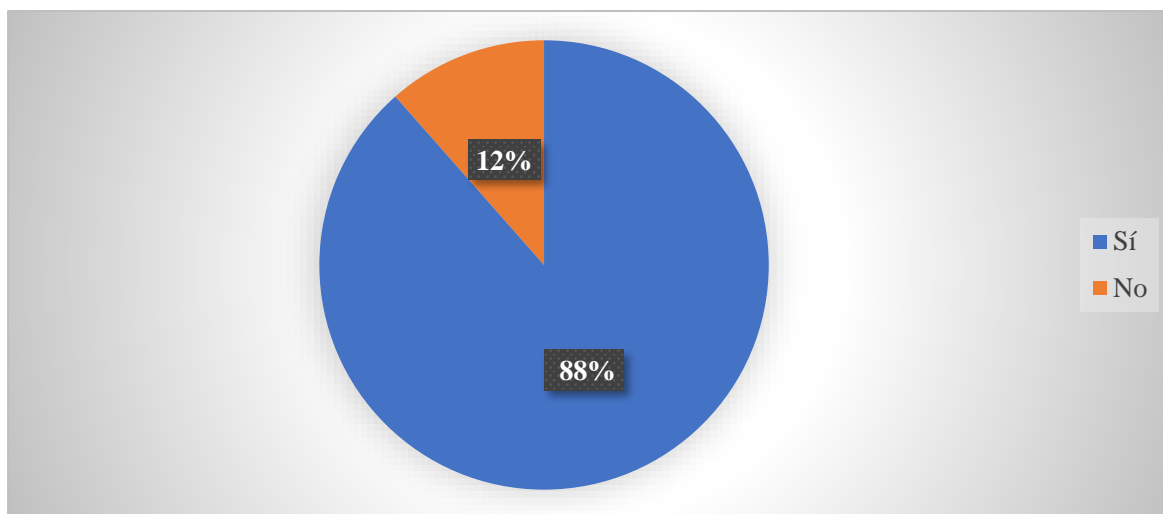
*Implementación de la empresa*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	323	88%
No	42	12%
<b>Total</b>	<b>365</b>	<b>100%</b>

*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 20.**

*Implementación de la empresa*



*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se determinó que el 88% de los encuestados están dispuestos a adquirir el producto al implementar la empresa; mientras que el 12% restante no está dispuesto. Por lo tanto, se asume que al lanzar este producto al mercado el mismo tendrá gran aceptación por parte de las familias encuestadas de la Ciudad de Loja.

**14. Si su respuesta a la pregunta anterior fue positiva, ¿Qué cantidad considera que es la ideal para consumir este nuevo producto?**

**Tabla 21.**

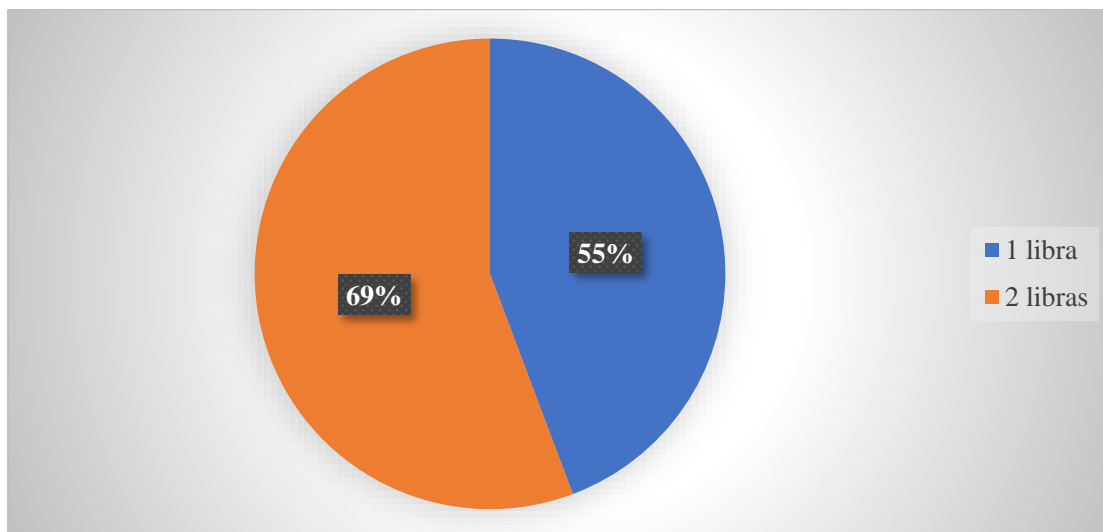
*Cantidad de adquisición*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1 libra	143	55%
2 libras	180	69%
<b>Total</b>	323	124%

*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 21.**

*Cantidad de adquisición*



*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se obtuvo que el 69% de encuestados que corresponden a 180 familias consumirían este producto en presentación de 2 libras; y el 55% correspondiente a 143 familias consideran ideal el consumo de pulpa de papaya congelada en 1 libra. Por lo tanto, se deduce que en presentación de 2 libras se tendrá mayor participación del mercado.

**15. ¿En qué tipo de envase considera usted adecuado que se comercialice la pulpa de papaya?**

**Tabla 22.**

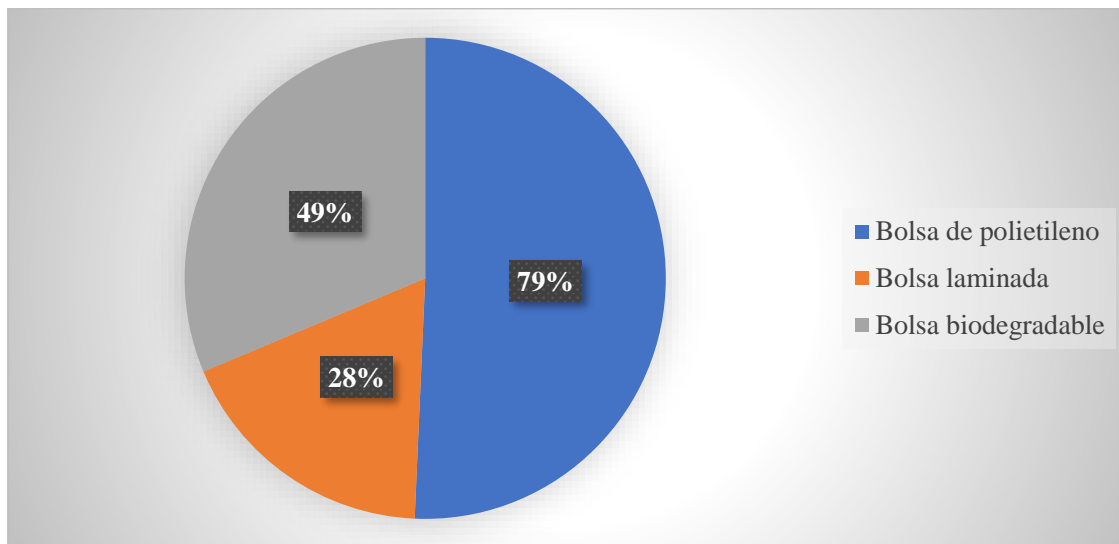
*Envase adecuado para la comercialización*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Bolsa de polietileno	254	79%
Bolsa laminada	90	28%
Bolsa biodegradable	157	49%

*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 22.**

*Envase adecuado para la comercialización*



*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Análisis e Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se determinó que el 79% considera adecuado para la compra del producto la bolsa de polietileno; el 49% las bolsas biodegradables; y el 28% restante las bolsas laminadas. Por lo que se asume que las familias del estrato socioeconómico medio prefieren las bolsas de polietileno debido a su durabilidad y sobre todo por la conservación del producto.



## 16. ¿En dónde le gustaría adquirir la pulpa de papaya?

**Tabla 23.**

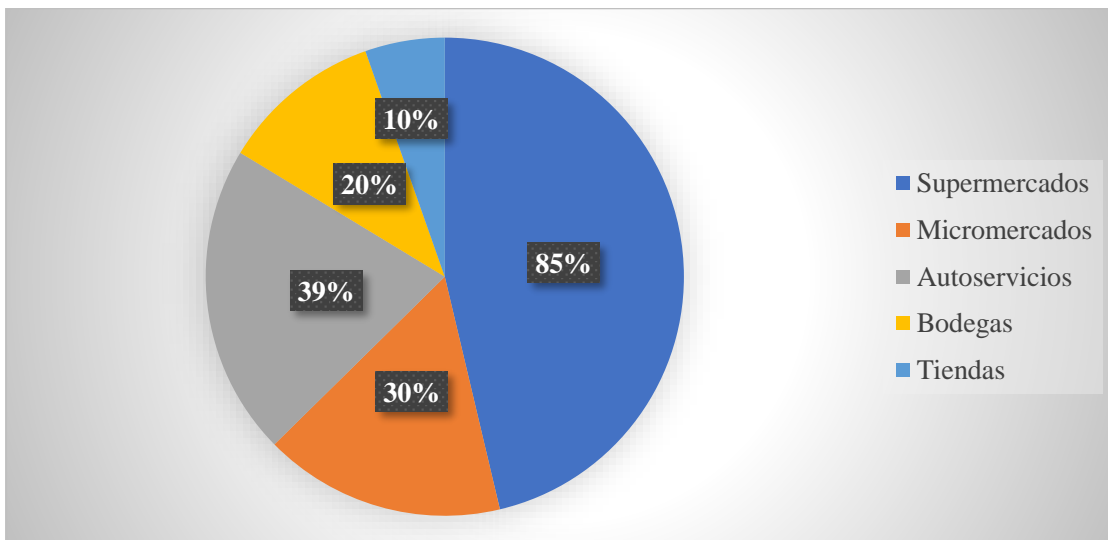
*Lugar donde se adquiriría el producto*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Supermercados	275	85%
Micromercados	97	30%
Autoservicios	125	39%
Bodegas	65	20%
Tiendas	32	10%

*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 23.**

*Lugar donde se adquiriría el producto*



*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

### **Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se determinó que el 85% que corresponde a 275 familias le gustaría adquirir el producto en supermercados, el 39% que corresponde a 125 familias lo compraría en autoservicios, el 30% en Micromercados, el 20% en bodegas; y por último el 10% que corresponde a 32 familias le gustaría adquirirlo en tiendas. Por lo tanto, se deduce que la pulpa de papaya congelada debe ingresar a los supermercados donde mayormente son reconocidos y facilitarían la compra del producto a las familias Lojanas encuestadas.

**17. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría enterarse de la existencia de la nueva unidad productiva?**

**Tabla 24.**

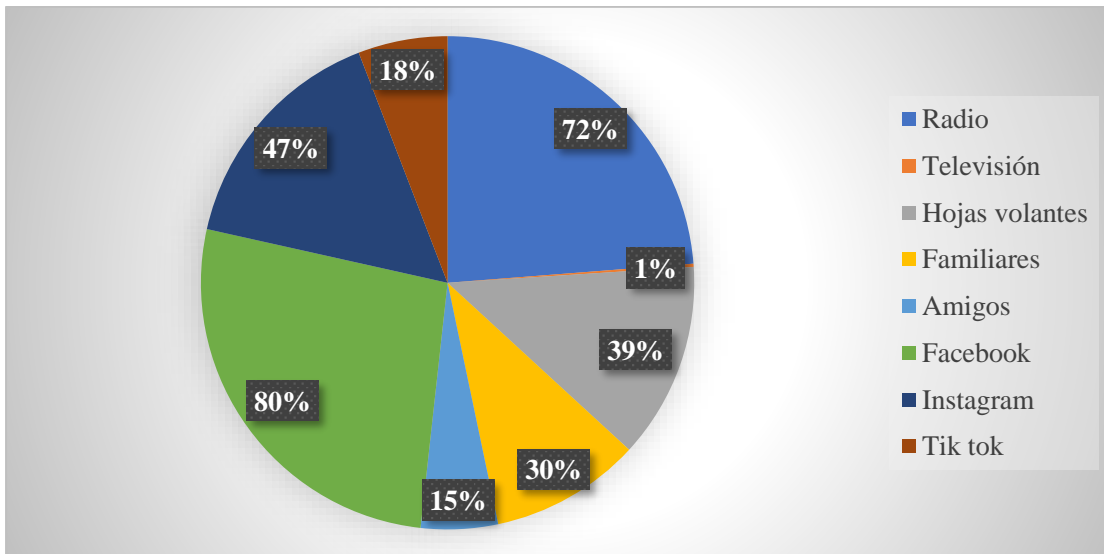
*Medios de comunicación*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>Medios tradicionales</b>		
Radio	231	72%
Televisión	2	0%
Hojas volantes	125	39%
Familiares	96	30%
Amigos	49	15%
<b>Medios virtuales</b>		
Facebook	260	80%
Instagram	152	47%
Tik tok	57	18%

*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 24.**

*Medios de comunicación*



*Nota. Encuestas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se determinó que el 80% que corresponde a 260 familias les gustaría enterarse de la existencia de la nueva unidad productiva mediante Facebook, el 72% mediante radio; y el 47% que corresponde a 152 familias les gustaría conocer el producto mediante

Instagram. Por lo tanto, se presume que las familias Lojanas encuestadas están totalmente acopladas a percibir información tanto por los medios tradicionales como los medios virtuales.

**18. ¿Cómo le gustaría que se promocióne la nueva unidad productiva?**

**Tabla 25.**

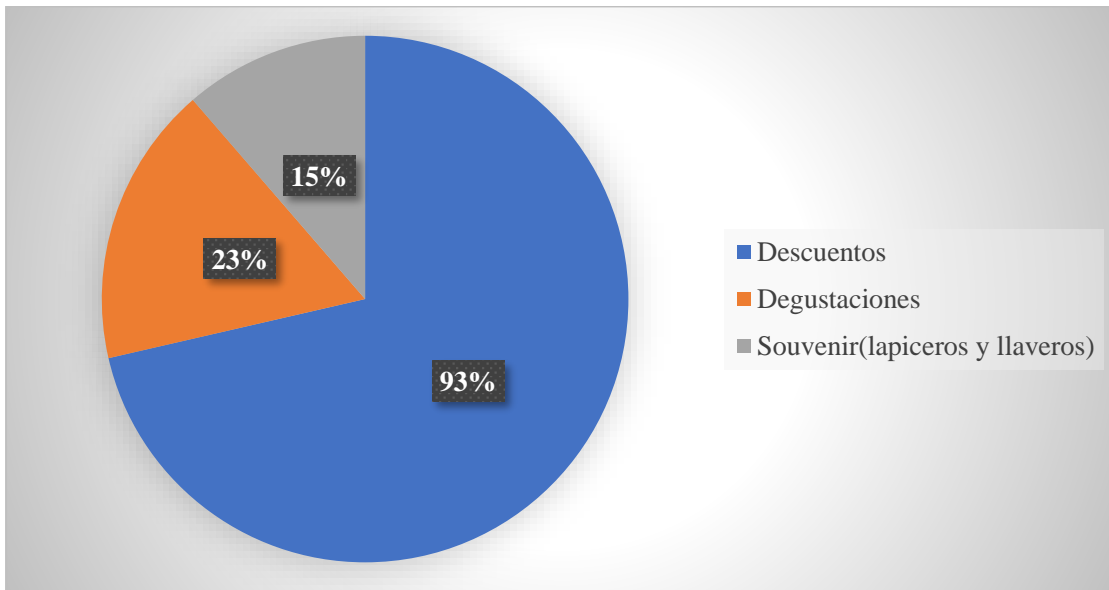
*Promoción de la nueva unidad productiva*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Descuentos	302	93%
Degustaciones	73	23%
Souvenir (lapiceros y llaveros)	48	15%

*Nota. Encuestas aplicadas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Figura 25.**

*Promoción de la nueva unidad productiva*



*Nota. Encuestas aplicadas a las familias de la Ciudad de Loja*

**Interpretación**

De acuerdo a los datos obtenidos, se tuvo que el 93% de los encuestados les gustaría que se promocióne la nueva unidad productiva mediante descuentos; mientras el 23% restante por medio de degustaciones; y por último el 15% mediante souvenir (lapiceros y llaveros). Por lo tanto, se presume que las familias encuestadas prefieren descuentos ya que les permite ahorrar dinero en sus compras.

## 6.2. Encuestas aplicadas a los oferentes

### 1. Nombre de las Empresas que ofrecen pulpa de papaya congelada en la Ciudad de Loja

**Tabla 26.**

*Locales comerciales que ofertan pulpa de papaya congelada*

Locales comerciales de la ciudad de Loja	
Nombre de Locales comerciales	Muestra
Importadora Calva y Calva Ltda.	1
Puerta del Sol	1
Supermaxi S. A	1
Supermercado MICHAEL	1
MÁS Supermercado	1
Zerimar centro	1
SUPERMARKET	1
Importadora ROMAR	1
Supermercado ZAKA	1
Supermercado AHORRA MÁS	1
Galtor Supermercado	1
Supermercado ECONOMAX	1
Supermercado Yerovy	1
Supermercado Rocío	1
Supermercado MERCATOA	1
Supermercado MAXI AHORRO	1
Autoservicio Bodega Central	1
Autoservicio Mega Económico	1

*Nota. Encuesta aplicada a los locales comerciales de Loja*

## 2. En su negocio, ¿Vende pulpa de papaya congelada?

**Tabla 27.**

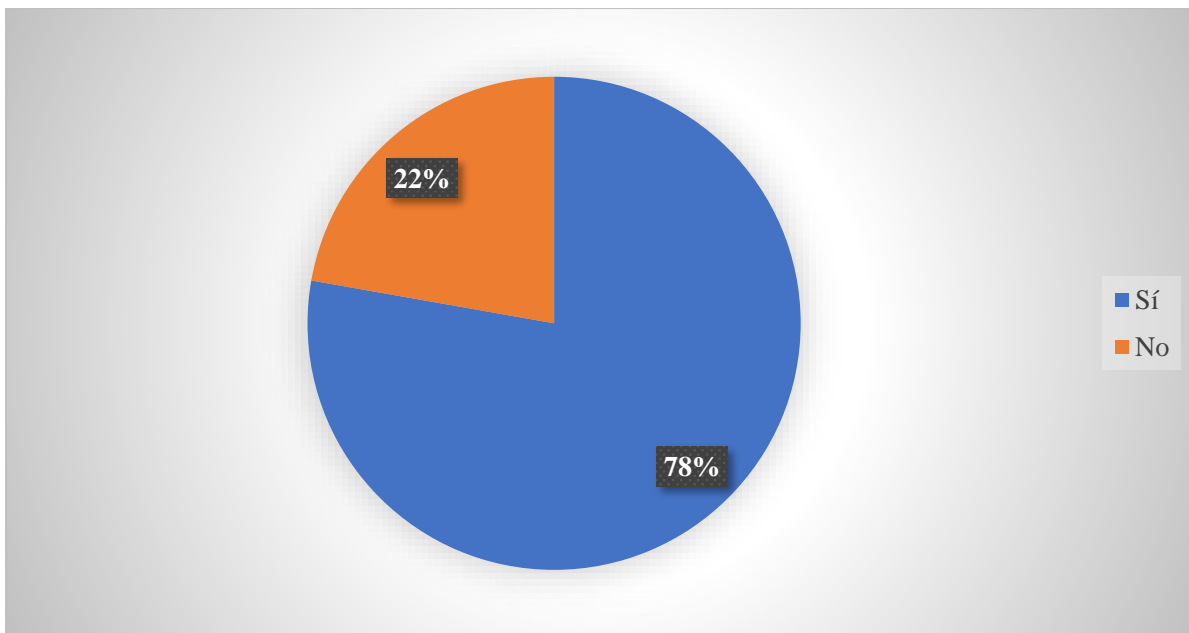
*Venta de pulpa de papaya*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	14	78%
No	4	22%
<b>Total</b>	18	100%

*Nota. Encuestas aplicadas a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

**Figura 26.**

*Venta de pulpa de papaya*



*Nota. Encuestas aplicadas a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

### **Interpretación:**

Al haber encuesta los 18 locales comerciales, se determinó que el 78% correspondiente a 14 locales comerciales si ofertan pulpa de papaya congelada; mientras que el 22% restante no lo hacen. Por lo tanto, se asume que la mayor parte de supermercados de la zona comercializan pulpa de papaya congelada en distintas presentaciones.

**3. En caso de que su respuesta sea afirmativa, ¿Qué cantidad de pulpa de papaya vende mensualmente?**

**Tabla 28.**

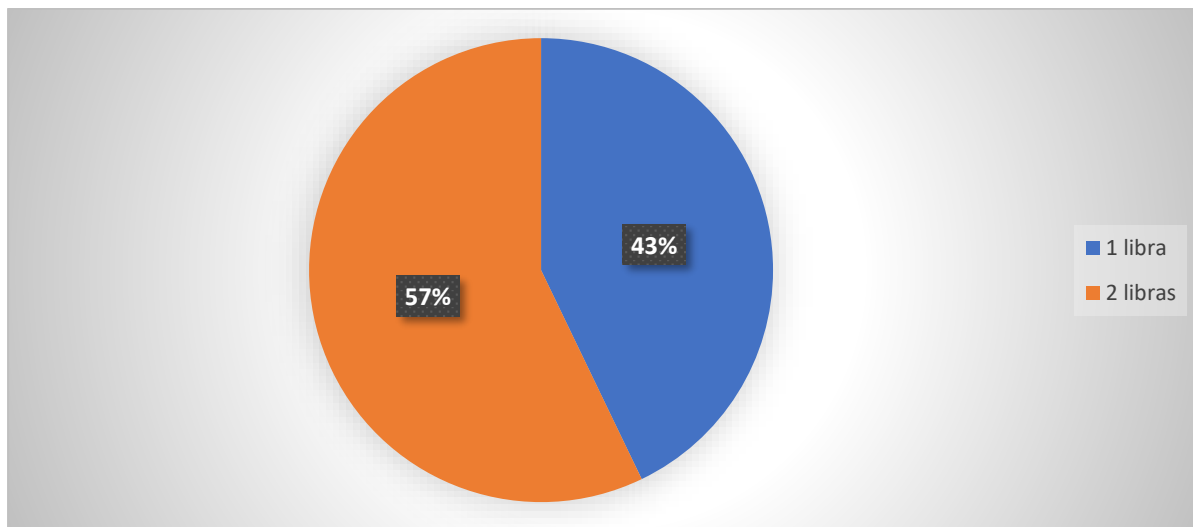
*Cantidad de venta del producto*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1 libra	6	43%
2 libras	8	57%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

*Nota. Encuestas aplicadas a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

**Figura 27.**

*Cantidad de venta del producto*



*Nota. Encuestas aplicadas a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

**Tabla 29.**

*Venta promedio mensual*

Consumo Mensual	Frecuencia	Libras que se consume por locales comerciales	Consumo mensual (libras)
1 libra	6	6	423,00
2 libras	8	16	1.448,00
<b>Total</b>		<b>22</b>	<b>1.871,00</b>

**Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas, se determinó que el 57% correspondiente a 8 locales comerciales venden mensualmente 1.448,00 libras de pulpa de papaya en presentación de 2 libras; por otro lado, el 43% correspondiente 6 locales comerciales venden 423 libras del producto en presentación de 1 libra. Por lo tanto, se asume que la población objeto de estudio consume más pulpa de papaya congelada en presentación de 2 libras por conveniencia o ahorro de dinero.

**4. ¿En qué tipo de presentación o envase ofrece este producto?**

**Tabla 30.**

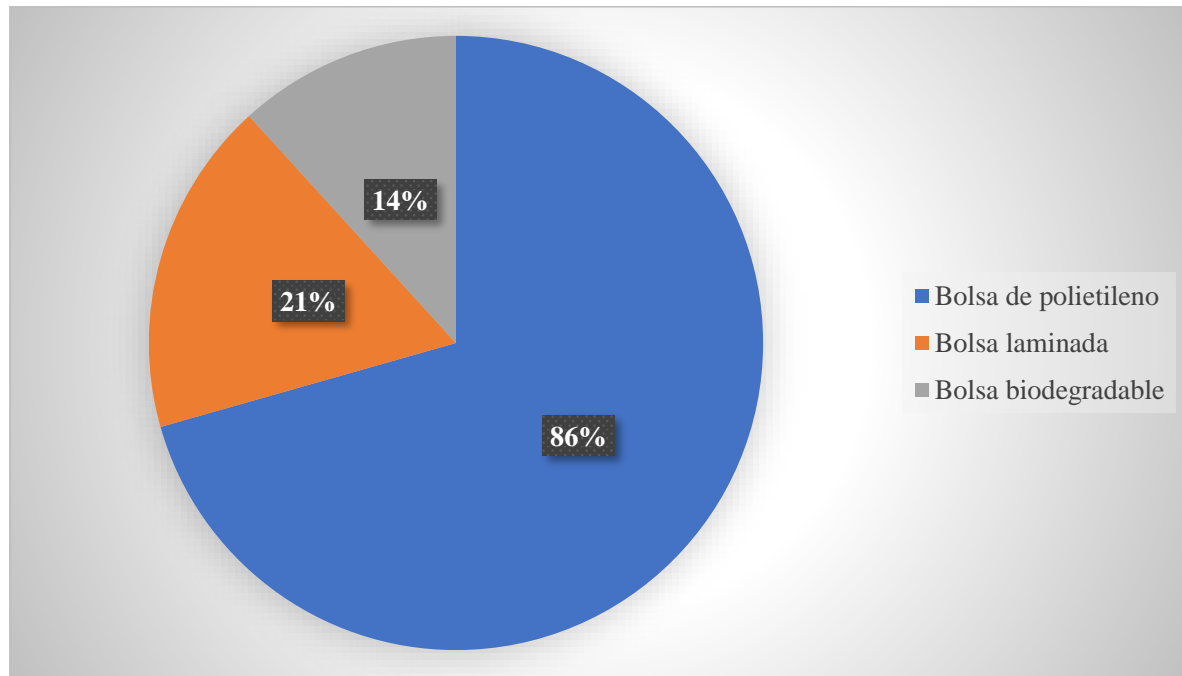
*Presentación del producto*

<b>Alternativa</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Bolsa de polietileno	12	86%
Bolsa laminada	3	21%
Bolsa biodegradable	2	14%

*Nota. Encuestas aplicadas a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

**Figura 28.**

*Presentación del producto*



*Nota. Encuestas aplicadas a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

**Interpretación:**

Según las encuestas aplicadas, se determinó que el 86% de locales comerciales ofertan la pulpa de papaya congelada en bolsas de polietileno, el 21% lo vende en bolsas laminadas; y por último el 14% restante lo ofertan en bolsas biodegradables. Por lo tanto, se presume que venden este producto en bolsas de polietileno debido a la conservación del producto.

### 5. ¿Cuál es el precio promedio que le cancelan por la compra del producto?

**Tabla 31.**

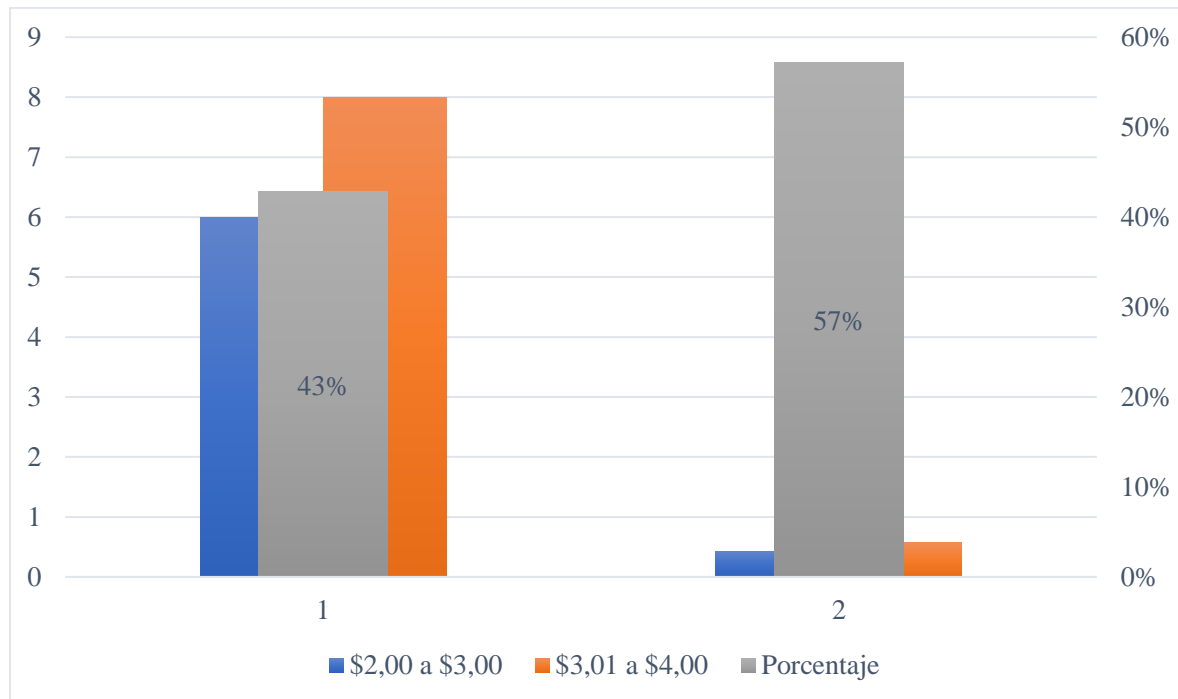
*Precio promedio de cancelación*

Variable	PVP	Frecuencia	Porcentaje
1 libra	\$2,00 a \$3,00	6	43%
2 libras	\$3,01 a \$4,00	8	57%
<b>Total</b>		<b>14</b>	<b>100%</b>

*Nota. Encuesta aplicada a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

**Figura 29.**

*Precio promedio de cancelación*





*Nota. Encuestas aplicadas a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

**Interpretación:**

En base a la información recopilada a través de la aplicación de las encuestas a los oferentes, se determinó que el 57% cancela de \$3,01 a \$4,00 la cantidad de 2 libras de pulpa de papaya congelada; mientras que el 43% restante paga de \$2,00 a \$3,00 la cantidad de 1 libra de producto. Por lo tanto, se deduce que los precios se encuentran debidamente equilibrados por la cantidad del producto.

**6. Según su criterio ¿Qué considera más importante para sus clientes con respecto al producto?**

**Tabla 32.**

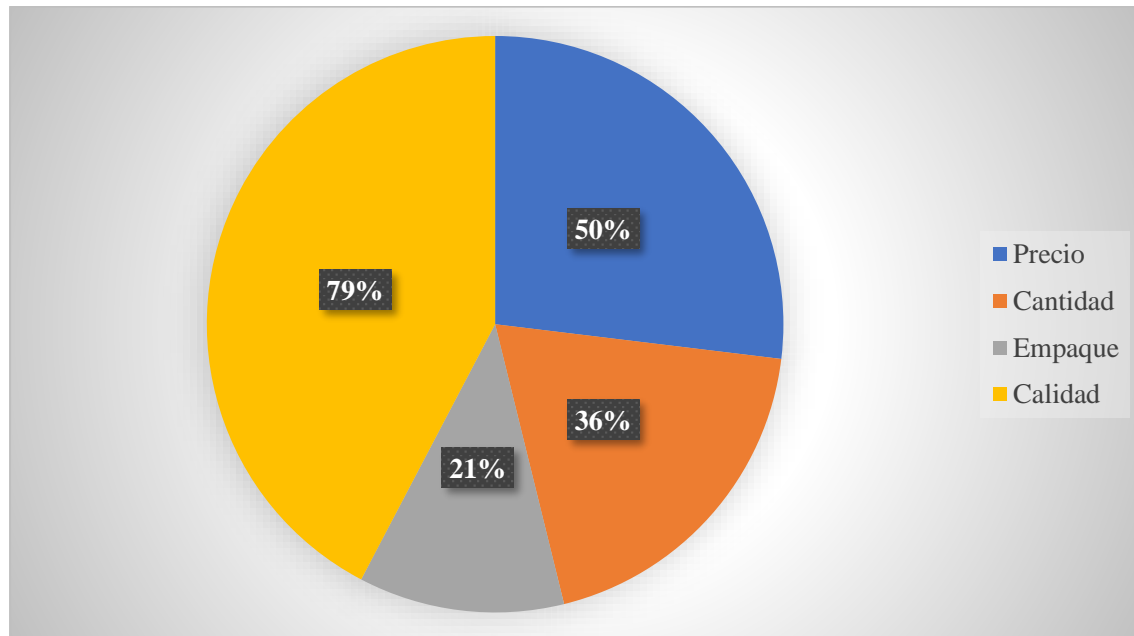
*Criterio a considerar en el producto*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Precio	7	50%
Cantidad	5	36%
Empaque	3	21%
Calidad	11	79%

*Nota. Encuesta aplicada a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

**Figura 30.**

*Criterio a considerar en el producto*



*Nota. Encuestas aplicadas a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

**Interpretación:**

En base a la información recopilada a través de la aplicación de las encuestas a los oferentes, se determinó que el 79% adquiere el producto por el criterio de calidad, el 50% lo compra por el precio, el 36% por la cantidad; y por último el 21% restante lo hace por el empaque. Por lo tanto, se asume que los locales comerciales no adquieren productos por precios bajos sino por calidad.

**7. Al momento de vender este producto, ¿Ofrece algún tipo de promoción?**

**Tabla 31.**

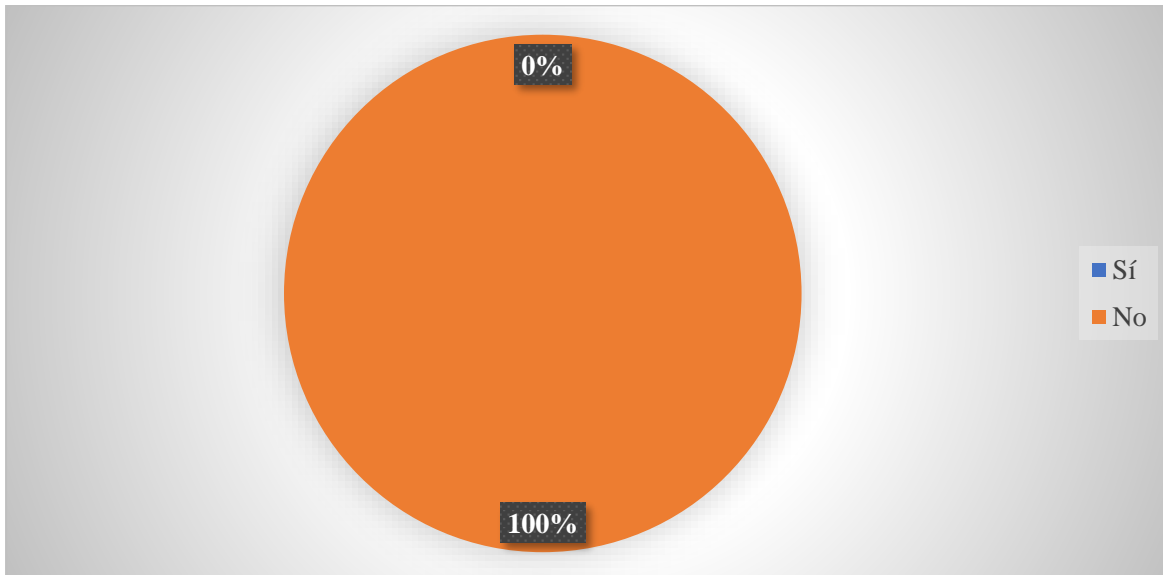
*Promoción*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Sí	0	0%
No	14	100%
<b>Total</b>	14	100%

*Nota. Encuestas aplicadas a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

**Figura 30.**

*Promoción*



*Nota. Encuestas aplicadas a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

### Interpretación:

En base a la información recopilada a través de la aplicación de las encuestas a los oferentes de la Ciudad de Loja, se determinó que el 100% correspondiente a 14 locales comerciales no ofrecen ningún tipo de promoción. Por lo tanto, se presume que no se encuentran inscritos en programas de promoción, no colabora con los proveedores o no cumple con los requisitos para recibir y dar ofertas especiales.

### 8. ¿Por qué medios de comunicación da a conocer la existencia de este producto en su local comercial?

**Tabla 34.**

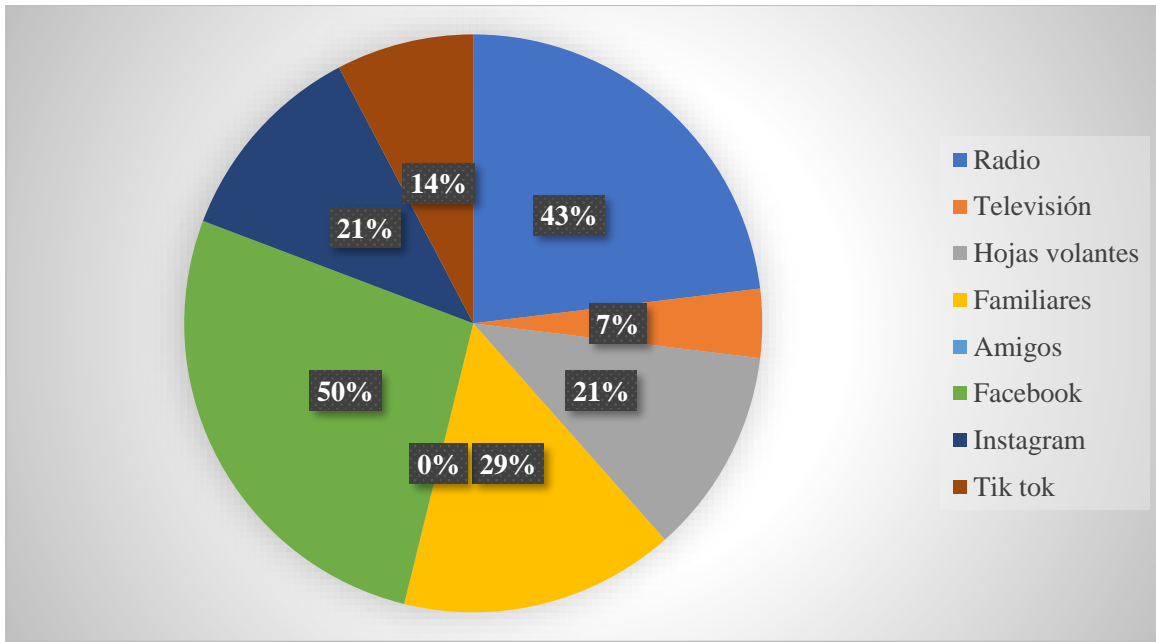
*Medios de comunicación*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>Medios tradicionales</b>		
Radio	6	43%
Televisión	1	7%
Hojas volantes	3	21%
Familiares	4	29%
Amigos	0	0%
<b>Medios virtuales</b>		
Facebook	7	50%
Instagram	3	21%
Tik tok	2	14%

*Nota. Encuestas aplicadas a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

**Figura 32.**

*Medios de comunicación*



*Nota. Encuestas aplicadas a los locales comerciales de la Ciudad de Loja*

### **Interpretación:**

En base a la información recopilada a través de la aplicación de las encuestas a los oferentes de la Ciudad de Loja, se determinó que el 50 % de locales comerciales utilizan Facebook para ofertar la pulpa de papaya congelada; el 33% lo da a conocer mediante la radio; el 22% mediante familiares; y por último el 17% mediante Instagram y hojas volantes. Por lo tanto, se asume que los oferentes tienen más conocimiento en la plataforma virtual de Facebook debido a que es una herramienta valiosa para la comunicación y la conexión en línea, permitiendo a los locales mantenerse en contacto con los consumidores.

## **7. Discusión**

### **7.1. Estudio de mercado**

El presente estudio de mercado tiene la finalidad de identificar la existencia real de clientes para poder ofertar la pulpa de papaya, con un precio establecido. Por lo tanto, este estudio está basado en las variables como: precio, producto, plaza y promoción para así poder posicionar este producto en el mercado.

#### **7.1.1. Producto Principal**

El producto principal que se va a ofertar es la pulpa de papaya el cual se obtiene directamente del fruto denominado Papaya, el cual tiene los siguientes porcentajes nutricionales:

#### **7.1.2. Producto secundario:**

La pulpa de papaya si posee productos secundarios como es: la cascara deshidrata

#### **7.1.3. Producto sustituto**

Los productos sustitutos para la pulpa de papaya congelada son aquellos que los utilizamos para la elaboración de jugos: frutas al natural, mezclas en polvo saborizadas para preparar bebidas (FRESCO SOLO, TANG, SABORES YÁ, etc.) y bebidas frías que no contengan frutas (aguas embotelladas, leche, té, etc.)

#### **7.1.4. Demandantes**

La demanda del producto que pretendemos ofertar son todas las familias de la ciudad de Loja que tienen un gusto especial por este producto, además de personas que tienen especial interés en consumir productos saludables.

Para el desarrollo de la encuesta se aplicaron 374 encuestas para conocer la preferencia por este producto y diferentes variables que nos permitan ayudar con el desarrollo de nuestro proyecto de investigación.

##### **7.1.4.1. Análisis de la demanda**

La demanda tiene como propósito determinar y medir las fuerzas que afectan las exigencias del mercado respecto a la pulpa de papaya con la finalidad de satisfacer la necesidad de consumir pulpa de papaya.

Para establecer la demanda se acudió a información estadística del INEC la cual nos permitió identificar la muestra a la cual se pretende encuestar para posteriormente ordenar la información y realizar el respectivo análisis e interpretación de los resultados.

### **Demanda potencial**

Para el análisis de la demanda potencial dentro del estudio de mercado se consideró a las familias de la ciudad de Loja que están en capacidad de consumir nuestro producto que es la pulpa de papaya y posteriormente se proyecta la demanda potencial para los 5 años de vida útil que va a durar nuestro proyecto con un incremento poblacional del 2,65%.

- **Población de las familias de la ciudad de Loja de un estrato socioeconómico medio:**  
13.957
- **Población que consumen pulpa:** 334 familias (89%)
- **Tasa de crecimiento de la población de las familias de Loja:** 2,65%

**Tabla 35.**

*Compra anual de pulpa*

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Compra mensual</b>	<b>Compra anual</b>
1 libra	155	155	1.860,00
2 libras	179	358	4.296,00
<b>Total</b>	<b>334</b>	<b>513</b>	<b>6.156,00</b>

*Nota. La presente tabla indica la compra anual de familias que consumen pulpa*

**Consumo Promedio Año** = Total anual / N

$$= 6.156 / 334$$

$$= 18 \text{ libras anual por familia}$$

### **Descripción:**

Según los datos recolectados se pudo evidenciar que el consumo promedio de los habitantes de la ciudad de Loja es de 6.156 libras equivalente a 18 libras anuales por familia.

## Proyección de la demanda potencial

**Tabla 36.**

*Proyección de la Demanda Potencial*

<b>Años</b>	<b>Familias (2,65%)</b>	<b>Demandantes potenciales, consumo de pulpa (89%)</b>	<b>Consumo anual (libras)</b>	<b>Demanda Potencial (libras)</b>
0	13.957	12.422	18	228.947
1	14.327	12.751	18	235.014
2	14.707	13.089	18	241.242
3	15.096	13.436	18	247.634
4	15.496	13.792	18	254.197
5	15.907	14.157	18	260.933

*Nota. La presente tabla indica la proyección de la demanda potencial para los 5 años de vida útil de la empresa*

Para el análisis de la demanda potencial dentro del estudio de mercado se consideró a las familias de la ciudad de Loja con gustos y preferencias por la pulpa de papaya la cual fue proyectada con el 2,65%.

### **Demanda real**

La demanda real hace referencia al análisis del volumen que se consume del producto que se pretende ubicar en el mercado con el fin de satisfacer las necesidades de los consumidores.

**Población de familias de estrato socioeconómico medio que consumen pulpa de papaya en la Ciudad de Loja: 260 familias (78%)**

**Tabla 37.**

*Compra anual de pulpa de papaya*

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Compra mensual</b>	<b>Compra anual</b>
1 libra	115	115	1.380,00
2 libras	145	290	3.480,00
<b>Total</b>	<b>260</b>	<b>405</b>	<b>4.860,00</b>

*Nota. La presente tabla muestra la compra anual de pulpa de papaya congelada*

**Consumo promedio año = Total anual / N**

= 4.860 / 260

= 19 libras anuales por familia

### **Descripción:**

El consumo promedio de las familias de la ciudad de Loja es de 4.860 libras, lo que corresponde a 19 libras anuales por familia.

## Proyección de la demanda real

**Tabla 38.**

*Proyección de la demanda real*

Años	Demanda potencial	Demandantes reales, consumo pulpa papaya (78%)	Consumo anual (libras)	Demanda real (libras)
0	12.422	9.689	19	181.109
1	12.751	9.946	19	185.908
2	13.089	10.209	19	190.835
3	13.436	10.480	19	195.892
4	13.792	10.758	19	201.083
5	14.157	11.043	19	206.412

*Nota. La presente tabla indica la proyección de la demanda real para los 5 años de vida útil de la empresa*

Según los datos obtenidos se pudo calcular que en el primer año existe un consumo de 181.109 libras de pulpa de papaya

## Demanda efectiva

La demanda efectiva enseña el deseo de adquirir un bien o servicio en este caso de la pulpa de papaya a un precio determinado y que cuentan con la capacidad de hacerlo es decir la cantidad de producto que llegara a venderse.

## Proyección de la demanda efectiva

**Tabla 39.**

*Proyección de la demanda efectiva*

Años	Demandantes reales	Demandas efectivas (88%)	Libras	Demanda efectiva (consumo libras)
0	9.689	8.526	19	159.376
1	9.946	8.752	19	163.599
2	10.209	8.984	19	167.935
3	10.480	9.222	19	172.385
4	10.758	9.467	19	176.953
5	11.043	9.717	19	181.642

*Nota. La presente tabla indica la proyección de la demanda efectiva para los 5 años de vida útil de la empresa*



La demanda efectiva se refiere a la disposición y capacidad de los consumidores para comprar nuestro producto, para el consumo de pulpa de papaya consta el 88% que equivale a 9.689 familias de la Ciudad de Loja para el primer año, con un promedio anual de consumo de 19 libras, por lo tanto, como resultado se tiene un consumo en libras de 159.376.

#### **7.1.4.2. Análisis de la oferta**

La oferta es la cantidad del producto o servicio que los productores están dispuestos a colocar en el mercado durante un periodo de tiempo establecido y precio determinado.

Para el respectivo análisis de la oferta se tomó en cuenta aquellos locales comerciales que tienen mayor participación en el mercado en lo que corresponde a la comercialización de pulpa de papaya congelada, de los cuales se tomó en cuenta los siguientes:

1. Importadora Calca y Calca Ltda.
2. Puerta del Sol
3. Supermaxi S.A
4. Supermercado MICHAEL
5. MÁS Supermercado
6. ZERIMAR centro
7. SUPERMARKET
8. Importadora ROMAR
9. Supermercado ZAKA
10. Supermercado AHORRA MÁS
11. GALTOR Supermercado
12. Supermercado ECONOMAX
13. Supermercado YEROVY
14. Supermercado Rocío
15. Supermercado MERCATOA
16. Supermercado MAXI AHORRO
17. Autoservicio Bodega central
18. Autoservicio Mega Económico

**Tabla 40.***Venta promedio mensual*

Consumo mensual	Frecuencia	Libras que se consume por locales comerciales	Consumo mensual (libras)
1 libra	6	6	423,00
2 libras	8	16	1.448,00
<b>Total</b>		22	1.871,00

*Nota. La presente tabla indica la venta de promedio mensual*

Según el análisis realizado se determina que al mes se vende 1.871 libras de pulpa de papaya congelada, posteriormente procedemos a multiplicar por 12 meses del año.

**Tabla 41.***Promedio de ventas anuales*

Descripción	Consumo mensual (libras)	Meses	Oferta anual (libras)
Pulpa de papaya	1.871	12	22.452

*Nota. La presente tabla indica el promedio de ventas anuales*

Una vez realizado la respectiva multiplicación del consumo mensual se determinó que los locales comerciales que ofertan pulpa de papaya congelada en la Ciudad de Loja ofrecen 22.452 libras de este producto anual, dentro de los cuales lo comercializan en distintas cantidades, a continuación, se procede a realizar la proyección de la oferta a cinco años de vida útil del proyecto, considerando la tasa de crecimiento comercial la misma que corresponde a 9,6% según la Cámara de Comercio de Loja.

**Tabla 42.***Proyección de la oferta*

Años	Tasa de crecimiento	Oferta Proyectada
0		22.452
1	9,6%	24.607
2	9,6%	26.970
3	9,6%	29.559
4	9,6%	32.396
5	9,6%	35.506

*Nota. La presente tabla indica la proyección de la oferta*

Para la proyección se procedió a utilizar la oferta anual determinada anteriormente que fue de 22.452 libras de pulpa de papaya para el año 0 a esa oferta se la multiplica por la tasa de crecimiento 9,6% y se la suma el mismo valor de la oferta, este mismo proceso es aplicable para los demás años consecutivos de vida útil del proyecto.

#### 7.1.4.3. Balance de Oferta y Demanda

Para realizar el balance de la oferta y demanda es necesario aplicar la siguiente formula:

$$\text{Demanda efectiva} - \text{Oferta proyectada} = \text{Demanda Insatisfecha}$$

**Tabla 43.**

*Balance oferta y demanda*

Años	Demanda Efectiva	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
0	159.376	22.452	136.924
1	163.599	24.607	138.992
2	167.935	26.970	140.965
3	172.385	29.559	142.826
4	176.953	32.396	144.557
5	181.642	35.506	146.136

*Nota. La presente tabla indica el balance oferta y demanda*

Para el respectivo calculo se procedió a restar la oferta proyectada de la demanda efectiva, corroborando que existe una demanda insatisfecha de 136.924 libras de pulpa de papaya.

#### 7.1.5. Estrategias de comercialización

El plan de comercialización es de vital importancia para la realización del proyecto ya que nos ayudara a comercializar y de igual posicionar el producto (pulpa de papaya congelada) en el mercado llegando a satisfacer las necesidades de los consumidores.

##### 7.1.5.1. Producto

El producto está elaborado a base de papaya madura la cual otorga múltiples beneficios para la salud, por cada 100g aporta proteína, vitamina A, vitamina C, calcio, magnesio, fosforo y potasio. Es un producto 100% natural, sin azúcar añadida y nutritivo considerando que en la actualidad las personas buscan alternativas saludables.

El producto para la respectiva comercialización tendrá las siguientes características:

### 7.1.5.2. Características del producto

**Tabla 44.**

*Características del producto*

<b>Producto</b>	Pulpa de papaya congelada
<b>Nombre</b>	PULPAYA
<b>Ingredientes</b>	Papaya madura y conservantes
<b>Eslogan</b>	Deliciosamente natural
<b>Empaque</b>	Bolsa plástica de polietileno – 2 libras



*Nota. La presente tabla indica las características del producto*

### 7.1.5.3. Logotipo

El logotipo es un diseño gráfico que representa la imagen del proyecto con respecto a la pulpa de papaya congelada donde es de gran utilidad ya que ayuda a identificar a la misma.

**Figura 33.**

*Logotipo de la Empresa*



*Elaboración: María Illescas*

**Parte delantera de las etiquetas**

**Figura 34.**

*Parte delantera de la etiqueta*



*Elaboración: María Illescas*

## Parte posterior de las etiquetas

### Figura 35.

Parte posterior de la etiqueta

### PULPA DE PAPAYA CONGELADA

**Ingredientes:** Papaya madura y conservante

Este producto no contiene colorantes ni sabores artificiales

**Forma de consumo y uso previsto:** La pulpa puede emplearse en jugos o batidos, granizados, postres, mermeladas, helados, entre otros. Para su consumo se recomienda diluir una parte de pulpa por dos partes de agua o leche y agregar el endulzante a su gusto.



**Vida útil:** Un año en condiciones de congelación (-18°C).

Producto Ecuatoriano hecho en la Ciudad de Gualaquiza.

INFORMACIÓN NUTRICIONAL	
(por cada 100 g de producto)	
Valor energético	23,3 kcal / 97,47 kJ
Carbohidratos	5,3 g
Proteínas	0,30 g
Grasas	0,1 g
Grasas saturadas	0 g
Colesterol	0 mg
Hidratos de carbono	35,2 g
Fibra alimentaria	0,50 g
Sodio	0,1 mg
Azúcares	34 g
Proteínas	0 g
Vitamina C	0,1 mg
Agua	966 mg

\*Porcentajes diarios basados en una dieta de 2.000 calorías. Sus valores pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades calóricas

Elaboración. María José Illescas

#### 7.1.5.4.Precio

Para fijar el precio de la pulpa de papaya congelada se tomará en consideración los valores del estudio financiero que abarcan desde los costos de producción, costos operativos y aquellos gastos que incurren en la obtención del producto final.

El análisis del precio es sumamente importante ya que ayudará a determinar la rentabilidad del producto (pulpa de papaya congelada), es por ello que también se debe tomar en cuenta el precio actual de la competencia de los locales comerciales de la Ciudad de Loja.

- **Precio de la competencia**

Al haber realizado el estudio de investigación mediante la observación directa a los locales comerciales que ofertan este tipo de producto (pulpa de papaya congelada) en la Ciudad de Loja se obtuvo los siguientes precios establecidos:

**Tabla 45.**

*Precio de la competencia*

<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>
<b>1 Libra</b>	• \$1,99
	• \$2,21
	• \$2,28
	• \$2,42
	• \$2,52
<b>2 Libras</b>	• \$3,15
	• \$3,72
	• \$3,92
	• \$3,98

*Nota. Precios de la competencia obtenidos mediante la observación directa*

- **Precio de acuerdo al costo de producción**

El costo de producción fue establecido para la cantidad de 2 libras de pulpa de papaya la cual tuvo mayor acogida al momento de haber realizado la investigación en los gustos y preferencias de los consumidores.

Al haber establecido los costos de materiales, materia prima, mano de obra, gastos necesarios, capital y otros procesos empleados para la producción del mismo se determinó que su costo unitario de producción para los 5 años de vida útil de la empresa son los siguientes:

**Tabla 46.**

*Costo unitario de producción*

Años	Costo Unitario de Producción
1	\$ 1,89
2	\$ 1,94
3	\$ 1,99
4	\$ 2,05
5	\$ 2,10

*Nota. Esta tabla indica el costo unitario de producción de 5 años*

- **Precio de acuerdo al proyecto**

Luego de obtener el costo unitario de producción se estableció un margen de utilidad que proporcione a la empresa un nivel de rendimiento durante su ejecución, donde se vio pertinente incrementar el 35% a cada una de las cantidades ya establecidas. A continuación, se puede observar el precio de venta al público en la siguiente tabla:

**Tabla 47.**

*Precio de venta al público*

Años	PVP
1	\$ 2,55
2	\$ 2,65
3	\$ 2,70
4	\$ 2,80
5	\$ 2,85

*Nota. La presente tabla indica el precio de venta al público*

#### **7.1.5.5.Plaza**

El canal de comercialización que utilizará la empresa es de tipo indirecto, puesto que se ha decidido ofertar el producto en: mercados, supermercados, autoservicios, bodegas y tiendas de la Ciudad de Loja. Por ello se contratará un vendedor el mismo que será responsable de llegar al intermediario para que el producto llegue al consumidor final o cliente.

**Figura 36.**

*Canal de comercialización*





## **Promoción**

La promoción que se realizará como estrategia fue tomada de la información recopilada de las encuestas a los consumidores (Ver Tabla 25.) la cual consta se detalla a continuación:

- Descuento del 3% en compras superiores a \$60,00

**Figura 37.**

*Porcentaje de descuento*



*Elaboración. María Illescas*

### **7.1.5.6.Publicidad**

Se realizará la respectiva publicidad mediante tarjetas de presentación donde se encuentra establecido los datos de la empresa, también se usó las redes sociales para lo cual se creó una página oficial de la empresa en: Facebook e Instagram ya que actualmente son consideradas tendencia en la era digital; además se dio a conocer información del producto mediante cuñas radiales, en la Radio Boquerón 93.7 FM-Loja considerada la más sintonizada de la Ciudad de Loja.

## Tarjetas de presentación

**Figura 38.**

*Parte delantera de la tarjeta de presentación*



*Elaboración. María Illescas*

**Figura 39.**

*Parte posterior de la tarjeta de presentación*



*Elaboración. María Illescas*

## Cuñas radiales

**Figura 40.**

*Cuña Radial de Radio Boquerón*



*Elaboración. Radio Boquerón 93.7 FM*

### **7.2. Estudio técnico**

El estudio técnico permite determinar la capacidad que tendrá la empresa para producir pulpa de papaya congelada durante un periodo de tiempo.

#### **7.2.1. Tamaño del proyecto**

El tamaño del proyecto es de vital importancia ya que se determina la capacidad que se debe instalar para atender satisfactoriamente a la demanda del mercado objetivo.

Para determinar el tamaño de la planta se debe considerar: la demanda existente, la capacidad instalada, capacidad utilizada, abastecimiento de materia prima, tecnología, mano de obra requerida, etc.

##### **7.2.1.1. Capacidad Instalada.**

Para la capacidad instalada se toma en cuenta el volumen total de producción (100%) de la maquinaria principal la cual consiste en una despulpadora semi-industrial, la misma que tiene una cantidad de producción de 80 libras por hora.

Para el presente proyecto la máquina aprovecha solamente el 70% de la fruta para la elaboración de la pulpa, donde se le adjunta el 5% de pérdida en recepción y selección de materia prima, 5% en pesaje, de modo que solamente se aprovecha el 60% del peso total de las cajas de papaya.

La capacidad se reduce a 48 libras por hora quedando de la siguiente manera su capacidad:

1 unidad                      2 libras  
 X                                48 libras

**X**= 24 unidades

Al utilizar el 60% de aprovechamiento del fruto en pulpa se tiene como resultado la producción de 24 unidades de 2 libras.

**Tabla 48.**

*Cálculo de la capacidad instalada*

Unidades de pulpa de papaya de 2 libras	Tiempo de producción	Descripción	Total de Unidades
24	24	Horas	576
576	365	Días	210.240

*Nota. La presente tabla indica el cálculo de la capacidad instalada*

**Descripción:**

Dentro de la capacidad utilizada la empresa estima una producción de 24 unidades por hora, trabajando las 24 horas del día, obteniendo un resultado de 576 unidades diarias. Tomando el resultado de las libras producidas al día se procede a multiplicar por los 365 días del año, teniendo como resultado final una capacidad de 210.240 unidades de 2 libras.

**7.2.1.2.Capacidad Utilizada**

Para determinar la capacidad utilizada se tomó en cuenta la demanda del mercado, esta se establece en base a los días que laborara la empresa, considerando la capacidad de producción de la despulpadora semi-industrial. Para el respectivo cálculo se considera la producción de la capacidad instalada de 24 unidades en 60 minutos, tiempo respectivo en el cual se llevará a cabo la elaboración de la pulpa de papaya de 2 libras.

A continuación, se determina la capacidad utilizada en la siguiente tabla:

**Tabla 49.**

*Cálculo de la demanda utilizada*

Unidades de pulpa de papaya de 2 libras	Tiempo de producción	Descripción	Total de unidades
24	8	horas	192
192	5	días	960
960	52	semanas	49.920

*Nota. La presente tabla indica el cálculo de la demanda utilizada*

**Descripción:**

De acuerdo al flujograma de tiempos y movimientos se determinó la producción de pulpa de papaya donde el tiempo laborable establecido por la República del Ecuador es de 8 horas diarias. Dentro de la capacidad utilizada la empresa estima una producción de 24 unidades de pulpa de papaya por hora, trabajando las 8 horas diarias que se mencionó anteriormente, da como resultado 192 unidades diarias. Por consiguiente, se procede a multiplicar por 5 días de la semana y su respectivo resultado por 52 semanas del año, dando como resultado final una producción de 49.920 unidades.

**Participación de mercado****Tabla 50.**

*Cálculo de la participación del mercado*

Años	Demanda Insatisfecha	Capacidad Utilizada de pulpa de papaya de 2 libras	Porcentaje de participación en el mercado
0	136.924	49.920	36%
1	138.992	49.920	36%
2	140.965	49.920	35%
3	142.826	49.920	35%
4	144.557	49.920	35%
5	146.136	49.920	34%

*Nota. La presente tabla indique la participación de mercado en la capacidad utilizada*

**Descripción:**

Para el respectivo cálculo de la participación del mercado se procedió a multiplicar la capacidad utilizada (49.920 unidades) por 100 y su resultado se lo divide para la demanda insatisfecha (136.924 unidades), dando como resultado para el año 0 un 36%.

**7.2.2. Localización de la Planta**

El estudio de la localización consiste en la ubicación geográfica de la nueva entidad productiva de pulpa de papaya congelada.

De tal modo para determinar la mejor ubicación para el establecimiento del proyecto, el estudio de localización se subdivide en dos partes: macrolocalización y microlocalización, los cuales se detallan a continuación:

### **7.2.2.1.Macrolocalización**

La macrolocalización del proyecto se refiere a la ubicación de la macrozona en la cual se establecerá la empresa productora y comercializadora de pulpa de papaya congelada.

La empresa estará ubicada en el Ecuador, en la Zona 6, en el extremo sur de la Provincia de Morona Santiago, Cantón Gualaquiza, Ciudad de Gualaquiza.

## Mapa político del Ecuador

Figura 41.

Mapa político del Ecuador

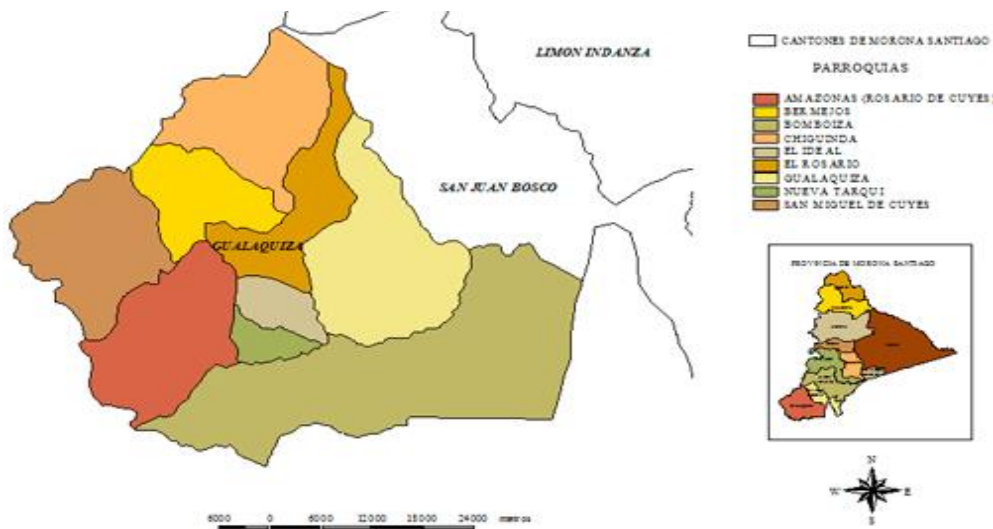


Nota. Mapa político del Ecuador. Fuente: Google Maps

## Mapa del Cantón Gualaquiza

Figura 42.

Mapa del Cantón Gualaquiza



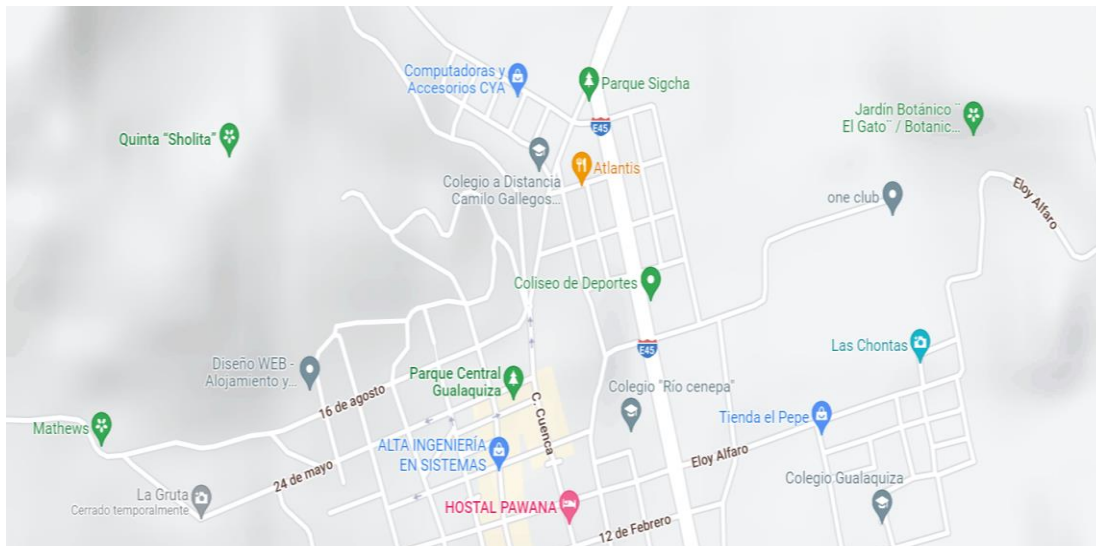
Nota. Mapa del cantón Gualaquiza. Fuente: Google Maps

### 7.2.2.2.Microlocalización

La microlocalización del proyecto nos indicará la mejor alternativa de instalación de la empresa productora y comercializadora de pulpa de papaya congelada dentro de la macrozona elegida, para ello se ubicará ubicada en la zona norte de la Ciudad de Gualaquiza exactamente en las calles Cipreses cerca del Colegio de Bachillerato Camilo Gallegos Toledo.

#### Figura 43.

##### Microlocalización



Nota. Mapa de macrolocalización de la empresa. Fuente. Google Maps

### 7.2.3. Ingeniería del proyecto

La Ingeniería del proyecto permite definir el componente tecnología necesario para la producción de la pulpa de papaya congelada, además de la infraestructura física y proceso de producción.

#### 7.2.3.1. Proceso productivo

Se estableció los respectivos procesos de producción en los cuales se transformó la materia prima (papaya) en el producto final a la venta (pulpa de papaya congelada).

##### Descripción:

1. Recepción y selección de Materia Prima: Aquí se receipta la materia prima, papaya y se selecciona eliminando producto demasiado pequeño y en mal estado. Tiempo aproximado para el efecto 5 minutos.



2. Pesaje: Permite conocer con exactitud la cantidad de materia prima que recibimos de los proveedores, se trabaja con cajas de 16 kg que equivalen a 35 libras donde su contenido vario desde 7 hasta 12 papayas. Tiempo aproximado 2 minutos
3. Limpieza y desinfección: A la materia prima se la procede a limpiar y desinfectar para evitar bacterias. Tiempo aproximado 6 minutos
4. Escaldado: Se procede a sumergir la fruta en agua hirviendo, con el fin de ablandarla y aumentar el rendimiento de la pulpa. Tiempo aproximado 5 minutos
5. Despulpado: A continuación, se ingresa la papaya a la despulpadora semi-industrial, para separar las semillas y sus cascarras de la pulpa de la fruta. Tiempo aproximado 22 minutos
6. Pasteurización: La pulpa es sometida a un calentamiento en un recipiente a baja temperatura, para poder eliminar todas las bacterias patógenas y que sea seguro de consumir. Tiempo aproximado 4 minutos
7. Control y verificación de calidad: Se procede a verificar que el producto cumplan con todos los requerimientos de calidad. Tiempo aproximado 3 minutos.
8. Peso y empaque al vacío: Se procede a pesar y empacar el producto en la máquina empacadora. Tiempo requerido para este fin 5 minutos
9. Congelamiento: Se lleva el producto terminado al lugar donde permanecer hasta su respectiva distribución. Tiempo requerido 4 minutos
10. Almacenamiento y distribución: Por último, se procede a la respectiva distribución del producto. Tiempo requerido 4 minutos

**Tabla 51.***Proceso productivo de la pulpa de papaya congelada*


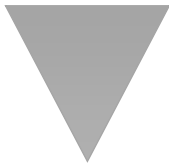

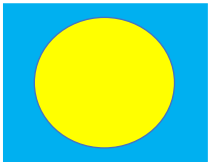
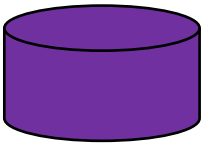
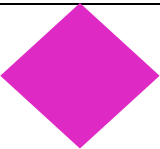


	<b>Proceso Productivo</b>	<b>Minutos</b>	<b>Observación</b>
1	Recepción y selección de materia prima	5	Manual
2	Pesaje	2	Manual
2	Limpieza y desinfección de la papaya	6	Manual
3	Escaldado	5	Manual
4	Despulpado	22	Maquinaria
5	Pasteurización	4	Manual
6	Control y verificación de calidad	3	Manual
7	Peso y empaque al vacío	5	Maquinaria
9	Congelamiento	4	Maquinaria
10	Almacenamiento y distribución	4	Manual
<b>Total en minutos</b>		<b>60</b>	

*Nota. La presente tabla indica el proceso productivo de la pulpa de papaya congelada***7.2.3.2. Diagrama de flujo**

Un diagrama de procesos permite a la empresa representar gráficamente las actividades que se involucran en la elaboración del producto final utilizando una serie de símbolos tradicionales. Estas figuras se detallan a continuación en el siguiente cuadro:

**Tabla 52.***Diagrama de flujo de procesos de producción*

<b>Símbolo</b>	<b>Actividad</b>	<b>Significado</b>
	Operación	Representa la actividad llevada a cabo en el proceso
	Inspección	Aplica en aquellas operaciones que requieren de supervisión

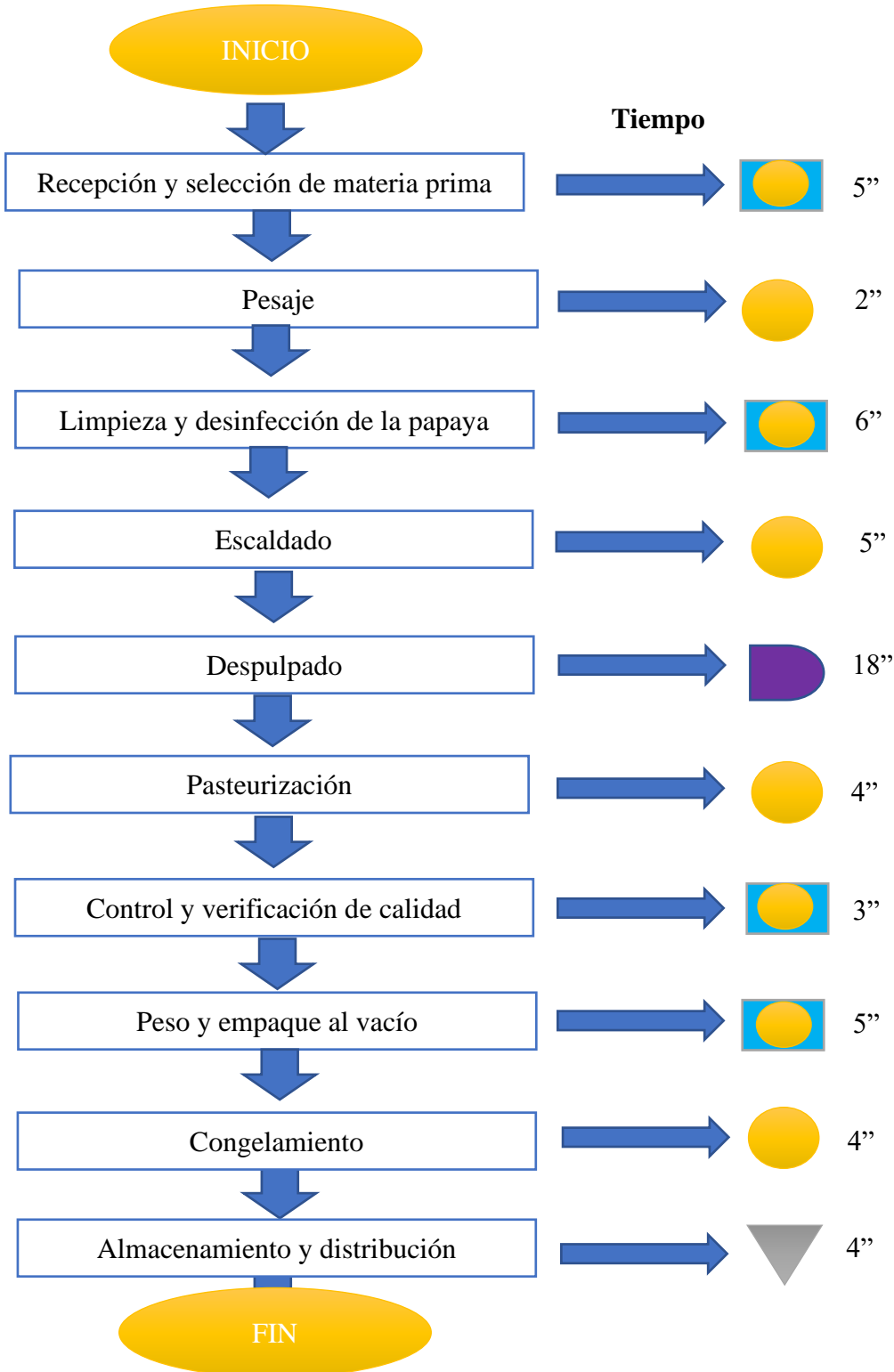
	Transporte	Indica transporte
	Almacenaje	Se guarda o se protege el producto o los materiales
	Demora	Representa demora en la secuencia de una actividad
	Actividad combinada	Operación combinada con una inspección
	Base de datos	Punto de archivo donde se retiene temporalmente información, en espera que se cumplan otros procesos
	Punto de decisión	Nos permite analizar una situación, con base en los valores verdadero o falso
	Dirección de flujo	Indica el orden de la ejecución de las operaciones
	Inicio/ Final	Representa el inicio y el final de un proceso

*Nota. La presente tabla indica el diagrama de flujo de procesos de producción.*

### 7.2.3.3. Flujograma del proceso productivo de pulpa de papaya de 2 libras

Figura 44.

Flujograma del proceso productivo




El tiempo estimado para la elaboración de 24 unidades de pulpa de papaya (2 libras) es de 60 minutos equivalente a 1 hora.

#### 7.2.3.4. Componente tecnológico

Dentro del componente tecnológico se detallará la maquinaria adecuada para cumplir con los requerimientos del proceso productivo de la pulpa de papaya congelada.

**Tabla 53.**

*Componente tecnológico*

Maquinaria y Equipo		
Nombre	Detalles	Imagen
Despulpadora semi- industrial	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Marca:</b> Distribuidora IMARCA C.A</li> <li>• Fabricada en acero inoxidable AISI 430</li> <li>• Aprovechamiento de la fruta de entre 50% y 90%</li> <li>• Peso: 16 kilos</li> <li>• Capacidad de producción: 60 libras de fruta por hora</li> <li>• Tubo de entrada de la fruta y salida de la pulpa: 30 cm de circunferencia</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Marca:</b> Distribuidora IMARCA C.A</li> <li>• Motor enfriado por ventilador para evitar el sobrecalentamiento en</li> </ul>	<p>Comercializadora Arango</p>

---

**Selladora,  
empacadora  
al vacío**

- la utilización repetida y constante
- 210 vatios de motor (120 V, 60 Hz)
  - Bomba de vacío que proporciona 23 “HG de fuerza de vacío
  - Fácil de usar, Control Panel con luz de fondo
  - Sella bolsas de hasta 11 “(28 cm) de ancho
  - Apertura de Cámara de vacío en forma angulada para evitar que entren líquidos en la cámara de vacío
  - Modo automático para que selle con un solo toque
  - Diseño robusto negro con tapa de acero inoxidable



Distribuidora Indumak

---

**Congelador  
Freezer  
Horizontal  
Blanco**

- **Marca:** Omega
- Capacidad en volumen: 500 L
- Color blanco.
- Doble puerta.
- Con cerradura



Almacenes Mi Ahorro

---

- 
- Dimensiones:  
1970x770x860 mm
  - Peso 82 kl.
- 

**Balanza**

- Capacidad: 30 Kilos
- Color: azul y blanco



Almacenes Mi Ahorro

---

**Muebles y Enseres de producción**

---

**Mesa de  
acero  
inoxidable**

- Color: Gris
- Medida: 220x80x90 cm
- Alta durabilidad
- Higiene en la  
preparación de  
alimentos.



Almacenes Mi Ahorro

---

**Estanterías  
metálicas**

- Color: gris
- Medidas:  
200X113X40CM



Almacenes Mi Ahorro

---

**Equipos de computación (Computadoras y Accesorios C y A)**

---

---

**Computadora**

- Marca: Notebook HP
- Color: crema
- Tamaño: 14 pulgadas
- Tipo: Core i3



---

**Impresora**

- Marca: Epson 3210
- Color: negro



---

**Suministros de oficina (Papelería Santiago)**

---

**Esferográfico**

- Esferos Bic punta fina
- Material: plástico
- Color: azul y negro
- Peso: 5.8 g



---

**Archivadores**

- Carpeta archivadora
- Color: negro





---

**Papel para impresora**

- Resmas de papel de impresora A4
- Cantidad: 500 hojas
- Color: Blanco polar
- Precio: \$5,00



---

**Tinta para la impresora**

- Kit tintas EPSON
- Precio: \$44



---

**Calculadora**

- Marca: Casio
- Color: azul
- Precio: \$23



- 
- Cantidad: 100 Unidades

## Facturas



---

## Implementos de producción (Almacenes Mi Ahorro)

---

### Olla de acero inoxidable

- Marca: Umco
- Capacidad: 50 litros
- Color: gris



---

### Tina de metal galvanizado de acero inoxidable

- Color: gris
- Capacidad: 60 litros



---

**Cilindro industrial**

- Cilindro de gas 15 K
- Color: amarillo



---

**Cucharon de metal**

- Marca: Millvado
- Color: gris



---

**Cuchillo**

- Marca: Sukasa
- Color: mango de color negro y cuchilla gris
- Cuchillo con hoja de acero inoxidable
- Diseño ergonómico



**Materiales y útiles de aseo (Kapedi)**

---

**Escoba**

- Precio: \$2
  - Material: plástico
-



---

**Trapeador**

- Manual
- Mechudo de 320 G.
- Proporciona gran absorción



---

**Recogedor**

- Marca: Total Clean
- Material: plástico y mango de madera
- Color: azul



---

**Desinfectante**

- Desinfectante para pisos
- Antibacterial
- Fresca lavanda



---

**Basurero**

- Marca: Dust
- Basurero con tapa balancín
- Ligero
- Su tapa evita que salga malos olores
- Capacidad: 24 litros
- Color: Gris, crema y negro



---

**Funda para basura**

- Color: negro
- Medida: 30x36
- Cantidad: 10 Unidades



---

**Vehículo**

---

**Furgoneta frigorífica**

- Diseñado para permitir transportar productos sensibles a la temperatura en las mejores condiciones de frío.
- Año: 2018
- Volumen útil: 11 m<sup>3</sup>
- Peso total con carga máxima: 3.500 Kg



Mercado Libre

---

- Carrocería: Monotérmica y multitemperatura.
- Grupo frigorífico: Clases A y C (ruta y corriente)

*Nota. La presente tabla indica los componentes tecnológicos necesarios para la producción y comercialización de pulpa de papaya congelada*

#### **7.2.4. Infraestructura física**

Se considera detalladamente las áreas y los espacios en donde se realizará el respectivo proceso productivo de la pulpa de papaya congelada hasta la distribución del mismo, consiste detalladamente en las especificaciones de las áreas, volúmenes y dimensiones, detallando cada uno de los espacios requeridos.

##### **7.2.4.1. Distribución física de la planta**

La empresa “PULPAYA” dedicada a la producción y comercialización de pulpa de papaya en la Ciudad de Gualaquiza requerirá un total de 121 m<sup>2</sup>.

**Tabla 54.**

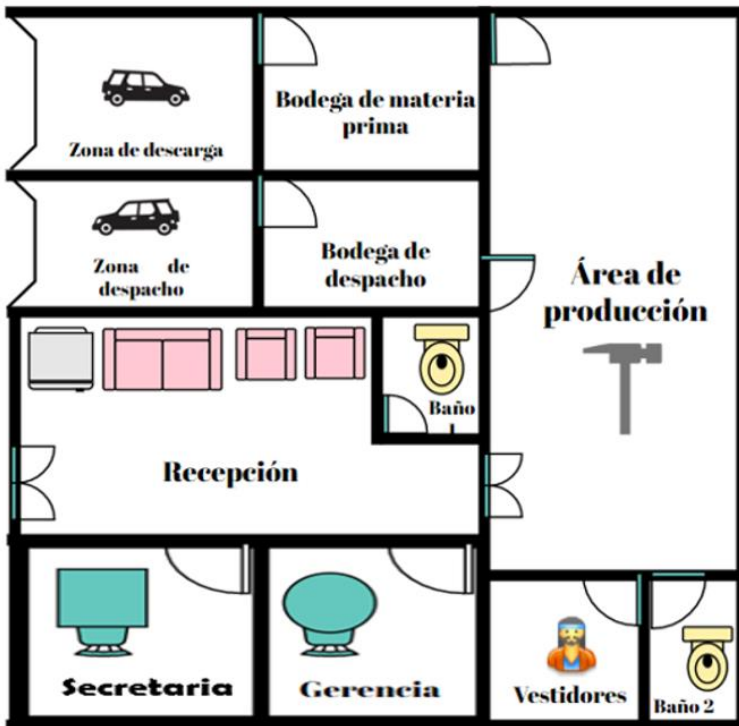
*Diseño de planta*

<b>Distribución de la planta</b>	
<b>Área</b>	<b>m<sup>2</sup></b>
Recepción	14 m <sup>2</sup>
Secretaría-Contable	12 m <sup>2</sup>
Gerencia	12 m <sup>2</sup>
Zona de descarga (materia prima)	12 m <sup>2</sup>
Zona de despacho (producto final)	12 m <sup>2</sup>
Área de producción	25 m <sup>2</sup>
Baños (2)	8 m <sup>2</sup>
Vestidores	6 m <sup>2</sup>
Bodega de materia prima	10 m <sup>2</sup>
Bodega de despacho	10 m <sup>2</sup>
<b>Total</b>	<b>121 m<sup>2</sup></b>

*Nota. La presente tabla indica la distribución de la planta.*

Figura 45.

*Distribución de la planta*



Nota. El presente gráfico indica la distribución de la empresa.

### 7.2.5. Diseño organizacional

- **Base Legal:**

Para la creación de toda empresa se requiere cumplir con algunos requisitos establecidos en la Ley de empresas unipersonales de responsabilidad limitada del Ecuador donde se establece los requerimientos para su constitución.

- **Acta constitutiva**

Se constituirá como una empresa unipersonal de responsabilidad limitada, según el art. 2 de la Ley de empresas unipersonales, que establece que una empresa se conforma por una sola persona jurídica distinta e independiente de la persona natural a quien pertenezca, por lo que, los patrimonios de la una y de la otra, son patrimonios separados; y realizan el comercio bajo una razón social o denominación objetiva conocida como; “Empresa Unipersonal de responsabilidad limitada” o su abreviatura “E.U.R.L”. (Nacional, 2006)

El principio de existencia de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada es la fecha de inscripción del acto constitutivo en el Registro Mercantil de su domicilio principal.

**Especificaciones:**

La persona natural a quien pertenece una empresa unipersonal de responsabilidad limitada se llama “gerente-propietario”.

Aunque tuviera formada sociedad conyugal al constituirse la empresa, el gerente-propietario o la gerente propietaria se reputará, respecto de terceros.

No podrán constituirse empresas unipersonales de responsabilidad limitada, las personas jurídicas ni las personas naturales que según la ley no pueden ejercer el comercio.

El domicilio principal de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará en el lugar que se determine en el acto de su constitución. (Nacional, 2006)

- **Nombre o Razón Social De La Empresa**

La razón social de la empresa será: PULPAYA E.U.R.L., la misma que se encargará de brindar el producto cumpliendo con todas las disposiciones de la ley y del ministerio competente.

- **Domicilio:**

La empresa se constituye en la zona norte de la Ciudad de Gualaquiza exactamente en las calles Cipreses cerca del Colegio de Bachillerato Camilo Gallegos Toledo.

- **Objeto:**

El objeto principal de la Empresa PULPAYA E.U.R.L., será la producción y comercialización de pulpa de papaya congelada.

- **Plazo de duración:**

El tiempo de duración de las actividades económicas que desarrollará la empresa será de 5 años a partir de la suscripción en el registro mercantil.

- **Administrador y representante legal:**

El representante legal de la Empresa PULPAYA E.U.R.L., será María José Illescas Cajamarca de nacionalidad Ecuatoriana y domicilio en la provincia de Morona Santiago, Ciudad de Gualaquiza.



### **7.2.6. Estructura empresarial**

Se conforma por la estructura organizativa con la cual se ejecutará la empresa, permitiendo asignar las respectivas funciones y responsabilidades a cada personal que laborará dentro de la misma.

#### **7.2.6.1. Niveles Jerárquicos de Autoridad**

La Empresa PULPAYA E.U.R.L., contará con los siguientes niveles:

##### **1. Nivel Legislativo**

Está conformado por el o los dueños de la Empresa que se los considera con el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas.

##### **2. Nivel Ejecutivo**

Lo conforma el Gerente-Administrador el cual es nombrado por el nivel Directivo, siendo responsable del éxito o fracaso de la empresa.

##### **3. Nivel Asesor**

Atribuye a un asesoramiento en situaciones de carácter laboral y relaciones judiciales de la empresa

##### **4. Nivel de apoyo**

La conforma los puestos de trabajo que ayuden en actividades administrativas dentro de la empresa.

##### **5. Nivel operativo**

La conforma todos los puestos de trabajo que tengan relación con el proceso productivo de la empresa.

#### **7.2.6.2. Organigramas**

Constituye la representación gráfica de la empresa PULPAYA E.U.R.L, donde se establecen los empleados, sus respectivos roles y responsabilidades dentro de la misma.

- **Organigrama estructural**

Permite ubicarse de manera ordenada en la estructura organizativa de la empresa según nivel jerárquicos como: nivel directivo, nivel ejecutivo, nivel asesor, nivel auxiliar y operativo.

- **Organigrama funcional**

Se conforma por una estructura jerárquica donde se estableció el líder o gerente y sus departamentos de los cuales se detalló las funciones que tiene a su cargo.

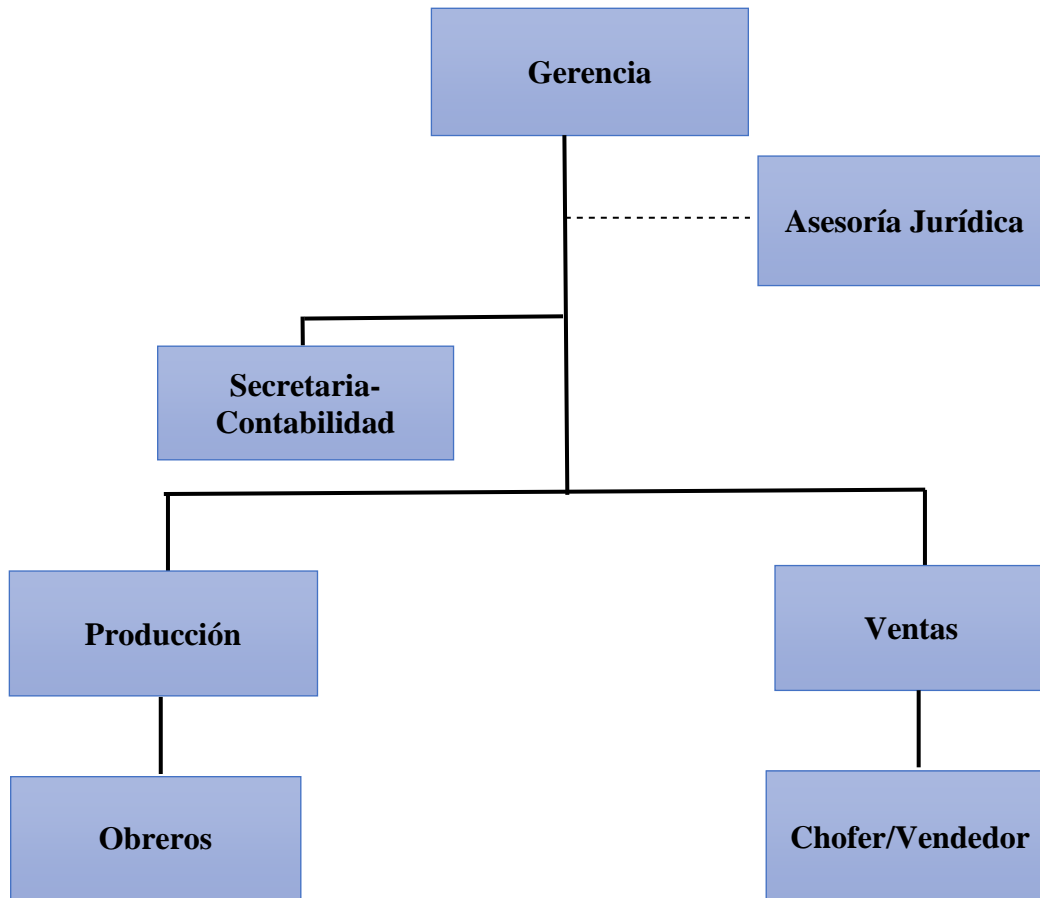
- **Organigrama de posición**

En el organigrama de posición se visualiza su rango, la persona que se encuentra a cargo y su sueldo.

## Organigrama Estructural

Figura 46.

*Organigrama estructural para la empresa "PULPAYA" E.U.R.L.*

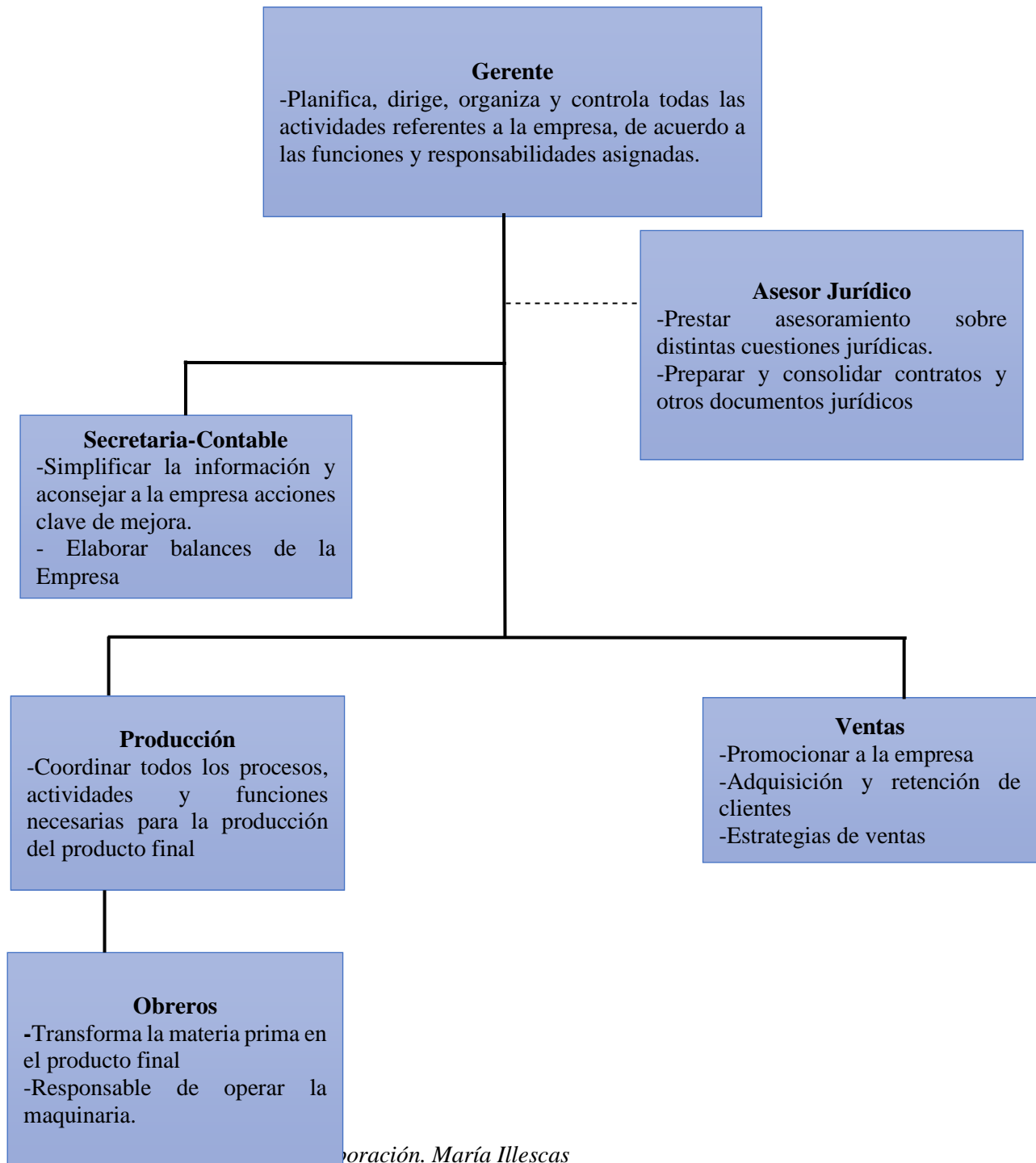


*Elaboración. María Illescas*

## Organigrama Funcional

Figura 47.

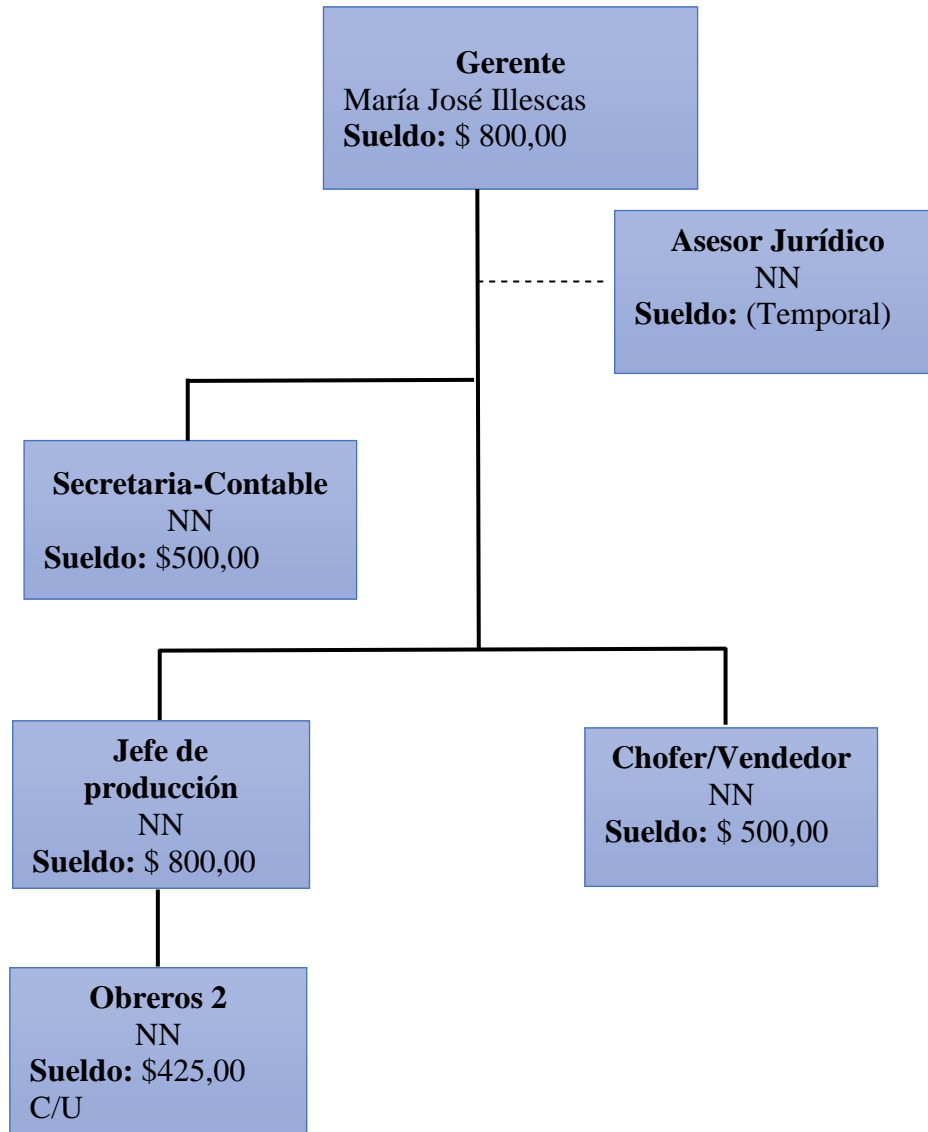
Organigrama funcional para la Empresa "PULPAYA" E.U.R.L.



## Organigrama Posicional

Figura 48.

Organigrama posicional para la Empresa "PULPAYA" E.U.R.L.

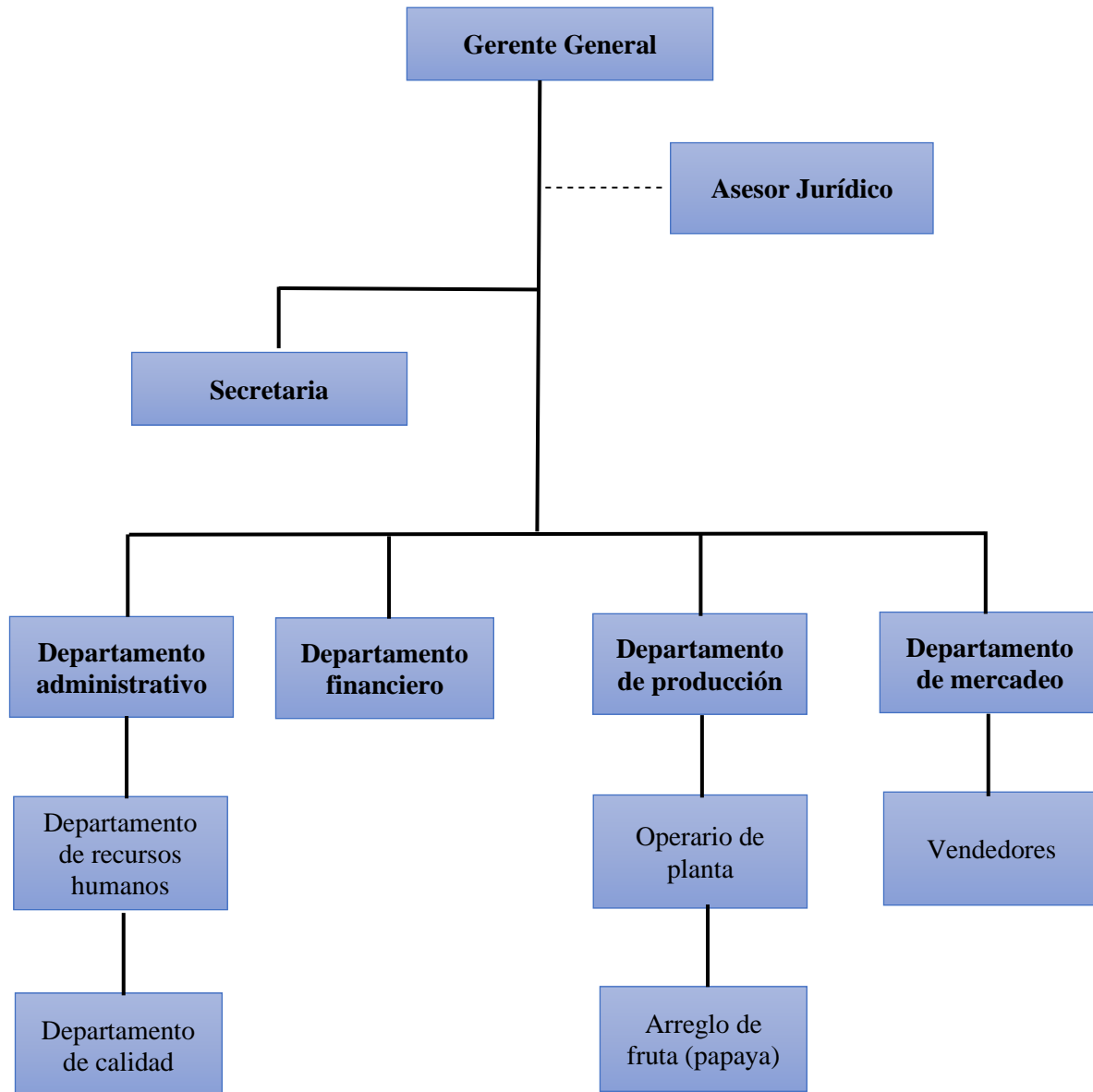


Elaboración. María Illescas

## Propuesta de organigrama para la empresa

Figura 49.

*Organigrama estructural para la Empresa "PULPAYA" E.U.R.L.*



*Elaboración. María Illescas*

### 7.2.7. Manuales De Funciones

El manual de funciones es un documento que describe los diferentes cargos del personal que labora en la empresa para llevar a cabo la respectiva gestión de cada persona.


Para la elaboración de los manuales de funciones se tomó en cuenta los siguientes parámetros:

#### 7.2.7.1. Cargos de la empresa

##### Gerente

**Tabla 55.**

*Manual de funciones del Gerente*

		<b>Empresa:</b> “PULPAYA” E.U.R.L.
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>		<b>Código:</b> 001
<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>		
<b>Título de puesto:</b>	Gerente	
<b>Nivel:</b>	Ejecutivo	
<b>OBJETIVO PRINCIPAL</b>		
Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades que se desempeñen dentro de la empresa utilizando de forma eficiente y eficaz los recursos de la misma.		
<b>FUNCIONES ESENCIALES</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Fijar objetivos para el crecimiento de la empresa</li><li>• Establecer presupuestos</li><li>• Optimizar gastos</li><li>• Establecer estrategias para el desarrollo de su productos</li><li>• Administrar adecuadamente los recursos</li><li>• Proporcionar soluciones a problemas</li><li>• Gestionar asuntos legales de la empresa</li><li>• Gestionar la relación con proveedores.</li></ul>		

---

## REQUERIMIENTOS

---

Conocimiento en administración de empresas

Mínimo 1 año de experiencia

---

## COMPETENCIAS

---

Aptitud para solucionar problemas, Excelentes capacidades comunicativas, liderazgo, creatividad, gran habilidad analítica, ser autónomo y responsable, inteligencia emocional, adaptabilidad, habilidades de negociación.

---

*Nota. La presente tabla indica los requerimientos para el cargo de gerente de la empresa*

---

### Asesor Jurídico

#### Tabla 56.

*Manual de funciones del Asesor Jurídico*

---



**Empresa:** “PULPAYA” E.U.R.L..

---

### MANUAL DE FUNCIONES

**Código:** 002

---

## DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

---

**Título de puesto:** Asesor Jurídico

---

**Nivel:** Asesor

---

**Cargo del Jefe inmediato:** Gerente General

---

## OBJETIVO PRINCIPAL

---

Brindar asesoramiento legal, garantizar la correcta constitución de la empresa, supervisor y analizar contratos con proveedores o cliente.

---

## FUNCIONES ESENCIALES

---

- Realización de todos los trámites de legalización de que deba realizar la empresa
  - Realizar trámites
  - Defender los intereses de la empresa en procedimientos judiciales
-



- Aconseja en materia de derecho empresarial
- Negocia y redacta contratos
- Resuelve los problemas legales de la empresa

---

**REQUERIMIENTOS**

---

Licenciatura en derecho (Formación en materia legal y jurídica)

Mínimo 1 año de experiencia

---

**COMPETENCIAS**

---

Habilidades comunicativas, ordenado, empático, estar en constante formación, sentido de ética y moral, habilidades sociales, organizado, responsable, puntual, capacidad de trabajo en equipo, honestidad, confianza, capacidad de resolver problemas.

---

*Nota. La presente tabla indica los requerimientos para el cargo de asesor jurídico de la empresa*

**Secretaria-Contable**

**Tabla 57.**

*Manual de funciones de la Secretaria-Contable*

---



**Empresa:** “PULPAYA” E.U.R.L.

---

**MANUAL DE  
FUNCIONES**

**Código:** 003

---

**DESCRIPCIÓN DEL PUESTO**

---

**Título de puesto:** Secretaria- Contable

**Nivel:** Auxiliar

**Cargo del jefe inmediato:** Gerente General

---

**OBJETIVO PRINCIPAL**

---

Administrar y vigilar que los recursos humanos, materiales y financieros funcionen adecuadamente según los planes ya establecidos, además analizar todo lo relacionado a la contabilidad para que la empresa este consciente de su situación financiera.

---

---

### **FUNCIONES ESENCIALES**

---

- Atender el teléfono
- Archivar documentos
- Coordinar los pagos y cobros
- Recibir la documentación que llegue a la empresa
- Llevar al día los libros de contabilidad
- Mantenimiento de registros financieros
- Preparar y presentar informes contables
- Calcular salarios de empleados
- Emitir facturas
- Clasificar y registrar los documentos legales
- Realizar declaraciones mensuales de impuestos

---

### **REQUERIMIENTOS**

---

Licenciatura en Contabilidad y Auditoría

Mínimo 1 año de experiencia

---

### **COMPETENCIAS**

---

Puntualidad, respeto, responsabilidad, habilidades organizativas, capacidad de resolución de problemas, honestidad, liderazgo, disposición a realizar un esfuerzo extra.

---

*Nota. La presente tabla indica los requerimientos para el cargo de secretaria-contable de la empresa*

## Jefe de producción

### Tabla 58.

Manual de funciones del Jefe de producción

---

	<b>Empresa:</b> “PULPAYA” E.U.R.L.
	<b>Código:</b> 004
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>	
<b>Título de puesto:</b>	Jefe de producción
<b>Nivel:</b>	Operativo
<b>Cargo del jefe inmediato:</b>	Gerente General
<b>OBJETIVO PRINCIPAL</b>	
Dirigir, planificar y coordinar la producción de la empresa, gestionando los recursos disponibles para obtener productos que cumplan con los estándares de calidad.	
<b>FUNCIONES ESENCIALES</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Planificar y supervisar el trabajo de los obreros</li><li>• Llevar un registro de asistencias del personal a su cargo</li><li>• Gestionar y supervisar al personal a su cargo</li><li>• Optimizar los procesos productivos de la empresa</li><li>• Supervisar las funciones de los obreros</li><li>• Recopilar información de la producción semanal, mensual y anual</li><li>• Administrar el inventario de la materia prima</li><li>• Verificar el funcionamiento de la maquinaria</li><li>• Supervisar que los productos salgan en condiciones óptimas para su venta</li></ul>	
<b>REQUERIMIENTOS</b>	

---

---

Título universitario

Mínimo 3 años en cargos similares

---

### COMPETENCIAS

---

Capacidad para liderar grupos grandes, colaborador, respetuoso, honrado, puntual, responsable, solidario, ágil en finanzas y gestión logística.

---

*Nota. La presente tabla indica los requerimientos para el cargo de jefe de producción de la empresa*

---

### Chofer/Vendedor

#### Tabla 59.

*Manual de funciones del Chofer/Vendedor*

---



**Empresa:** “PULPAYA” E.U.R.L.

---

### MANUAL DE FUNCIONES

**Código:** 005

---

### DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

---

**Título de puesto:** Chofer/Vendedor

---

**Nivel:** Operativo

---

**Cargo del jefe inmediato:** Gerente General

---

### OBJETIVO PRINCIPAL

---

Satisfacer las necesidades de los consumidores entregando un producto de calidad , además debe recoger, llevar y entregar la pulpa de papaya congelada a los locales comerciales donde realicen los pedidos.

---

### FUNCIONES ESENCIALES

---

- Cargar los productos a ser entregados
  - Establecer la ruta más eficiente para la entrega
  - Conducir el vehículo según la ruta
  - Entregar y cobrar el valor del producto
-

- 
- Realizar visitas a los locales comerciales
  - Informar sobre los descuentos
  - Captar nuevos clientes
  - Fidelizar a los clientes
  - Elaborar un reporte de ventas
- 

### **REQUERIMIENTOS**

---

Título profesional (Licenciatura en mercadotecnia, Técnico en marketing y publicidad, Técnico en gestión y ventas o gestión y finanzas o carreras a fines)

Mínimo 1 año de experiencia

Contar con licencia de conducir profesional

---

### **COMPETENCIAS**

---

Facilidad de aprendizaje, persuasión, pensamiento analítico, manejo de conflictos, compromiso, determinación, responsabilidad, honestidad, sinceridad, amabilidad, confianza en sí mismo, respeto por las leyes, concentrado.

---


*Nota. La presente tabla indica los requerimientos para el cargo de chofer/vendedor de la empresa*

## Obrero

### Tabla 60.

Manual de funciones del obrero

---

	<b>Empresa:</b> “PULPAYA” E.U.R.L.
	<b>Código:</b> 006
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO</b>	
<b>Título de puesto:</b>	Obrero
<b>Nivel:</b>	Operativo
<b>Cargo del jefe inmediato:</b>	Jefe de producción
<b>OBJETIVO PRINCIPAL</b>	
Encargado del área de producción de la empresa, el cual toma la materia prima y la transforma en producto final con ayuda de maquinaria.	
<b>FUNCIONES ESENCIALES</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Realizan procesos de limpieza, desinfección de materia prima</li><li>• Mantiene la seguridad e higiene en la producción</li><li>• Responsable de operar la maquinaria</li><li>• Identifican y eliminan el producto defectuoso</li><li>• Transportar la materia prima</li><li>• Supervisar los procesos de producción</li><li>• Inspeccionar productos terminados</li><li>• Realizar mantenimiento a la maquinaria</li><li>• Mantener en orden las áreas de trabajo</li></ul>	
<b>REQUERIMIENTOS</b>	

---

---

Bachiller

Mínimo 1 año de experiencia en ambiente de producción

---

**COMPETENCIAS**

---

Demostrar motivación, contar con buena salud y excelente condición física, capacidad para trabajar en equipo, puntualidad, responsable, capacidad de adaptación.

---

*Nota. La presente tabla indica los requerimientos para el cargo de obrero de la empresa*

### 7.3. Estudio financiero

#### Inversiones y financiamiento

##### 7.3.1. Inversiones

En esta etapa se determina los recursos financieros necesarios para poner el proyecto en operación, dentro de las inversiones las mismas se clasifican en tres categorías:

- Activos Fijos
- Activos Diferidos y,
- Activo Circulante (capital de trabajo)

##### 7.3.1.1. Inversión en activos fijos

Conforman aquellos bienes tangibles, propiedad del empresario o de la Empresa, los cuales son adquiridos con el objeto de usarlos para realizar el proceso productivo del proyecto.

- **Maquinaria y Equipo:** Son todas las máquinas destinadas al proceso de producción de la empresa, sus precios fueron tomados de importadoras y almacenes a nivel nacional.

**Tabla 61.**

*Maquinaria y Equipo*

<b>Costo de Maquinaria y Equipo</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Despulpadora semi-industrial	1	1.500,00	1.500,00
Selladora, empacadora al vacío	1	120,00	120,00
Congelador	1	820,00	820,00
Balanza	1	41,00	41,00
Cocineta	1	180,00	180,00
<b>Total</b>			<b>2.661,00</b>

*Nota. La presente tabla indica los costos de maquinaria y equipo*



**Tabla 62.***Depreciación 10% anual de Maquinaria y Equipo*

<b>Depreciación de Maquinaria y Equipo</b>				
<b>Años</b>	<b>Valor Activo</b>	<b>Valor residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Valor actual</b>
0	2.661,00	266,1		2.661,00
1	2.661,00		239,49	2.421,51
2	2.421,51		239,49	2.182,02
3	2.182,02		239,49	1.942,53
4	1.942,53		239,49	1.703,04
5	1.703,04		239,49	1.463,55
6	1.463,55		239,49	1224,06
7	1.224,06		239,49	984,57
8	984,57		239,49	745,08
9	745,08		239,49	505,59
10	505,59		239,49	266,1

*Nota. La presente tabla indica la depreciación de maquinaria y equipo para los años de vida útil de la empresa*

- **Herramientas:** Es de vital importancia ya que facilita r y agilizar el proceso productivo de la empresa.

**Tabla 63.***Herramientas*

<b>Costo de Herramientas</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Olla de acero inoxidable	1	95,00	95,00
Tina de metal	2	60,00	120,00
Cilindro industrial	2	55,00	110,00
Cucharon de metal	2	3,50	7,00
Cuchillo	3	6,00	18,00
<b>Total</b>			<b>350,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el costo de herramientas*

**Tabla 64.***Depreciación 10% anual de herramientas*

<b>Depreciación de Herramientas</b>				
<b>Años</b>	<b>Valor Activo</b>	<b>Valor residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Valor actual</b>
0	350,00	35		350,00
1	350,00		31,5	318,50
2	318,50		31,5	287,00
3	287,00		31,5	255,50
4	255,50		31,5	224,00
5	224,00		31,5	192,50
6	192,50		31,5	161,00
7	161,00		31,5	129,5
8	129,5		31,5	98,00
9	98,00		31,5	66,5
10	66,5		31,5	35

*Nota. La presente tabla indica la depreciación de herramientas para los años de vida útil de la empresa*

- **Equipo de Oficina:** Son los dispositivos que se utilizarán para facilitar todo lo relacionado a las actividades administrativas de la empresa.

**Tabla 65.***Equipo de oficina*

<b>Costo de Equipo de Oficina</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Grapadora	1	8,00	8,00
Perforadora	1	10,00	10,00
Celular	1	120,00	120,00
Calculadora	1	23,00	23,00
<b>Total</b>			<b>161,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el costo de equipo de oficina*

**Tabla 66.***Depreciación 10% anual de equipo de oficina*

<b>Depreciación de Equipo de oficina</b>				
<b>Años</b>	<b>Valor Activo</b>	<b>Valor residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Valor actual</b>
0	161,00	16,1		161,00
1	161,00		14,49	146,51
2	146,51		14,49	132,02
3	132,02		14,49	117,53
4	117,53		14,49	103,04
5	103,04		14,49	<b>88,55</b>
6	88,55		14,49	74,06
7	74,06		14,49	59,57
8	59,57		14,49	45,08
9	45,08		14,49	30,59
10	30,59		14,49	16,1

*Nota. La presente tabla indica la depreciación de equipo de oficina para los años de vida útil de la empresa*

- **Equipo de cómputo:** Son todos los equipos electrónicos que se utilizarán para compartir información y recursos.

**Tabla 67.***Equipo de cómputo*

<b>Costo de Equipo de Cómputo</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Computadora	2	500,00	1.000,00
Impresora	1	250,00	250,00
<b>Total</b>			<b>1.250,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el costo de equipo de cómputo*

**Tabla 68.***Depreciación de equipo de cómputo*

<b>Depreciación de Equipo de Cómputo</b>				
<b>Años</b>	<b>Valor Activo</b>	<b>Valor residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Valor actual</b>
0	1.250,00	416,63		1.250,00
1	1.250,00		277,79	972,21
2	972,21		277,79	694,42
3	694,42		277,79	416,63

*Nota. La presente tabla indica la depreciación de equipo de cómputo para los años de vida útil de la empresa*

- **Reinversión de equipo de cómputo:** Debido a su vida útil de 3 años, para el cuarto y quinto año se lo reinvierte con un porcentaje de 3,74% de inflación.

**Tabla 69.***Reinversión*

<b>Costo de Equipo de Cómputo (4-5 años)</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Computadora	2	518,70	1.037,40
Impresora	1	259,35	259,35
<b>Total</b>			<b>1.296,75</b>

*Nota. La presente tabla indica el costo de reinversión de equipo de cómputo*

**Tabla 70.***Depreciación de reinversión de equipo de cómputo*

<b>Depreciación de Equipo de Computo</b>				
<b>Años</b>	<b>Valor Activo</b>	<b>Valor residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Valor actual</b>
0	1.296,75	432,21		1.296,75
1	1.296,75		288,18	1.008,57
2	1.008,57		288,18	720,39
3	720,39		288,18	432,21

*Nota. La presente tabla indica la depreciación de reinversión de equipo de cómputo para los años de vida útil de la empresa*

- **Muebles y enseres de producción:** Son todos los implementos que será útiles a la hora de elaborar el producto

**Tabla 71.**

*Muebles y enseres de producción*

<b>Presupuesto de Muebles y Enseres de Producción</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Mesa de acero inoxidable	1	250,00	250,00
Estanterías metálicas	2	85,00	170,00
<b>Total</b>			<b>420,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de muebles y enseres de producción*

**Tabla 72.**

*Depreciación 10% anual de muebles y enseres de producción*

<b>Depreciación de muebles y enseres de producción</b>				
<b>Años</b>	<b>Valor Activo</b>	<b>Valor residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Valor actual</b>
0	420,00	42		420,00
1	420,00		37,8	382,20
2	382,20		37,8	344,40
3	344,40		37,8	306,60
4	306,60		37,8	268,80
5	268,80		37,8	231,00
6	231,00		37,8	193,20
7	193,20		37,8	155,4
8	155,4		37,8	117,6
9	117,6		37,8	79,8
10	79,8		37,8	42,00

*Nota. La presente tabla indica la depreciación de muebles y enseres de producción para los años de vida útil de la empresa*

- **Muebles y enseres de administración:** Son aquellos bienes e inmuebles que están destinados a ser utilizados en un espacio específico (área de administración)

**Tabla 73.***Muebles y enseres de administración*

<b>Costo de Muebles y Enseres de Administración</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Sillas giratorias	3	80,00	240,00
Escritorios	3	110,00	330,00
Muebles de espera	2	80	160
Libreros	2	60	120
<b>Total</b>			<b>570,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el costo de muebles y enseres de administración*

**Tabla 74.***Depreciación 10% anual de muebles y enseres de administración*

<b>Depreciación de muebles y enseres de administración</b>				
<b>Años</b>	<b>Valor Activo</b>	<b>Valor residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Valor actual</b>
0	570,00	57,00		570,00
1	570,00		51,3	518,70
2	518,70		51,3	467,40
3	467,40		51,3	416,10
4	416,10		51,3	364,80
5	364,80		51,3	<b>313,50</b>
6	313,50		51,3	262,20
7	262,20		51,3	210,9
8	210,90		51,3	159,6
9	159,60		51,3	108,3
10	108,30		51,3	57,00

*Nota. La presente tabla indica la depreciación de muebles y enseres de administración para los años de vida útil de la empresa*

- **Vehículo:** Es aquel que ha sido diseñado para transportar el producto final hacia los locales comerciales de la Ciudad de Loja.

**Tabla 75.**

*Vehículo*

<b>Costo de Vehículo</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Furgoneta frigorífica (De segunda)	1	12.500,00	12.500,00
<b>Total</b>			<b>12.500,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el costo de vehículo*

**Tabla 76.**

*Depreciación 20% anual de Vehículo*

<b>Depreciación de Vehículo</b>				
<b>Años</b>	<b>Valor Activo</b>	<b>Valor residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Valor actual</b>
0	12.500,00	625,00		12.500,00
1	12.500,00		2.375	10.125,00
2	10.125,00		2.375	7.750,00
3	7.750,00		2.375	5.375,00
4	5.375,00		2.375	3.000,00
5	3.000,00		2.375	625,00

*Nota. La presente tabla indica la depreciación de vehículo*

### **Resumen de la inversión de activos fijos**

**Tabla 77.**

*Resumen de la inversión de activos fijos*

<b>Resumen de Inversión de Activos Fijos</b>	
<b>Activo</b>	<b>Valor Total</b>
Maquinaria y Equipo	2.661,00
Herramientas	350,00
Equipo de Oficina	161,00
Equipo de computo	1.250,00
Muebles y enseres de producción	420,00
Muebles y enseres de administración	570,00
Vehículo	12.500,00
<b>Inversión en activos fijos</b>	<b>17.912,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el resumen de la inversión de activos fijos*

**Tabla 78.**  
*Depreciaciones de activos fijos*

<b>Resumen de depreciaciones y valor residual de activos fijos</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Valor Activo</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>Porcentaje de depreciación</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Valor Residual</b>
Maquinaria y Equipo	2.661,00	10	10%	239,49	266,10
Herramientas	350,00	10	10%	31,50	35,00
Muebles y enseres de producción	420,00	10	10%	37,80	42,00
Muebles y Enseres de Administración	570,00	10	10%	51,30	57,00
Equipo de Oficina	161,00	10	10%	14,49	16,10
Equipo de Computo	1.250,00	3	33%	277,75	416,67
Vehículo	12.500,00	5	20%	2.000,00	2.500,00
<b>Total</b>	<b>5.412,00</b>			<b>2.652,33</b>	<b>3.332,87</b>

*Nota. La presente tabla indica las depreciaciones y valor residual de activos fijos*

### **7.3.1.2. Inversión en activos diferidos**

Este tipo de inversiones es de gran utilidad para la empresa ya que constan como pagos ya realizados, pero aún no se hace uso de ellas, de modo que no afecta la información financiera, además son necesarios para su funcionamiento y son intangibles, eso quiere decir que no son percibidos físicamente.

Las cuentas tomadas para la inversión en activos diferidos son las siguientes: adecuación del local, estudios preliminares, gastos de constitución, estudio prefactibilidad, permisos de funcionamiento, patente y registro de marca.



**Tabla 79.***Activos diferidos*

<b>Activos Diferidos</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Total</b>
Adecuación del local	600,00
Estudios Preliminares	500,00
Gastos de Constitución	200,00
Estudio Prefactibilidad	150,00
Permisos de funcionamiento	150,00
Patente y registro de marca	200,00
<b>Total</b>	<b>1.800,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el costo de activos diferidos***Amortización de Activos Diferidos****Tabla 80.***Amortización de activos diferidos*

<b>Amortización de Activos Diferidos</b>	
<b>Años</b>	<b>Amortización</b>
1	360,00
2	360,00
3	360,00
4	360,00
5	360,00
<b>Total</b>	<b>1.800,00</b>

*Nota. La presente tabla indica la amortización de activos diferidos***7.3.1.3. Inversión en activo circulante o capital de trabajo**

Se encuentra establecida por cantidades necesarias de recursos para poder realizar las actividades del día a día de la empresa, además es segura ya que se cuenta con dinero disponible en cualquier momento para la resolución de algún inconveniente.

- **Materia Prima Directa:** Son aquellos componentes principales que se utilizan directamente en la transformación de la pulpa de papaya congelada.

**Tabla 81.**

*Materia Prima Directa*

<b>Presupuesto de Materia Prima Directa</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>P/Unitario</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Papaya	6.144	Kg	0,39	2.400,00	28.800,00
Conservantes	576	Gr	0,15	86,40	1.036,80
<b>Total</b>				<b>2.486,40</b>	<b>29.836,80</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de materia prima directa*

- **Materiales Indirectos:** Se constituyen por aquellos suministros que son considerados como un complemento necesario para obtener el producto final.

**Tabla 82.**

*Materiales Indirectos*

<b>Presupuesto de Materiales Indirectos</b>				
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P/Unitario</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
Fundas de polietileno con etiqueta	3.840	0,09	345,60	4.147,20
<b>Total</b>			<b>345,60</b>	<b>4.147,20</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de materiales indirectos*

- **Mano de Obra Directa:** Constituyen los sueldos a pagar de la fuerza laboral que sirven de apoyo a la producción de la empresa.

**Tabla 83.**

*Mano de Obra Directa*

<b>Presupuesto de Mano de Obra Directa</b>	
<b>Nómina</b>	<b>Obreros</b>
Sueldo Básico Unificado	425,00
Décimo Tercer Sueldo	35,42
Décimo Cuarto Sueldo	37,50
Vacaciones	17,71
Aportes al IESS 11,15%	47,39
Aportes al IECE 0,5%	2,13
Fondos de Reserva	35,42
Total Mes	600,55
Numero de Obreros	2,00
<b>Total al Mes</b>	<b>1.201,11</b>
<b>Total al Año</b>	<b>14.413,30</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de mano de obra directa*

**Proyección de Mano de Obra Directa**

**Tabla 84.**

*Proyección de Mano de Obra Directa*

<b>Proyección</b>	
<b>Años</b>	<b>Valor</b>
1	14.413,30
2	14.765,53
3	15.126,36
4	15.496,01
5	15.874,70

*Nota. La presente tabla indica la proyección de mano de obra directa para los años de vida útil de la empresa*

## Costos Operacionales

Se consideran a los costos que la empresa realiza para poder producir, y, por ende, vender a los consumidores.

Para determinar los costos operacionales de la empresa se suman los gastos de venta, Gastos administrativos, Gastos financieros y otros gastos.

- **Gastos Administrativos:**

Son todos los gastos vinculados al funcionamiento de la empresa, pero no se relacionan con la actividad específica de la misma.

- **Sueldos de Administración:** Son aquellos valores económicos que se pagan al personal que labora en la parte administrativa de la empresa.

**Tabla 85.**

*Sueldos de Administración*

<b>Presupuesto de Sueldos de Administración</b>			
<b>Nómina</b>	<b>Gerente</b>	<b>Secretaria</b>	<b>Abogado</b>
Sueldo Básico Unificado	800,00	425,00	80,00
Décimo Tercer Sueldo	66,67	35,42	-00
Décimo Cuarto Sueldo	37,50	37,50	-00
Vacaciones	33,33	17,71	-00
Aportes al IESS 11,15%	89,2	47,39	-00
Aportes al IECE 0,5%	4,00	2,13	-00
Fondos de Reserva	66,67	35,42	-00
<b>Total Mes</b>	<b>1.097,37</b>	<b>600,55</b>	<b>80,00</b>
<b>Total al Año</b>	<b>13.168,40</b>	<b>7.206,65</b>	<b>960,00</b>
<b>Total Nomina</b>		<b>21.335,05</b>	

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de sueldos de administración*

## Proyección de Sueldos de Administración

**Tabla 86.**

*Proyección de Sueldos de Administración*

Proyección	
Años	Valor
1	21.335,05
2	21.856,43
3	22.390,55
4	22.937,72
5	23.498,26

*Nota. La presente tabla indica la proyección de sueldos de administración para los años de vida útil de la empresa*

- **Sueldo de ventas:** Es aquel pago que se realiza al chofer/vendedor por realizar su actividad profesional según las normas y políticas de la empresa.

**Tabla 87.**

*Sueldo y salario del chofer/vendedor*

Presupuesto de sueldo del chofer/vendedor	
Nomina	Chofer/Vendedor
Sueldo Básico Unificado	500,00
Décimo Tercer Sueldo	41,67
Décimo Cuarto Sueldo	37,50
Vacaciones	20,83
Aportes al IESS 11,15%	55,75
Aportes al IECE 0,5%	2,50
Fondos de Reserva	41,67
<b>Total Mes</b>	<b>699,92</b>
<b>Total al Año</b>	<b>8.399,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de sueldo y salario del chofer/vendedor*

## Proyección de sueldo de ventas

**Tabla 88.**

*Proyección de Sueldos y salario del chofer/vendedor*

Proyección	
Años	Valor
1	8.399,00
2	8.651,85
3	8.912,30
4	9.180,60
5	9.456,98

*Nota. La presente tabla indica la proyección de sueldos y salarios del chofer/vendedor*

- **Servicios básicos de administración:** Son aquellos gastos esenciales para el funcionamiento de la empresa a nivel administrativo.

**Tabla 89.**

*Servicios básicos de administración*

Presupuesto de Servicios Básicos Administración			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Agua	25	0,35	8,75
Energía Eléctrica (Kw/h)	55	0,15	8,25
Internet	1	20,00	20,00
Plan móvil	1	19,00	19,00
<b>Total mes</b>			<b>56,00</b>
<b>Total anual</b>			<b>672,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de servicios básicos de administración*

## Proyección de Servicios Básicos Administración

**Tabla 90.**

*Proyección de Servicios Básicos Administración*

Proyección	
Años	Valor
1	672,00
2	697,13
3	723,21
4	750,25
5	778,31

*Nota. La presente tabla indica la proyección de servicios básicos de administración*

- **Servicios básicos de producción:** No se encuentran relacionados con la actividad específica de la empresa, pero son de vital importancia para la fabricación del producto.

**Tabla 91.**

*Servicios básicos de producción*

<b>Presupuesto de Servicios Básicos de Producción</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total</b>
Agua (m3)	110	0,32	35,20
Energía Eléctrica (kw/h)	75	0,08	6,00
Recargo de gas	2	1,60	3,20
<b>Total mes</b>			<b>35,20</b>
<b>Total anual</b>			<b>422,40</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de servicios básicos de producción*

**Proyección de Servicios Básicos de Producción**

**Tabla 92.**

*Proyección de Servicios Básicos de Producción*

<b>Proyección</b>	
<b>Años</b>	<b>Valor</b>
1	422,40
2	438,20
3	454,59
4	471,59
5	489,23

*Nota. La presente tabla indica la proyección de servicios básicos de producción*

- **Arriendo:** Es aquel pago que se realiza mensualmente por el uso de un espacio físico en un tiempo determinado, en el cual se va a llevar a cabo el proceso productivo.

**Tabla 93.**

*Arriendo*

<b>Presupuesto de Arriendo</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total</b>
Arriendo	1	500,00	500,00

<b>Total mes</b>	<b>500,00</b>
<b>Total anual</b>	<b>6.000,00</b>

### Proyección de Arriendo

**Tabla 94.**

*Proyección de Arriendo*

<b>Proyección</b>	
<b>Años</b>	<b>Valor</b>
1	6.000,00
2	6.224,40
3	6.457,19
4	6.698,69
5	6.949,22

*Nota. La presente tabla indica la proyección de arriendo*

- **Indumentaria de producción:** Son aquellas prendas de vestir necesarias para la seguridad de los obreros al momento de elaborar el producto.

**Tabla 95.**

*Indumentaria de producción*

<b>Presupuesto de Indumentario de producción</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total</b>
Mandiles	6	3,50	21,00
Gorro malla (caja)	5	1,75	8,75
Mascarillas (caja)	5	2,00	10,00
Guantes (pares)	2	3,00	6,00
<b>Total Mes</b>			<b>45,75</b>
<b>Total Anual</b>			<b>549,00</b>

*Nota. La presente tabla indica la indumentaria de producción*



## Proyección de Indumentaria

**Tabla 96.**

*Proyección de Indumentaria de producción*

Proyección	
Años	Valor
1	549,00
2	566,02
3	583,57
4	601,66
5	620,31

*Nota. La presente tabla indica la proyección de indumentaria de producción*

- **Mantenimiento de maquinaria y equipo:** Es un gasto que involucra asegurar la correcta operación y funcionamiento de los equipos y máquinas.

**Tabla 97.**

*Mantenimiento de maquinaria y equipo*

Presupuesto de Mantenimiento y Maquinaria de Equipo			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Mantenimiento de la Maquinaria y Equipo	1	30,00	30,00
<b>Total Mes</b>			<b>30,00</b>
<b>Total Anual</b>			<b>360,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de mantenimiento y maquinaria de equipo.*

## Proyección de Mantenimiento de maquinaria y equipo

**Tabla 98.**

*Proyección de Mantenimiento de maquinaria y equipo*

Proyección	
Años	Valor
1	360,00
2	371,16
3	382,67
4	394,53
5	406,76

*Nota. La presente tabla indica la proyección de mantenimiento de maquinaria y equipo*

- **Útiles de oficina de administración:** Son aquellos suministros que la empresa utiliza para desempeñar las funciones del área administrativa.

**Tabla 99.**

*Útiles de oficina de administración*

<b>Presupuesto de Útiles de Oficina de Administración</b>						
<b>Detalle</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad mensual</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Cantidad anual</b>	<b>Total Anual</b>
Esferográficos	Caja	1	2,65	2,65	8	21,20
Papel Bond (resmas)	Resma	2	3,50	7,00	24	168,00
Sello	Unidad	1	7,25	7,25	7	50,75
Perforadora	Unidad	1	4,25	4,25	5	21,25
Grapadora	Unidad	1	5,00	5,00	5	25,00
Sacagrapas	Unidad	2	0,75	1,50	4	6,00
Correctores	Caja	1	2,25	2,25	4	9,00
Facturas	Ciento	1	7,00	7,00	8	56,00
Cuaderno contable	Unidad	1	1,25	1,25	5	6,25
Archivadores	Unidad	4	10,00	40,00	8	320,00
<b>Total</b>				<b>78,15</b>		<b>683,45</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de útiles de oficina de administración*

### **Proyección de útiles de oficina de administración**

**Tabla 100.**

*Proyección de útiles de oficina de administración*

<b>Proyección</b>	
<b>Años</b>	<b>Valor</b>
1	683,45
2	704,64
3	726,48
4	749,00
5	772,22

*Nota. La presente tabla indica la proyección de útiles de oficina de administración*

- **Materiales de aseo:** Se usó este tipo de productos para realizar la limpieza de cada una de los áreas que posteriormente estarán en contacto con los empleados.

**Tabla 101.**

*Materiales de aseo*

<b>Presupuesto de Materiales de Aseo</b>						
<b>Detalle</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad Mensual</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Cantidad anual</b>	<b>Total Anual</b>
Escobas	Unidad	1	2,00	2,00	3	6,00
Trapeador	Unidad	1	4,50	4,50	3	13,50
Recogedor	Unidad	1	2,00	2,00	3	6,00
Desinfectante	Unidad	1	15,00	15,00	4	60,00
Basurero	Unidad	5	6,00	30,00	11	330,00
Fundas para basura	Paquete	4	1,90	7,60	10	76,00
Guantes	Caja	3	3,00	9,00	6	54,00
Franelas	Unidad	2	1,25	2,50	7	17,50
Papel higiénico	Unidad	5	1,50	7,50	12	90,00
<b>Total</b>				<b>80,10</b>		<b>653,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de materiales de aseo*

**Proyección de materiales de aseo**

**Tabla 102.**

*Proyección de materiales de aseo*

<b>Proyección</b>		
<b>Años</b>		<b>Valor</b>
	1	653,00
	2	673,24
	3	694,11
	4	715,63
	5	737,82

*Nota. La presente tabla indica la proyección de materiales de aseo*

- **Útiles de oficina de ventas:** Son los implementos necesarios para la documentación y facturación del departamento de ventas.

**Tabla 103.**

*Útiles de oficina de ventas*

<b>Presupuesto de Útiles de Oficina de Ventas</b>						
<b>Detalle</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad Mensual</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>cantidad anual</b>	<b>Total</b>
Esferográficos	Caja	1	2,65	2,65	6	15,90
Papel Bond (resmas)	Resma	1	3,50	3,50	6	21,00
Sello	Unidad	1	7,25	7,25	5	36,25
Perforadora	Unidad	1	4,25	4,25	4	17,00
Grapadora	Unidad	1	5,00	5,00	4	20,00
Sacagrapas	Unidad	1	0,75	0,75	3	2,25
Correctores	Caja	1	2,25	2,25	4	9,00
Facturas Cuaderno contable	Ciento	1	7,00	7,00	6	42,00
	Unidad	1	1,25	1,25	4	5,00
Archivadores	Unidad	4	10,00	40,00	7	280,00
Tinta de impresora	Unidad	1	8,00	8,00	10	80,00
<b>Total</b>				<b>81,90</b>		<b>528,4</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de útiles oficina de ventas*

### **Proyección de útiles de oficina de ventas**

**Tabla 104.**

*Proyección de útiles de oficina de ventas*

<b>Proyección</b>	
<b>Años</b>	<b>Valor</b>
1	528,40
2	544,78
3	561,67
4	579,08
5	597,03

*Nota. La presente tabla indica la proyección de útiles de oficina de ventas*

- **Publicidad:** Representan aquellos gastos necesarios para dar a conocer la actividad comercial de la empresa haciendo uso de distintos medios de comunicación de los cuales los consumidores hacen uso.

**Tabla 105.**

*Publicidad*

<b>Presupuesto de Publicidad</b>						
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Cantidad requerida mensual</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Cantidad requerida anual</b>	<b>Costo anual</b>
Tarjetas de presentación	Paquete	15,00	1	15,00	8	120,00
Radio Boquerón 93.7 FM-Loja	Anuncios	7,00	3	21,00	12	252,00
Redes sociales	Anuncios	20,00	1	20,00	12	240,00
<b>TOTAL</b>				<b>56,00</b>		<b>612,00</b>

**Proyección de publicidad**

**Tabla 106.**

*Proyección de publicidad*

<b>Proyección</b>	
<b>Años</b>	<b>Valor</b>
1	612,00
2	634,89
3	658,63
4	683,27
5	708,82

*Nota. La presente tabla indica la proyección de publicidad*

- **Mantenimiento de vehículo:** Representan aquellos gastos necesarios para el correcto funcionamiento del vehículo.

**Tabla 107.***Mantenimiento de vehículo*

<b>Presupuesto de Mantenimiento de Vehículo</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad mensual</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo total mensual</b>	<b>Cantidad anual</b>	<b>Costo total anual</b>
Mecánico	1	30,00	30,00	12	360,00
<b>Total</b>			<b>30,00</b>		<b>360,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de mantenimiento de vehículo***Proyección de mantenimiento de vehículo****Tabla 108.***Proyección de mantenimiento de vehículo*

<b>Proyección</b>	
<b>Años</b>	<b>Valor</b>
1	360,00
2	371,16
3	382,67
4	394,53
5	406,76

*Nota. La presente tabla indica la proyección para cinco años de mantenimiento de vehículo*

- **Suministros de vehículo:** Representa el permiso de circulación del vehículo

**Tabla 109.***Suministros de vehículo*

<b>Presupuesto de Suministro de vehículo</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad mensual</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo total mensual</b>	<b>Cantidad anual</b>	<b>Costo total anual</b>
Matrícula	1	190,00	190,00	1	190,00
<b>Total</b>			<b>190,00</b>		<b>190,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de suministros de vehículo*

## Proyección de suministros de vehículo

**Tabla 110.**

*Proyección de suministros de vehículo*

Proyección	
Años	Valor
1	190,00
2	195,89
3	201,96
4	208,22
5	214,68

*Nota. La presente tabla indica la proyección para cinco años de suministros de vehículo*

- **Combustible y lubricantes:** Son aquellos insumos necesarios para el funcionamiento del vehículo y que se pueda llevar a cabo la actividad comercial.

**Tabla 111.**

*Combustible y lubricantes*

Presupuesto de Combustible y Lubricantes					
Detalle	Cantidad mensual	Costo Unitario	Costo total mensual	Cantidad anual	Costo total anual
Llantas (par)	1	106	106	4	424,00
Diesel (galón)	60	1,75	105	5	525,00
Lubricantes	1	7,50	7,50	48	360,00
<b>Total</b>			<b>218,50</b>		<b>1.309,00</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de combustible y lubricantes*

## Proyección de combustible y lubricantes

**Tabla 112.**

*Proyección de combustible y lubricantes*

<b>Proyección</b>	
<b>Años</b>	<b>Valor</b>
1	1.309,00
2	1.349,58
3	1.391,42
4	1.434,55
5	1.479,02

*Nota. La presente tabla indica la proyección para 5 años de combustible y lubricantes*

## Resumen de Activo Circulante o Capital de Trabajo

**Tabla 113.**

*Resumen de activo circulante o capital de trabajo*

<b>Capital de trabajo</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Materia prima directa	2.486,40
Materiales Indirectos	345,60
Mano de Obra Directa	1.201,11
Sueldos de administración	1.777,92
Sueldo en ventas	699,92
Servicios básicos de administración	56,00
Arriendo	500,00
Servicios básicos de producción	35,20
Indumentaria de producción	45,75
Mantenimiento de maquinaria y equipo	30,00
Útiles de oficina de administración	78,15
Materiales de aseo	80,10
Útiles de oficina de ventas	81,90
Publicidad	56,00
Mantenimiento de vehículo	30,00
Suministros de vehículo	190,00
Combustibles y lubricantes	218,50
<b>Total al mes</b>	<b>7.912,55</b>

*Nota. La presente tabla indica el capital de trabajo mensual a utilizar por la empresa*



### 7.3.2. Resumen total de la inversión

**Tabla 114.**

*Resumen total de la inversión*

<b>Inversión Total</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Activo Fijo	17.912,00
Activo Diferido	1.800,00
Capital de Trabajo	7.912,55
<b>Total</b>	<b>27.624,55</b>

*Nota. La presente tabla indica la inversión total de la empresa*

#### 7.3.2.1. Financiamiento de la Inversión

Para el presente proyecto el cual consiste en la producción de pulpa de papaya en la ciudad de Gualaquiza y su comercialización en la ciudad de Loja se toma en cuenta las siguientes fuentes de financiación:

##### **Fuente Interna (Capital propio)**

Se determinó que el 63,80% correspondiente a \$17.624,55 será financiado por el capital propio de los accionistas.

##### **Fuente Externo (Capital externo)**

Se determinó que el 36,20% correspondiente a \$10.000,00 será financiado por la Cooperativa de ahorro y crédito Jardín Azuayo, con una tasa de interés del 12,77% con pagos trimestrales para 5 años que representa la vida útil de la empresa.

#### **Tabla de Financiamiento de la Inversión**

**Tabla 115.**

*Financiamiento de la Inversión*

<b>Financiamiento de la inversión</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital propio	17.624,55	63,80%
Capital externo	10.000,00	36,20%
<b>Total</b>	<b>27.624,55</b>	<b>100%</b>

*Nota. La presente tabla indica el financiamiento de la inversión*

### 7.3.2.2. Amortización del crédito

Para la amortización del crédito de \$10.000 se utilizó un interés del 12,77% establecido por la institución financiera de la localidad, donde los pagos respectivos serán trimestrales para 20 cuotas.

#### Datos:

- **Capital:** 10.000 dólares
- **Interés:** 12,77% anual
- **Tiempo:** 5 años
- **Pagos:** Trimestrales

#### Amortización del crédito

Tabla 116.

*Amortización del crédito*

Trimestre	Cap. Amortizado	Interés	Dividendo	Saldo
0				10.000,00
1	500	319,25	819,25	9.500,00
2	500	303,29	803,29	9.000,00
3	500	287,33	787,33	8.500,00
4	500	271,36	771,36	8.000,00
5	500	255,40	755,40	7.500,00
6	500	239,44	739,44	7.000,00
7	500	223,48	723,48	6.500,00
8	500	207,51	707,51	6.000,00
9	500	191,55	691,55	5.500,00
10	500	175,59	675,59	5.000,00
11	500	159,63	659,63	4.500,00
12	500	143,66	643,66	4.000,00
13	500	127,70	627,70	3.500,00
14	500	111,74	611,74	3.000,00
15	500	95,78	595,78	2.500,00
16	500	79,81	579,81	2.000,00
17	500	63,85	563,85	1.500,00
18	500	47,89	547,89	1.000,00
19	500	31,93	531,93	500,00
20	500	15,96	515,96	-00

*Nota. La presente tabla indica la amortización del crédito*

### **7.3.2.3.Presupuestos de Costos**

Para determinar los costos para los 5 años de vida útil de la empresa se procedió a tomar datos del INEC donde nos indica la tasa de inflación para diciembre de 2022 que representa un valor de 3,74% y para los salarios se considera el incremento en sueldos tomado de los cinco años anteriores; para el respectivo calculo se ocupa las cantidades del primer año y se incrementa el porcentaje respectivo y así sucesivamente para los siguientes años pertinentes

**Tabla 117.***Costos de operación*

<b>Presupuesto de Costo Total de Operación</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>					
1.- Costo de producción					
1.1- Costo primo					
Materia prima Directa	29.836,80	30.952,70	32.110,33	33.311,25	34.557,09
Mano de Obra Directa	14.413,30	14.765,53	15.126,36	15.496,01	15.874,70
<b>Total Costo Primo</b>	<b>44.250,10</b>	<b>45.718,22</b>	<b>47.236,69</b>	<b>48.807,27</b>	<b>50.431,79</b>
1.2- Gastos Indirectos de Fabricación					
Materiales indirectos	4.147,20	4.302,31	4.463,21	4.630,14	4.803,30
Servicios Básicos de producción	422,40	438,20	454,59	471,59	489,23
Útiles de limpieza de producción	683,45	709,01	735,53	763,04	791,57
Combustibles y lubricantes	1.309,00	1.357,96	1.408,74	1.461,43	1.516,09
Deprec. Maquinaria y equipo	239,49	239,49	239,49	239,49	239,49
Deprec. Herramientas	31,50	31,50	31,50	31,50	31,50
Deprec. Muebles y Enseres de producción	37,80	37,80	37,80	37,80	37,80
<b>Total gastos Indirectos de fabricación</b>	<b>6.870,84</b>	<b>7.116,26</b>	<b>7.370,86</b>	<b>7.634,98</b>	<b>7.908,98</b>
<b>TOTAL GASTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>51.120,94</b>	<b>52.834,48</b>	<b>54.607,55</b>	<b>56.442,25</b>	<b>58.340,77</b>
<b>COSTO OPERACIONAL</b>					
2.- Gastos de Administración					
Sueldos Administrativos	21.335,05	21.856,43	22.390,55	22.937,72	23.498,26
Servicios Básicos	672,00	697,13	723,21	750,25	778,31
Materiales de limpieza	653,00	677,42	702,76	729,04	756,31
Útiles de oficina	1.211,85	1.257,17	1.304,19	1.352,97	1.403,57

Arriendo	6.000,00	6.224,40	6.457,19	6.698,69	6.949,22
Deprec. Muebles y Enseres de Administración	51,30	51,30	51,30	51,30	51,30
Deprec. Equipo de Computo	277,79	277,79	277,79	277,79	277,79
Deprec. Equipo de Oficina	14,49	14,49	14,49	14,49	14,49
<b>Total Gastos de Administración</b>	<b>30.215,48</b>	<b>31.056,14</b>	<b>31.921,47</b>	<b>32.812,25</b>	<b>33.729,25</b>
3.- Gastos de ventas					
Sueldo en Ventas	8.399,00	8.604,25	8.814,52	9.029,92	9.250,59
Publicidad	612,00	634,89	658,63	683,27	708,82
<b>Total gastos de ventas</b>	<b>9.011,00</b>	<b>9.239,14</b>	<b>9.473,15</b>	<b>9.713,19</b>	<b>9.959,41</b>
4.- Gastos Financieros					
Interés	1.181,23	925,83	670,43	415,03	159,63
<b>Total Gasto Financieros</b>	<b>1.181,23</b>	<b>925,83</b>	<b>670,43</b>	<b>415,03</b>	<b>159,63</b>
<b>5.-Otros Gastos</b>					
Amortización Activo Diferido	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Amortización de crédito	2.403,04	2.403,04	2.403,04	2.403,04	2.403,04
<b>Total otros gastos</b>	<b>2.763,04</b>	<b>2.763,04</b>	<b>2.763,04</b>	<b>2.763,04</b>	<b>2.763,04</b>
<b>Total Costo Operacional</b>	<b>43.170,75</b>	<b>43.984,14</b>	<b>44.828,09</b>	<b>45.703,51</b>	<b>46.611,33</b>
<b>Costo Total</b>	<b>94.291,69</b>	<b>96.818,63</b>	<b>99.435,64</b>	<b>102.145,76</b>	<b>104.952,10</b>

*Nota. La presente tabla indica el presupuesto de costo total de operación*

#### 7.3.2.4. Costo Unitario de Producción

Representa la cantidad que le cuesta a la empresa producir la pulpa de papaya congelada, para determinarlo se tomó en cuenta los costos de producción, costos fijos, costos variables y costos de administración y ventas.

El costo unitario por producto define el valor comercial que se le asignara al mercado, para su determinación se estableció la siguiente fórmula:

$$\text{CUP} = \frac{\text{CTP}}{\text{NUP}}$$

**CUP**= Costo unitario de producción

**CTP**= Costo total de producción

**NUP**= Número de unidades producidas

**CUP**=  $94.291,69 / 49.920 = \$1,89$

**Tabla 118.**

*Costo Unitario de Producción*

Coto unitario			
Coto unitario	Costo total	Unidades de producción	CUP
1	94.291,69	49.920	1,89
2	96.818,63	49.920	1,94
3	99.435,64	49.920	1,99
4	102.145,76	49.920	2,05
5	104.952,10	49.920	2,10

*Nota. La presente tabla indica el cálculo del costo unitario de producción*

#### 7.3.2.5. Margen de Utilidad

Para los 5 años de vida útil de la empresa el margen de utilidad será de un 35%, de modo que se calcula tomando el costo unitario de producción del primer año de \$1,89 por el incremento del porcentaje, dando una sumatoria total de precio de venta al público de \$2,55 para el primer año.

**Tabla 119.***Margen de utilidad*

<b>Precio de Venta</b>			
<b>Años</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Porcentaje de utilidad</b>	<b>PVP</b>
1	1,89	35%	2,55
2	1,94	35%	2,62
3	1,99	35%	2,69
4	2,05	35%	2,76
5	2,10	35%	2,84

*Nota. La presente tabla indica el margen de utilidad***Tabla 120.***Estrategia de fijación de precios*

<b>Fijación de precios</b>	
<b>PVP</b>	<b>Precio fijo</b>
2,55	2,55
2,62	2,65
2,69	2,70
2,76	2,80
2,84	2,85

*Nota. La presente tabla indica la estrategia de fijación de precios***7.3.2.6.Total ingresos**

La empresa calcula sus ingresos multiplicando el precio de venta al público por las unidades producidas anuales de cada año.

**Tabla 121.***Total ingresos*

<b>Total ingresos</b>			
<b>Años</b>	<b>PVP</b>	<b>Unidades Producidas</b>	<b>Total</b>
1	2,55	49.920	127.296,00
2	2,65	49.920	132.288,00
3	2,70	49.920	134.784,00
4	2,80	49.920	139.776,00
5	2,85	49.920	142.272,00

*Nota. La presente tabla indica el total de ingresos anuales*

### 7.3.2.7. Estado de pérdidas y ganancias

Es uno de los estados financieros más importantes donde se detalla los ingresos, los costos, gastos e impuestos a restar para determinar si existe ganancia o pérdida en cada año de vida útil de la empresa.

**Tabla 122.**

*Estado de pérdidas y ganancias*

<b>Estado de Perdidas o Ganancias</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingresos (ventas)	127.296,00	132.288,00	134.784,00	139.776,00	142.272,00
(-) Costo de producción	51.120,94	52.834,48	54.607,55	56.442,25	58.340,77
<b>(=) Utilidad bruta en Ventas</b>	<b>76.175,06</b>	<b>79.453,52</b>	<b>80.176,45</b>	<b>83.333,75</b>	<b>83.931,23</b>
(-) Costos Operativos	43.170,75	43.984,14	44.828,09	45.703,51	46.611,33
<b>(=) Utilidad Operativa</b>	<b>33.004,31</b>	<b>35.469,37</b>	<b>35.348,36</b>	<b>37.630,24</b>	<b>37.319,90</b>
(-) Gastos Financieros	1.181,23	925,83	670,43	415,03	159,63
<b>(=) Utilidad de Participación e impuestos</b>	<b>31.823,09</b>	<b>34.543,55</b>	<b>34.677,94</b>	<b>37.215,22</b>	<b>37.160,27</b>
(-) 15% Utilidad a trabajadores	4.950,65	5.320,41	5.302,25	5.644,54	5.597,98
<b>(=) Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>28.053,67</b>	<b>30.148,97</b>	<b>30.046,11</b>	<b>31.985,71</b>	<b>31.721,91</b>
(-) 25% Impuesto a la Renta	7.013,42	7.537,24	7.511,53	7.996,43	7.930,48
<b>(=) Utilidad Antes de Reserva</b>	<b>21.040,25</b>	<b>22.611,73</b>	<b>22.534,58</b>	<b>23.989,28</b>	<b>23.791,43</b>
(-) 10% Reserva Legal	2.104,02	2.261,17	2.253,46	2.398,93	2.379,14
<b>Utilidad liquida</b>	<b>18.936,22</b>	<b>20.350,55</b>	<b>20.281,12</b>	<b>21.590,35</b>	<b>21.412,29</b>

*Nota. La presente tabla indica el estado de pérdidas y ganancias de la empresa*



### **7.3.2.8. Clasificación de costos**

Los costos de producción se dividen en dos categorías:

#### **Costos Fijos**

Representa aquellos valores cuentas que se deben pagar de forma obligatoria, independientemente del nivel de producción.

#### **Costos variables**

Representan aquellos valores que se deben cancelar de acuerdo al volumen de producción, los mismos son irregulares, ya que solo se pagan cuando se generan.

**Tabla 123.***Costos fijos y variable*

Detalle	Año1		Año 3		Año 5	
	Costo fijo	Costo Va- riable	Costo fijo	Costo Va- riable	Costo fijo	Costo Va- riable
1.- Costo de producción						
1.1- Costo primo						
Materia prima Directa		29.836,80		32.110,33		34.557,09
Mano de Obra Directa		14.413,30		15.126,36		15.874,70
<b>Total Costo Primo</b>		<b>44.250,10</b>		<b>47.236,69</b>		<b>50.431,79</b>
1.2- Gastos Indirectos de fabricación						
Materiales indirectos		4.147,20		4.463,21		4.803,30
Servicios Básicos de producción		422,40		454,59		489,23
Útiles de limpieza de producción	683,45		735,53		791,57	
Combustibles y lubricantes		1.309,00		1.408,74		1.516,09
Deprec. Maquinaria y equipo	239,49		239,49		239,49	
Deprec. Herramientas	31,50		31,50		31,50	
Deprec. Muebles y Enseres Planta	37,80		37,80		37,80	
<b>Total gastos Indirectos de fabricación</b>	<b>992,24</b>	<b>5.878,60</b>	<b>1.044,32</b>	<b>6.326,54</b>	<b>1.100,36</b>	<b>6.808,62</b>
2.- Gastos de administración						
Sueldos Administrativos	21.335,05		22.390,55		23.498,26	
Servicios Básicos	672,00		723,21		778,31	
Materiales de limpieza	653,00		702,76		756,31	
Útiles de oficina	1.211,85		1.304,19		1.403,57	
Arriendo	6.000,00		6.457,19		6.949,22	
Deprec. Muebles y Enseres de Administración	51,30		51,30		51,30	
Deprec. Equipo de Computo	277,79		277,79		277,79	
Deprec. Equipo de Oficina	14,49		14,49		14,49	

<b>Total Gastos de administración</b>	<b>30.215,48</b>		<b>31.921,47</b>		<b>33.729,25</b>
3.- Gastos de ventas					
Sueldo en Ventas	8.399,00		8.814,52		9.250,59
Publicidad	612,00		658,63		708,82
<b>Total gastos de ventas</b>	<b>9.011,00</b>		<b>9.473,15</b>		<b>9.959,41</b>
4.- Gastos Financieros					
Interés	1.181,23		670,43		159,63
<b>Total Gasto Financieros</b>	<b>1.181,23</b>		<b>670,43</b>		<b>159,63</b>
<b>5.- Otros gastos</b>					
Amortización Activo Diferido	360,00		360,00		360,00
Amortización de crédito	2.403,04		2.403,04		2.403,04
<b>Total otros gastos</b>	<b>2.763,04</b>		<b>2.763,04</b>		<b>2.763,04</b>
<b>Total Costos</b>	<b>44.162,99</b>	<b>50.128,70</b>	<b>45.872,41</b>	<b>53.563,23</b>	<b>47.711,70</b>
<b>Costo Total de Operación</b>	<b>94.291,69</b>		<b>99.435,64</b>		<b>104.952,10</b>

*Nota. La presente tabla indica los costos fijos y variables de la empresa*

### 7.3.2.9. Punto de equilibrio

Se utilizó para evaluar la rentabilidad de la empresa a través de un cálculo donde se determinó el momento en que los ingresos de la empresa cubren los costos fijos y variables, dicho de otra forma, cuando se vende lo mismo que se gasta, no existe pérdida ni ganancia.

#### Año 1 Fórmulas

##### Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

$$PE = \frac{44.162,99}{127.296,00 - 50.128,70} * 100$$

$$PE = 57,23\%$$

##### Punto de equilibrio en función de los Ingresos

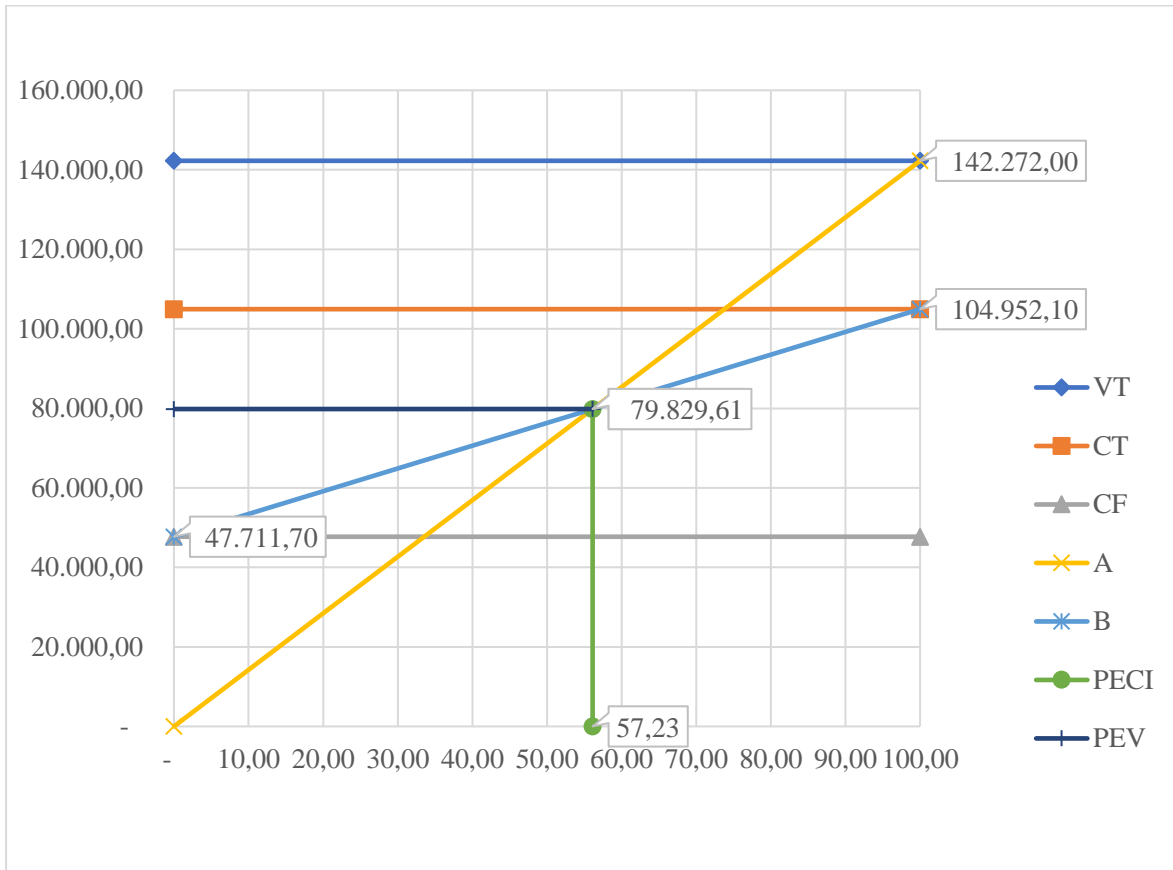
$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE = \frac{44.162,99}{1 - \frac{50.128,70}{127.296,00}}$$

$$PE = 72.851,74$$

**Figura 50.**

*Punto de equilibrio del primer año*



*Nota. La presente figura muestra el punto de equilibrio para el año 1*

**Año 3**  
**Fórmulas**

**Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada**

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

$$PE = \frac{45.872,41}{134.784,00 - 53.563,23} * 100$$

$$PE = 56,48\%$$

**Punto de equilibrio en función de los Ingresos**

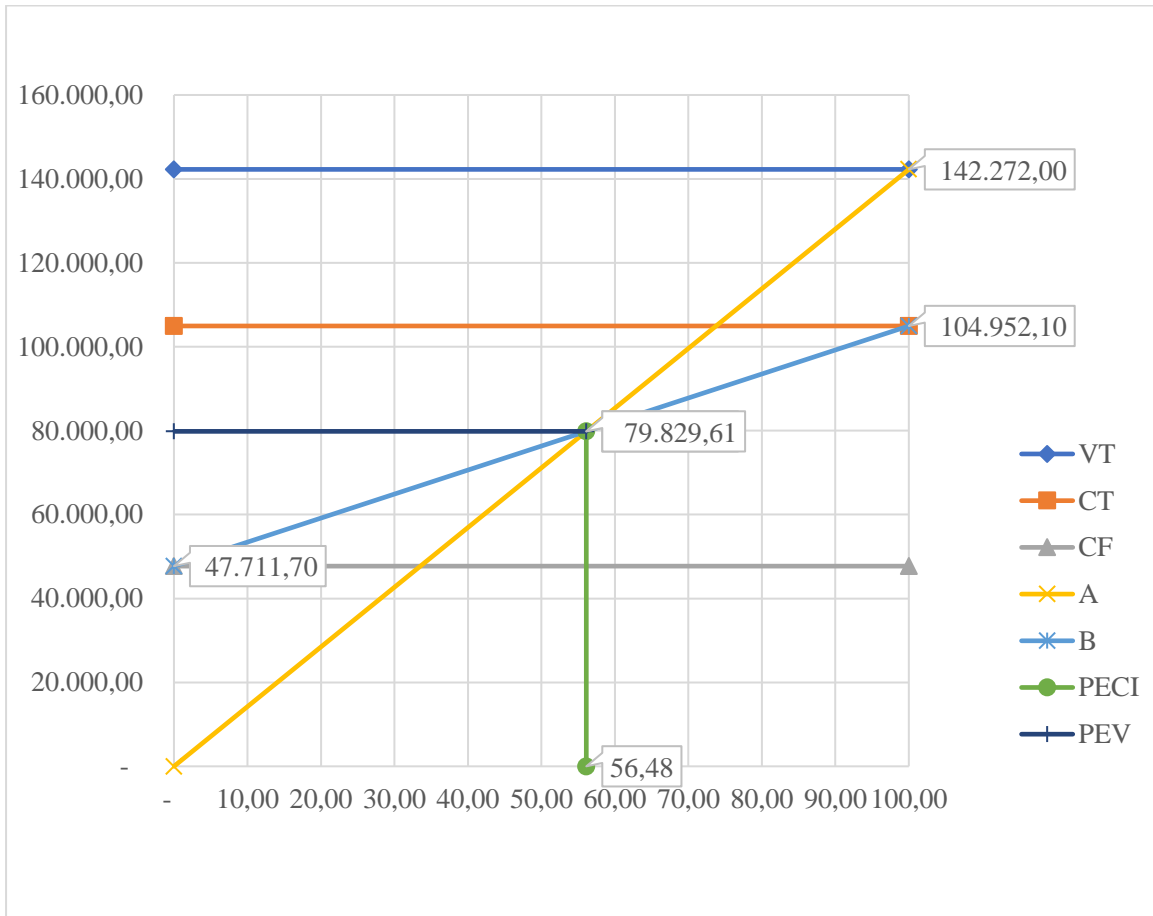
$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE = \frac{45.872,41}{1 - \frac{53.563,23}{134.784,00}}$$

$$PE = 76.124,21$$

**Figura 51.**

*Punto de equilibrio del tercer año*



*Nota. La presente figura muestra el punto de equilibrio para el año 3*

**Año 5**  
**Fórmulas**

**Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada**

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

$$PE = \frac{47.711,70}{142.272,00 - 57.240,41} * 100$$

$$PE = 56,11\%$$

**Punto de equilibrio en función de los Ingresos**

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

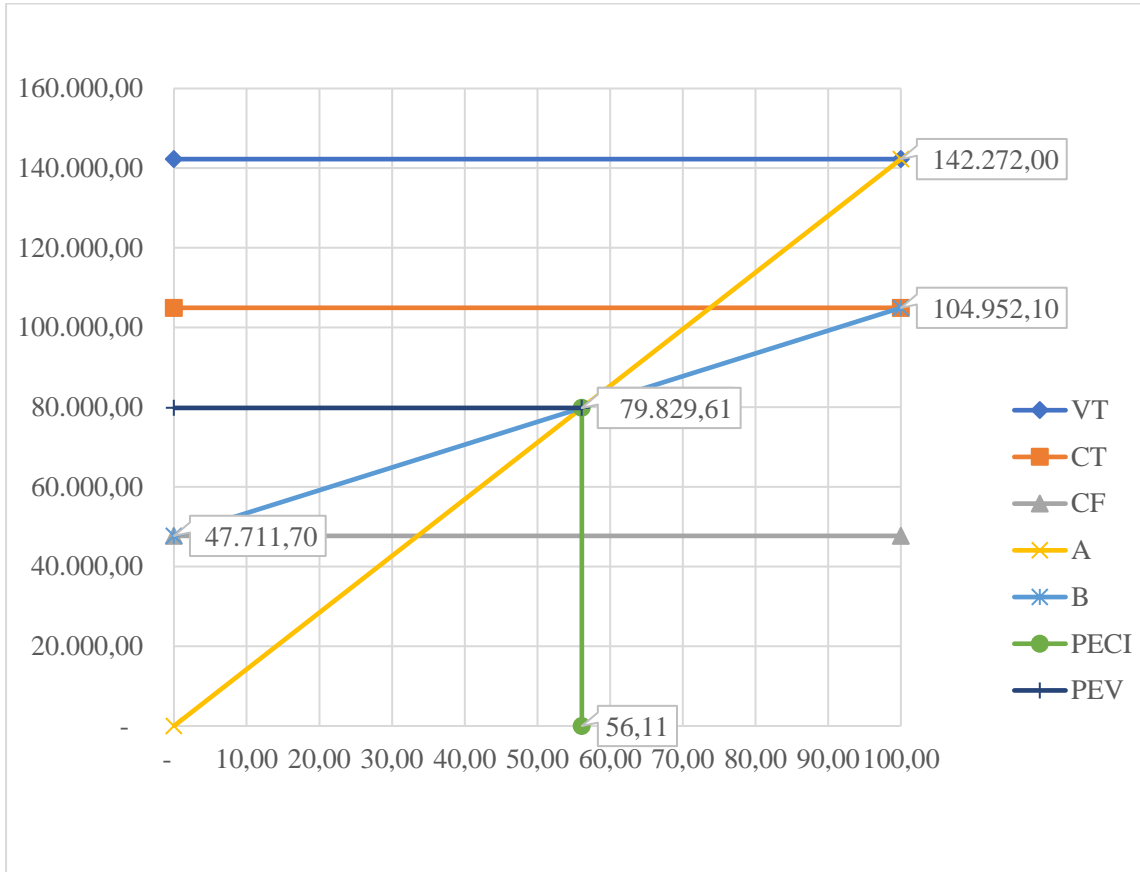
$$PE = \frac{47.711,70}{1 - \frac{57.240,41}{142.272,00}}$$

$$PE = 79.829,61$$



**Figura 52.**

*Punto de equilibrio del quinto año*



*Nota. La presente figura muestra el punto de equilibrio para el año 5*

#### **7.4.Evaluación financiera**

Para el presente proyecto se estableció la evaluación financiera donde se corroboró si existe rendimiento financiero, alcances o riesgo en el mismo.

Para ello fue necesario la aplicación de los siguientes indicadores financieros: Valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), relación beneficio/costo (RBC), Periodo de recuperación de capital (PRI) y análisis de sensibilidad.

#### **Flujo de caja**

Este indicador representa las salidas y entradas netas de dinero de la empresa en un tiempo determinado, en otras palabras, es el dinero en efectivo que se dispondrá al termino de cada periodo de operación.

**Tabla 124.***Flujo de caja*

<b>Flujo de Caja</b>						
<b>Entradas de Efectivo</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Recurso Financiero	10.000,00					
Capital propio	17.624,55					
Ingreso por venta		127.296,00	132.288,00	134.784,00	139.776,00	142.272,00
Valor residual				416,63		3.634,49
<b>Total de entradas de efectivo</b>	<b>27.624,55</b>	<b>127.296,00</b>	<b>132.288,00</b>	<b>135.200,63</b>	<b>139.776,00</b>	<b>145.906,49</b>
<b>Salidas de Efectivo</b>						
Activo Fijo	17.912,00					
Gastos preoperacionales (Diferido)	1.800,00					
Capital de Trabajo	7.912,55					
Reposición del equipo de computo					1.296,75	
Costo de producción		51.120,94	52.834,48	54.607,55	56.442,25	58.340,77
Costo de Operación		43.170,75	43.984,14	44.828,09	45.703,51	46.611,33
15 % Utilidad a trabajadores		4.950,65	5.320,41	5.302,25	5.644,54	5.597,98
25% del impuesto a la renta		7.013,42	7.537,24	7.511,53	7.996,43	7.930,48
Pago préstamo		1.181,23	925,83	670,43	415,03	415,03
Impuesto a la renta		7.013,42	7.537,24	7.511,53	7.996,43	7.930,48
<b>Total de salidas de efectivo</b>	<b>27.624,55</b>	<b>114.450,39</b>	<b>118.139,34</b>	<b>120.431,37</b>	<b>124.198,17</b>	<b>126.826,07</b>
<b>Entradas menos salidas</b>	<b>-00</b>	<b>12.845,61</b>	<b>14.148,66</b>	<b>14.769,25</b>	<b>15.577,83</b>	<b>19.080,42</b>
Depreciación		2.652,33	2.652,33	2.652,33	2.652,33	2.652,33
Amortización de diferido		360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Reserva Legal		2.104,02	2.261,17	2.253,46	2.398,93	2.379,14
<b>Flujo neto de caja</b>		<b>17.961,96</b>	<b>19.422,16</b>	<b>20.035,04</b>	<b>20.989,09</b>	<b>24.471,89</b>

*Nota. La presente tabla indica el flujo de caja de la empresa para los cinco años de vida útil de la empresa*

#### 7.4.1. Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)

Se toma como referencia el TMAR para determinar el porcentaje que se va a invertir en la empresa y si la misma generara ganancias.

- Si la TMAR es menor a la inflación, el proyecto NO será redituable y NO se invertirá en él, ya que generará pérdidas.
- Si la TMAR es igual a la inflación, el proyecto NO generará pérdidas ni ganancias.
- Si la TMAR es superior a la inflación, el proyecto puede ser redituable y los inversores se interesarán en él, por lo que cualquier rendimiento superior al de la TMAR es bueno.

Para el cálculo del TMAR se utilizará la siguiente formula:

$$\text{TMAR} = \text{Tasa de inflación} + \text{riesgo de inversión}$$

**Tabla 125.**

*Tasa mínima aceptable de rendimiento*

<b>Año</b>	<b>Índice inflacionario anual</b>
2018	-0,22%
2019	0,27%
2020	-0,34%
2021	0,13%
2022	3,74%
	3,58%
	1%

*Nota. La presente tabla indica el cálculo de la tasa mínima aceptable de rendimiento*

#### **Utilización de la fórmula**

$$\text{TMAR} = 1\% + 10\%$$

$$\text{TMAR} = 11\%$$

#### 7.4.2. Valor actual neto

Es un indicador que mide la rentabilidad de las inversiones, consiste en calcular los valores del flujo de caja a través de los años de vida útil de la empresa; además con el VAN se determinó el valor de pagos e ingresos futuros en el momento actual.

Para la determinación del factor de actualización se aplicó la fórmula de la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR), el cual indicó si el proyecto generó ganancias o pérdidas, el mismo que representa un 11 %. De igual manera se deben considerar los siguientes aspectos:

- Si el VAN, es mayor a 0 es una inversión rentable
  - Si el VAN, es menor a 0, significa que la inversión generará pérdidas, y, por tanto, no sería un negocio rentable.
  - Si el VAN es igual a 0, significará que tu inversión no generará ningún beneficio adicional.
- Para determinar el factor de actualización de cada año de vida útil de la empresa se utilizó la siguiente fórmula:

**Fórmula de cálculo:**

$$F.A = \frac{1}{(1+\% \text{ de factor de actualización})^n}$$

**Aplicación de la fórmula:**

**Año 1**

$$F.A = \frac{1}{(1+11\%)^1}$$

$$F.A = 0,90321182$$

**Año 2**

$$F.A = \frac{1}{(1+11\%)^2}$$

$$F.A = 0,81579159$$

**Año 3**

$$F.A = \frac{1}{(1+11\%)^3}$$

$$\text{F.A} = 0,73683261$$

#### Año 4

$$\text{F.A} = \frac{1}{(1+11\%)^4}$$

$$\text{F.A} = 0,66551592$$

#### Año 5

$$\text{F.A} = \frac{1}{(1+11\%)^5}$$

$$\text{F.A} = 0,60110185$$

Finalmente, para el respectivo cálculo del VAN se la realizó mediante la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \text{Sumatoria valor actualizado} - \text{Inversión Inicial}$$

#### Aplicación de la fórmula:

$$\text{VAN} = 55.863,70 - 27.624,55$$

$$\text{VAN} = 28.239,15$$

Al finalizar la aplicación de las fórmulas se obtuvo un VAN positivo de 28.239,15 el cual demuestra que el proyecto es viable para su correcto desarrollo. A continuación, se detalla valor actual neto de la empresa para los cinco años.

**Tabla 126.**

*Valor actual neto*

<b>Valor Actual Neto</b>			
Años	Flujo de caja	Factor actualización	Valor Actualizado
0		<b>11%</b>	
1	12.845,61	0,90321182	11.602,30
2	14.148,66	0,81579159	11.542,36
3	14.769,25	0,73683261	10.882,47
4	15.577,83	0,66551592	10.367,29
5	19.080,42	0,60110185	11.469,27
<b>Total</b>			<b>55.863,70</b>
<b>Inversión</b>			<b>27.624,55</b>
<b>Valor Actual Neto</b>			<b>28.239,15</b>

*Nota. La presente tabla indica el cálculo del valor actual neta.*

### 7.4.3. Tasa Interna de retorno (TIR)

Representa el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá la inversión, que implica el supuesto de una oportunidad para “reinvertir”; además la TIR se compara con una tasa mínima, el costo de oportunidad de la inversión.

A continuación, se toman en cuenta algunos criterios para aceptar o rechazar el proyecto:

- Si la TIR, es mayor a 0, el proyecto es aceptable, ya que su rentabilidad es mayor que la rentabilidad mínima requerida o coste de oportunidad.
- Si la TIR, es menor a 0, el proyecto se rechaza. La razón es que el proyecto da una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida.
- Si la TIR, es igual a 0, en este caso sería indiferente realizar el proyecto, ya que ni ganamos ni perdemos.

**Tabla 127.**

*Tasa interna de retorno*

<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>					
<b>Años</b>	<b>Flujo de caja</b>	<b>Factor de actualización tasa menor</b>	<b>Valor Actualizado</b>	<b>Factor de Actualización tasa mayor</b>	<b>Valor Actualizado</b>
0		43%		44%	
1	12.845,61	0,699301	8.982,94	0,694444	8.920,56
2	14.148,66	0,489021	6.919,00	0,482253	6.823,23
3	14.769,25	0,341973	5.050,69	0,334898	4.946,19
4	15.577,83	0,239142	3.725,31	0,232568	3.622,91
5	19.080,42	0,167232	3.190,86	0,161506	3.081,59
		<b>Total</b>	27.868,80		27.394,49
		<b>Inversión</b>	27.624,55		27.624,55
		<b>Van menor</b>	244,25	<b>Van mayor</b>	-230,06

*Nota. La presente tabla indica el cálculo de la tasa interna de retorno*

#### **Fórmula de cálculo**

$$TIR = T_m + Dt \left( \frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

$$\text{TIR} = 43 + 1 \left( \frac{244,25}{474,31} \right)$$

$$\text{TIR} = 43 + 1 ( 0,51 )$$

$$\text{TIR} = 43 + 0,51$$

$$\text{TIR} = 43,51\%$$

#### Análisis:

Al aplicar la fórmula se obtuvo como Tasa interna de retorno un porcentaje de 43,51% el cual es mayor que la tasa de costo de oportunidad (11%), determinando que el proyecto es totalmente rentable.

#### 7.4.4. Relación Beneficio/Costo

**Tabla 128.**

*Relación beneficio/costo*

Relación beneficio-costo						
Año	Costo original	Factor actualización 11 %	Valor actualizado	Ingreso original	Factor actualización 11%	Valor actual ingresos
0						
1	94.291,69	0,903212	85.165,37	127.296,00	0,903212	114.975,25
2	96.818,63	0,815792	78.983,82	132.288,00	0,815792	107.919,44
3	99.435,64	0,736833	73.267,42	134.784,00	0,736833	99.313,25
4	102.145,76	0,665516	67.979,63	139.776,00	0,665516	93.023,15
5	104.952,10	0,601102	63.086,90	142.272,00	0,601102	85.519,96
			368.483,14			500.751,05

*Nota. La presente tabla indica el cálculo de relación beneficio/costo*

#### Fórmula de cálculo:

$$\text{Relación Beneficio costo} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costo Original}}$$



$$\text{Relación Beneficio costo} = \frac{\text{Costos Actualizados } 500.751,05}{368.483,14}$$

**Relacion Beneficio Costo=** 1,36 Dólares

#### **Análisis:**

Como resultado de la relación beneficio/costo del proyecto se obtuvo un resultado mayor a uno (1,36), donde se da a entender que, por cada dólar invertido, se genera 0,36 centavos de utilidad.

#### **7.4.5. Periodo de recuperación de capital (PRI)**

Es un indicador que define el tiempo en que la inversión devolverá el capital invertido a valor presente. Mediante su ejecución se reveló con precisión en años, meses y días la fecha en la que será cubierta el financiamiento.

En la siguiente tabla se indica el tiempo en el cual se recuperará la inversión inicial de capital:

**Tabla 129.**

*Periodo de recuperación de capital*

<b>Periodo de recuperación de capital</b>			
<b>Año</b>	<b>Inversión</b>	<b>Flujo de caja</b>	<b>Sumatoria del flujo neto</b>
0	27.624,55		
1		12.845,61	12.845,61
2		14.148,66	26.994,27
3		14.769,25	41.763,52
4		15.577,83	57.341,35
5		19.080,42	76.421,77
		<b>76.421,77</b>	<b>215.366,51</b>

*Nota. La presente tabla indica el cálculo del periodo de recuperación de capital*

**Fórmula de cálculo:**

$$\text{PRC} = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \text{Suma de los primeros flujos}}{\text{Flujo año que supera la inversión}}$$

$$\text{PRC} = 3 + \frac{27.624,55 - 41.763,52}{14.769,25}$$

$$\text{PRC} = 3 + \frac{- 14.138,97}{14.769,25}$$

$$\text{PRC} = 2,04$$

	<b>2 años</b>
0,04* 12 = 0,48	<b>0 meses</b>
0,48* 30 = 14,40	<b>14 días</b>

**Análisis:**

Según los datos obtenidos en el periodo de recuperación de capital (PRI), la empresa recuperará su inversión inicial (27.624,55) en dos años y catorce días.

#### **7.4.6. Análisis de Sensibilidad**

Se utilizó para medir si el proyecto es sensible ante el incremento en costos o disminución de ingresos, teniendo como finalidad medir el grado en el que se altera la tasa de rentabilidad esperada frente a una variable.

El análisis se basa en los siguientes aspectos:

- Si el coeficiente es mayor que 1, proyecto es sensible, los cambios anulan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es menor que 1, el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a 1, no hay efectos sobre el proyecto.

A continuación, se realiza el análisis de sensibilidad con el incremento en los costos y disminución de ingresos:

**Tabla 130.**

*Análisis de sensibilidad en el incremento de costos*

Análisis de sensibilidad con incrementos de costos								
Años	Costo original	Incremento costos	Ingreso original	Flujo de caja	Factor actualización tasa menor	Valor actualizado	Factor actualización tasa mayor	Valor actualizado
-00		24,21%		-27.624,55	30%	-27.624,55	31%	-27.624,55
1	94.291,69	117.119,71	127.296,00	10.176,29	0,769231	7.827,92	0,763359	7.768,16
2	96.818,63	120.258,42	132.288,00	12.029,58	0,591716	7.118,10	0,582717	7.009,84
3	99.435,64	123.509,01	134.784,00	11.274,99	0,455166	5.131,99	0,444822	5.015,36
4	102.145,76	126.875,24	139.776,00	12.900,76	0,350128	4.516,91	0,339559	4.380,56
5	104.952,10	130.361,01	142.272,00	11.910,99	0,269329	3.207,98	0,259205	3.087,39
<b>VAN menor</b>						178,35	<b>VAN mayor</b>	-363,23

*Nota. La presente tabla indica el análisis de sensibilidad en el incremento de costos*

$$\text{NTIR} = T_m + Dt \frac{(\text{VAN menor})}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} = 30\% + 1,00 \left( \frac{178,35}{541,58} \right) = 30,33\%$$

$$\text{Diferencias TIR} = \text{Tir Proyecto} - \text{Nueva Tir} = 43,51 - 30,33 = 13,19 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = \text{Diferencia Tir} / \text{Tir del proyecto} = 12,19\% / 43,51 = 30,30 \%$$

$$\text{Sensibilidad} = \text{Porcentaje de variación} / \text{Nueva Tir} = 30,30 / 30,33 = 0,99$$

Por lo tanto el proyecto soporta un incremento de costos del 24,21%

**Tabla 131.**

*Análisis de sensibilidad con disminución de los ingresos*

<b>Análisis de sensibilidad con disminución en los ingresos</b>								
<b>Años</b>	<b>Costo original</b>	<b>Ingreso original</b>	<b>Disminución ingreso</b>	<b>Flujo caja</b>	<b>Factor actualización tasa menor</b>	<b>Valor actualización</b>	<b>Factor actualización tasa mayor</b>	<b>Valor actualización</b>
0			17,79%	-27.624,55	32%	-27.624,55	33%	-27624,55
1	94.291,69	127.296,00	104.650,04	10.358,35	0,75758	7.847,24	0,75188	7.788,24
2	96.818,63	132.288,00	108.753,96	11.935,34	0,90711	10.826,69	0,56532	6.747,32
3	99.435,64	134.784,00	110.805,93	11.370,29	0,96827	11.009,53	0,42505	4.833,00
4	102.145,76	139.776,00	114.909,85	12.764,09	0,98962	12.631,64	0,31959	4.079,28
5	104.952,10	142.272,00	116.961,81	12.009,71	0,99666	11.969,54	0,24029	2.885,85
<b>VAN menor</b>						26.660,09	<b>VAN mayor</b>	-1.290,86

*Nota. La presente tabla indica el análisis de sensibilidad con disminución de los ingresos*

$$\text{NTIR} = T_m + D_t \left( \frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right) = 32\% + 1,00 \left( \frac{26.660,09}{27.950,95} \right) = 32,95\%$$

$$\text{Diferencias TIR} = \text{Tir Proyecto} - \text{Nueva Tir} = 43,51 - 32,95 = 10,56 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = \text{Diferencia Tir} / \text{Tir del proyecto} = 10,56\% / 32,95 = 32,05\%$$

$$\text{Sensibilidad} = \text{Porcentaje de variación} / \text{Nueva Tir} = 32,05 / 32,95 = 0,972$$

Por lo tanto el proyecto soporta una disminución en los ingresos de 17,79%

## **Análisis Final**

Mantenerse sentado por periodos prolongados de tiempo es un factor de riesgo para la salud. Incide en la aparición de enfermedades denominadas No transmisibles que causa el mayor número de muertes prematuras y discapacidades. Para revertir esto, se recomienda moverse al menos cada tres horas, como estrategia para proteger la salud.

Afecta directamente en cuestión al estreñimiento y estrés en el ámbito laboral donde se observa una rutina cotidiana que implica estar sentado por largo tiempo.

Estar sentado por más de tres horas puede generar consecuencias importantes al organismo, como problemas digestivos, estreñimiento, sobrepeso, problemas de circulación e incluso enfermedades cardiovasculares.

### **Consumir pulpa de papaya congelada aporta al cuerpo las siguientes propiedades:**

- Fortifica el músculo cardiaco.
- Mejora la digestión
- Protege la piel , cabello y también promueven el crecimiento de éste.
- Tiene propiedades astringentes.
- Ayuda a tratar problemas nerviosos tales como la hiperactividad, estrés y/o insomnio.
- Ayuda al tratamiento de la obesidad.
- Puede tener una buena influencia durante el embarazo.
- Aumenta considerable en el tiempo de coagulación de la sangre, lo cual reducirá el riesgo de padecer enfermedades cardiovasculares a un nivel sumamente bajo.

### **Visión general de la creciente demanda de pulpa de frutas**

La industria alimentaria está constantemente en busca de productos y alimentos procesados con una mayor vida útil. La pulpa de fruta es uno de ellos ya que permite una vida útil más larga sin modificar el sabor y la textura naturales. Tiene casi las mismas propiedades nutricionales que la fruta fresca y añade un mayor sabor a la preparación de los alimentos.

En muchos países de Europa, Asia y América, la demanda de pulpa de fruta aumenta año tras año sin parar. La pulpa de mango, pulpa de guayaba, pulpa de maracuyá, pulpa de papaya, etc., son algunas de las variedades populares demandadas por los clientes de la industria de alimentos y bebidas en estos países. (Prados, 2019)

Europa Occidental y Norteamérica tienen una gran demanda de pulpa y puré de fruta debido a su amplio uso en la industria panadera. Incluso los productos de frutas exóticas procesadas como la pulpa de maracuyá tienen una gran demanda en muchas partes de Europa. Considerando esta alta demanda entre los productores y por supuesto los clientes, podemos asegurar un crecimiento exponencial del mercado de pulpa de fruta y que continúe en el futuro. (Prados, 2019)

Las propiedades mejoradas de la pulpa de fruta influyen positivamente en las decisiones que se toman en la industria de alimentos y bebidas. Esto está impulsado a las empresas productoras de pulpa y puré de frutas a desarrollar productos mejorados e innovadores para sus clientes que no sólo satisfacen sus demandas, sino que también las satisfacen de manera óptima en el aspecto de la calidad y nutricional. Ya se trate de la fabricación de sabrosa pulpa de mango, pulpa de guayaba, plátano o alguna otra rica fruta procesada, los fabricantes a nivel mundial de pulpa de fruta deberán esforzarse para presentar a sus clientes la mejor calidad. (Prados, 2019)

### **¿Por qué optar por el consumo de pulpa de papaya congelada?**

Algunas ventajas de utilizar pulpa de papaya congelada en lugar de papaya fresca es la conveniencia al momento de tenerla a disponibilidad (en el congelador), se puede utilizar en cualquier momento, ahorrando tiempo en sus distintas preparaciones, sin preocuparse por la temporada o la disponibilidad de la fruta fresca; además es una fuente de antioxidantes, vitaminas, minerales y enzimas digestivas con importantes beneficios para la salud.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que la textura de la pulpa de papaya congelada puede ser ligeramente diferente a la de la papaya fresca, ya que puede volverse un poco más suave después del descongelamiento. Por lo tanto, es posible que no sea la mejor opción para algunas recetas que requieren una textura específica.

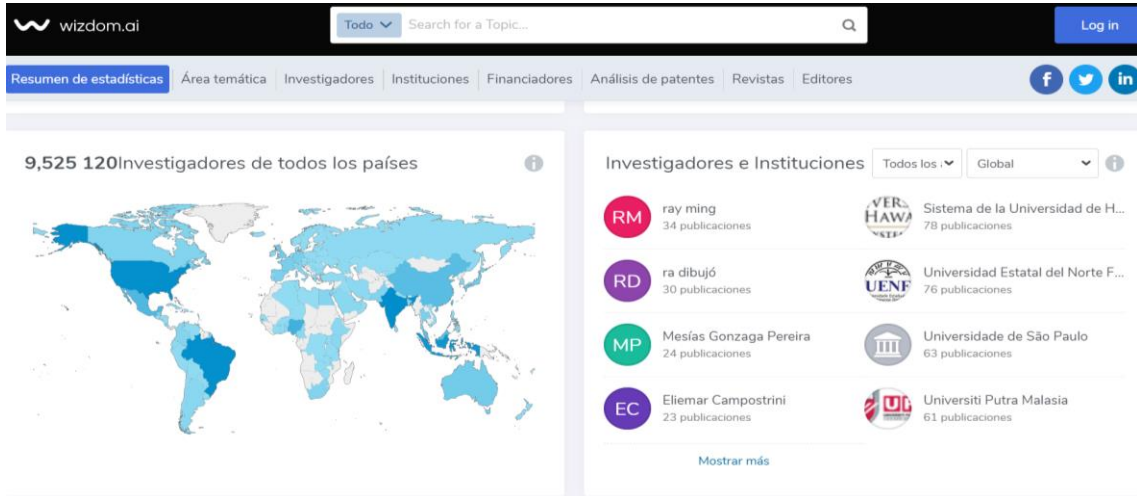
### **Investigadores de todos los países**

La presente figura indica las colaboraciones para este tema (papaya) en todo el mundo, donde se indica la cantidad de investigadores, institutos y publicaciones. En Ecuador se han realizado 14 publicaciones con referencia a la papaya, con relación a 19 investigadores.

## Resumen de estadísticas

### Figura 53.

#### Resumen de estadísticas a nivel mundial



Nota. La presente figura indica las estadísticas a nivel mundial sobre el objeto de estudio. Fuente: (wizdom.ai, 2023)

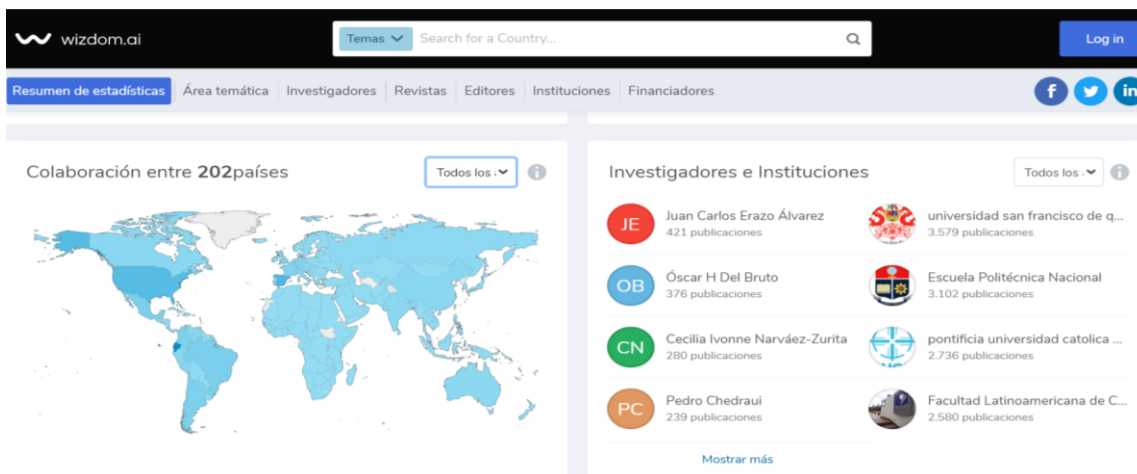
## Estadísticas en el Ecuador

La presente figura indica las colaboraciones que tiene el país a nivel mundial, donde el Ecuador a realizado 19.1K publicaciones y tuvo 20.8 K investigadores.

## Resumen de estadísticas

### Figura 54.

#### Resumen de estadísticas en el Ecuador



Nota. La presente figura indica las estadísticas en el Ecuador sobre el objeto de estudio. Fuente: (wizdom.ai, 2023)



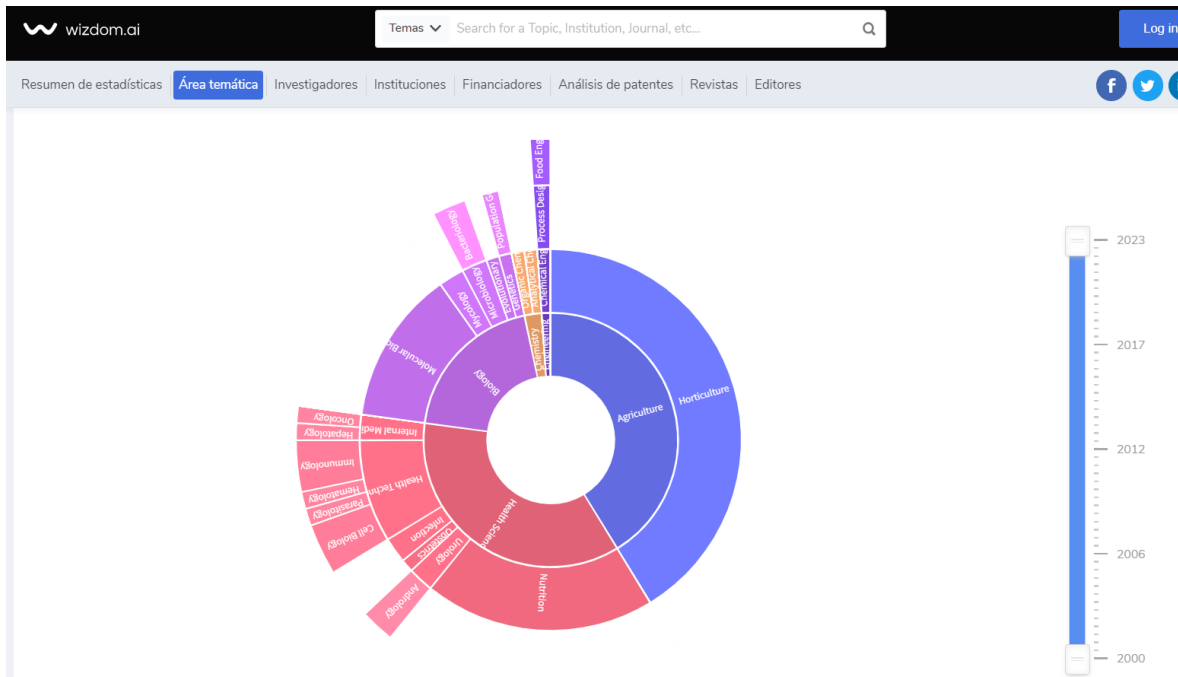
## Área temática

En esta figura de rayos solares interactivos se visualiza la amplitud del enfoque de investigación con respecto a la papaya.

## Análisis de contenido

### Figura 56.

*Amplitud del enfoque de investigación agrupado en materias*



*Nota. La presente figura indica el enfoque de investigación agrupado en materias y subtemas. Fuente: (wisdom.ai, 2023)*

## 8. Conclusiones

Al culminar el presente proyecto con el cual se analizaron los aspectos necesarios para determinar el objetivo principal que es conocer la viabilidad de la creación de una empresa productora y comercializadora de pulpa de papaya congelada, se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- En el estudio de mercado, se determinó que en la Ciudad de Loja existe una demanda insatisfecha de 136.924 libras de pulpa de papaya congelada para el primer año de vida útil de la empresa; además se estableció que la Ciudad de Loja existen 14 locales comerciales que ofertan 22.452 libras del producto.
- En el estudio técnico se determinó la ubicación de la empresa la cual estará establecida en la Ciudad de Gualaquiza, Provincia de Morona Santiago, en la calle Cipreses cerca del Colegio de Bachillerato Camilo Gallegos Toledo; la capacidad instalada de la empresa será de 210.240 unidades que corresponde al 100%, de la cual se tomó 49.920 unidades de 2 libras de acuerdo a la capacidad utilizada, obteniendo una participación de mercado del 36%.
- En el estudio legal se determinó que la empresa tendrá la razón social de Compañía Unipersonal de Responsabilidad Limitada, cuya actividad será la producción de pulpa de papaya congelada en la Ciudad de Gualaquiza y su comercialización en la Ciudad de Loja, el cual está debidamente conformada por su respectiva estructura organizacional (niveles jerárquicos de autoridad, organigramas y manuales de función).
- En el aspecto financiero, se determinó mediante el análisis de los activos fijos, diferidos y capital de trabajo, que para la implementación del proyecto se necesita una inversión total \$27.624,55 dólares, la cual estará financiada de la siguiente manera: el 63,80% correspondiente a \$17.624,55 será financiado por el Gerente y el 36,20% que corresponde a \$10.000,00 mediante un crédito financiero a la Cooperativa de ahorro y crédito “Jardín Azuayo”, a una tasa de interés de 12,77% con pagos trimestrales para 5 años .
- El costo total de producción para el primer año de \$94.291,69 dólares, del cual, dividiendo con sus unidades de producción, se obtuvo un costo unitario de producción de \$1,89 para cada presentación de 2 libras, al que se le agrego un margen de rentabilidad de 35%, dando un precio de venta al público de \$2,55 y un ingreso de \$127.296,00 respectivamente.

- En la evaluación financiera del proyecto se determinó los siguientes indicadores: El valor actual neto de \$28.239,15; Tasa Interna de Retorno (TIR) de 43,51%, la relación beneficio/costo es de \$1,36, donde la ganancia es de \$0,36 centavos por cada dólar invertido, el periodo de recuperación de capital de 2 años y 14 días para recuperar la inversión inicial; y por último el análisis de sensibilidad con incremento en los costos de 24,21% y su disminución en los ingresos del 17,79%.

## **9. Recomendaciones**

Aprovechar la información obtenida en el estudio de mercado, ya que cuenta con datos reales donde se determinó la oferta y demanda, con el fin de tener claro cuál es el segmento meta a involucrarse en el caso que se implemente la nueva unidad productiva.

Incentivar a la población local a consumir la pulpa de papaya, la cual aporta múltiples beneficios para la salud y propiedades nutricionales requeridas para una alimentación equilibrada, además se lo utiliza en varias preparaciones como: jugos, batidos, granizados, repostería, entre otros.

Ejecutar el plan de comercialización que se encuentra dentro del proyecto, del cual se hace uso de medios virtuales y tradicionales, de manera que la empresa logre posicionarse dentro del mercado establecido.

Se recomienda la ejecución del proyecto debido a que los resultados obtenidos en los indicadores financieros generan una rentabilidad positiva, por ende, la creación de esta empresa permitirá a sus inversionistas obtener ganancias de la misma; sin embargo, ya queda a criterio de los mismos.

## 10. Bibliografía

- Andía, W., & Paucara, E. (2013). *Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias*. Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial.
- Arechavaleta Vázquez. (2015). *Estrategias de comercialización*. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.omniascience.com/books/index.php/monographs/catalog/download/88/362/707-1?inline=1#:~:text=Las%20estrategias%20de%20comercializaci%C3%B3n%20tambi%C3%A9n,las%20ventas%20o%20lograr%20una
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw Hill Educacion.
- Butler, N. (11 de Enero de 2021). *MEDICAL NEWS TODAY*. Obtenido de <https://www.medicalnewstoday.com/articles/es/fruta-de-papaya>
- Campoverde Romero, M. J. (2018). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de pulpa de sábila empacada al vacío en la ciudad de Loja*. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/20889/1/Mar%c3%ada%20Jos%c3%a9%20Campoverde%20Romero.pdf
- Canales, R. J. (2015). Criterios para la toma de decisión de inversiones. *Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*.
- CONSUMER, E. (2018). *EROSKI CONSUMER*. Obtenido de <https://frutas.consumer.es/papaya/propiedades>
- Córdova, M. (2011). *Formulación y Rvaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Díaz, J. A. (2002). *El cultivo de la papaya Hawaiana*. Costa Rica: EARTH.
- Ecuador, B. C. (2022). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/>
- Escobar, G. E. (2014). *Flujos de efectivo y entorno económico en las empresas de servicios de Risaralda*. Scielo.
- Estrada y Monta. (2020). *Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de pulpa de fruta natural, ubicado en el sector norte de Quito*. Quito: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/23235/3/UCE-FCA-ESTRADA%20MIRIAN-MONTA%20DANIELA.pdf.

- FAOSTAT. (2020). *WIKIPEDIA- The Free Encyclopedia*. Obtenido de <https://en.wikipedia.org/wiki/Papaya>
- Flores Lema. (2021). *Análisis de las ventas de pulpa de frutas congeladas, por parte de las empresas procesadoras, que tienen presencia en las perchas de los principales supermercados ubicados en el sector del valle de los chillos, cantón Rumiñahui periodo 2018-2020*. Quito: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/21110/4/TTQ464.pdf.
- Flórez, J. A. (2015). *Proyectos de Inversión para Pymes*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Franco, A. L., Bobadilla, E. E., & Rebollar, S. (2014). *Viabilidad económica y financiera de una microempresa de miel de aguamiel en Michoacán*. México: Revista Mexicana de Agronegocio, (35), 957 - 968.
- Frias, M. D. (2014). *Manual de contabilidad básica*. . Mexico: Universidad Autónoma del estado de Hidalgo,.
- González, G. (2003). *Contabilidad General*.
- Guerrero, P. P., Hernández, D. F., & Díaz, L. G. (2012). *Metodología para la fijación de precios mediante la utilización de la elasticidad precio-demanda. Apuntes del CENES*.
- Hora, L. (21 de Octubre de 2022). *La Hora*. Obtenido de <https://www.lahora.com.ec/santo-domingo/la-variacion-del-clima-afecta-a-la-produccion-de-papaya/>
- INEC. (2010). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>
- Jardín Azuayo. (2022). *Jardín Azuayo Virtual*. Obtenido de <https://www.jardinazuayo.fin.ec/>
- Kotler, P., & Lane, K. (2012). *Dirección de marketing*. México: Pearson.
- La Hora. (2 de Julio de 2021). *La Hora*. Obtenido de <https://www.lahora.com.ec/santo-domingo/santo-domingo-papaya-cultivo-tropical-cuyo-precio-varia/>
- Lagua Tubón. (2020). *Plan de negocios para la implementación de una empresa productora de mermeladas y jaleas de mezclas de frutas, ubicada en la provincia de Tungurahua*. Ambato: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/30799/1/AL%20738.pdf.

- Ley de Compañías. (2018). *Ley de Compañías*.
- Mankiw, G. N. (2012). *Principios de economía*. Mexico: CENGAGE Learning.
- Márquez Balón, G. M. (2015). *Identificar y establecer los procesos de la empresa*.
- Martínez, I., Val, D., Tzintzun, R., Conejo, J., & Tena, M. (2015). Competitividad privada, costos de producción y análisis del punto de equilibrio de unidades representativas . . *Scielo*, 6(2).
- Méndez, R. (2014). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Quad Graphies.
- Morales, A., Morales, J. A., & Alcocer, F. R. (2014). *Administración Financiera* . Mexico: Grupo Editorial Patria.
- Morales, J. A., & Morales, A. (2009). *Proyectos de Inversión*. México: McGrawHill.
- Nacional, C. (26 de Enero de 2006). *Ley de empresas unipersonales de responsabilidad limitada*.  
Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpajpcglclefindmkaj/https://www.audifirm.com/uploads/documento/16.3.%20LEY%20DE%20EMPRESAS%20UNIPERSONALES%20DE%20RESPONSABILIDAD%20LIMITADA.pdf
- Ortiz, A. M. (2015). *Formulación y evaluación del proyecto productos hortícolas procesado* . Córdoba, Argentina: Universidad Nacional de Córdoba.
- Pasaca, M. (2017). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Loja: GRAFICPLUS.
- Prados, T. (29 de Agosto de 2019). *La pulpa de fruta en la industria moderna alimentaria*.  
Obtenido de <https://despulpadoradefrutas.com/2019/08/29/la-pulpa-fruta-la-industria-moderna-alimentaria/>
- Ramirez Morales, I. F. (2015). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa para la producción y comercialización de papaya (Carica papaya L.) en el cantón Yantzaza provincia de Zamora Chinchipe*. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpajpcglclefindmkaj/https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/17324/1/TESIS-italo.%20defi%20-%20copia.pdf
- Rivera, J., & Garcillán, M. (2012). *Dirección de Marketing fundamentos y aplicaciones* . . Madrid-España: ESIC.
- Rodríguez, A. S. (2013). *Modelos de análisis y valoración de proyectos de inversión*. España: Andavira.
- Rojas, M. D. (2015). *Evaluación de proyectos para ingenieros*. . Bogotá: ECOE Ediciones .

- Sapag, N. (2011). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación*. Chile: Pearson Education.
- Talsa, C. (2018). *Equipos y servicios de calidad*. Obtenido de <https://www.citalsa.com/blogs/noticias/que-es-una-despulpadora-y-que-provecho-podemos-sacarle#:~:text=Se%20trata%20de%20una%20m%C3%A1quina,%20n%C3%A9ctares%20compotas%20o%20pur%C3%A9s>.
- Trabajo, M. d. (2022). *Ministerio del Trabajo*. Obtenido de <https://www.trabajo.gob.ec/>
- Vivar Astudillo, M. (2019). *"Estudio de factibilidad para la creación de una planta productora y comercializadora de pulpa de tamarindo ubicada en el cantón Arenillas, provincia de El Oro"*. Cuenca: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/<https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/9876/1/15506.pdf>.
- wizdom.ai. (21 de Marzo de 2023). *wizdom.ai*. Obtenido de <https://www.wizdom.ai/topic/papaya/59249>
- Yugsi Chafla. (2022). *Plan de negocios para la creación de una empresa productora y exportadora de pulpa de "Jackfruit" desde Quito-Ecuador, año 2021*. Quito: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/<https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/4746/1/YUGSI%20CHAFLA%20KAREN%20%20MELISSA.pdf>.



## 11. Anexos

### Anexo 1. Encuesta al consumidor



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Señor(a) muy gentilmente solicito se digne contestar cada una de las siguientes interrogantes, con el fin de determinar el consumo de la pulpa de papaya en la Ciudad de Loja.

Encierre con un círculo a la respuesta

**1. ¿Cuál es su ingreso económico familiar?**

- a. \$425- \$725
- b. \$726- \$1.026
- c. \$1.027-\$1.327
- d. \$1.328-\$1.628
- e. \$1.629-\$1.929
- f. \$1.930-\$2.230

**2. ¿Consumes jugo de frutas en su hogar?**

- a. Sí
- b. No

**3. Si su respuesta fue positiva, ¿en qué presentación la consumes?**

- a. Natural (Fruta)
- b. Pulpa
- c. Zumo
- d. Jugos procesados

**4. Si consumes pulpa, ¿Qué cantidad consumes en su hogar mensualmente?**

Alternativa	Respuesta
1 libra	
2 libra	

**5. Si usted utiliza pulpa para sus jugos ¿de qué fruta adquiere?**

Alternativa	Respuesta
Mango	
Piña	
Pitahaya	
Papaya	
Granadilla	
Maracuyá	
Tomate de árbol	
Guanábana	

**6. En caso de consumir pulpa de papaya, ¿qué cantidad adquiere mensualmente?**

- a. 1 libra
- b. 2 libras

**7. ¿Cuál es el precio promedio que usted cancela por la compra de pulpa de papaya?**

Alternativa	PVP	Respuesta
1 libra	\$2,00 a \$3,00	
2 libra	\$3,01 a \$4,00	

**8. ¿En dónde adquiere la pulpa de papaya?**

- a. Supermercados
- b. Micromercados
- c. Autoservicios
- d. Bodegas
- e. Tiendas

**9. A la hora de comprar este producto, ¿En qué tipo de presentación o envase ha adquirido?**

- a. Bolsa de polietileno
- b. Bolsas laminadas
- c. Bolsas biodegradables

**12. ¿Al momento de comprar pulpa de papaya cuál de los siguientes criterios es más importante para usted?**

- a. Precio
- b. Cantidad
- c. Empaque
- d. Calidad

**13. ¿Por qué medio de comunicación conoció en donde venden la pulpa de papaya?**

**Medios tradiciones**

- a. Radio
- b. Televisión
- c. Hojas volantes
- d. Familiares
- e. Amigos

**Medios Virtuales**

- a. Facebook
- b. Instagram
- c. Tiktok

**14. ¿Cuándo usted ha adquirido pulpa de papaya ha recibido algún tipo de promoción?**

- a. Sí
- b. No

Especifique.....

**15. ¿Si se implementara una empresa que comercialice pulpa de papaya en la Ciudad de Loja, estaría usted dispuesto a adquirir el producto?**

- a. Sí
- b. No

**16. Si su respuesta a la pregunta anterior fue positiva, ¿Qué cantidad considera que es la ideal para consumir este nuevo producto?**

Variable	Respuesta
1 libra	
2 libra	

**17. ¿En qué tipo de envase considera usted adecuado que se comercialice la pulpa de papaya?**

- a. Bolsa de polietileno
- b. Bolsas laminadas
- c. Bolsas biodegradables

**18. ¿En dónde le gustaría adquirir la pulpa de papaya?**

- f. Supermercados
- g. Micromercados
- h. Autoservicios
- i. Bodegas
- j. Tiendas

**19. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría enterarse de la existencia de la nueva unidad productiva?**

**Medios tradiciones**

- a. Radio
- b. Televisión
- c. Hojas volantes

**Medios Virtuales**

- a. Facebook
- b. Instagram
- c. Tiktok

**20. ¿Cómo le gustaría que se promocióne la nueva unidad productiva?**

- a. Descuentos
- b. Degustaciones
- c. Souvenir (Lapiceros y llaveros)

Gracias por su tiempo

Anexo 2. Encuesta a oferentes



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA  
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTAS APLICADAS A LOS OFERENTES

1. Nombre de las Empresas que ofrecen pulpa de papaya congelada en la Ciudad de Loja

Locales comerciales de la ciudad de Loja	
Nombre de Locales comerciales	Muestra

2. En su negocio, ¿Vende pulpa de papaya congelada?

- a. Si
- b. No

3. En caso de que su respuesta sea afirmativa, ¿Qué cantidad de pulpa de papaya vende mensualmente?

Variable	Respuesta
1 libra	
2 libra	

4. ¿En qué tipo de presentación o envase ofrece este producto?

- a. Bolsa de polietileno
- b. Bolsas laminadas
- c. Bolsas biodegradables

**5. ¿Cuál es el precio promedio que le cancelan por la compra del producto?**

<b>Alternativa</b>	<b>PVP</b>	<b>Respuesta</b>
1 libra	\$2,00 a \$3,00	
2 libra	\$3,01 a \$4,00	

**6. Según su criterio ¿Qué considera más importante para sus clientes con respecto al producto?**

- a. Precio
- b. Cantidad
- c. Empaque
- d. Calidad

**7. Al momento de vender este producto, ¿Ofrece algún tipo de promoción?**

- a. Sí
- b. No

Especifique.....  
.....

**8. ¿Por qué medios de comunicación da a conocer la existencia de este producto en su local comercial?**

**Medios tradiciones**

- a. Radio
- b. Televisión
- c. Hojas volantes

**Medios Virtuales**

- a. Facebook
- b. Instagram
- c. Tiktok

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

**Anexo 3. Porcentaje de proyección de sueldos (2%)**

<b>Porcentaje de proyección de sueldos</b>		
2017	375	2%
2018	386	3%
2019	394	2%
2020	400	2%
2021	400	0%
2022	425	6%
<b>Total</b>		<b>15%</b>
	2%	

*Nota. La presenta tabla indica el porcentaje de proyección de sueldos. Fuente. Ministerio (2022)*

Anexo 4. Certificado de Traducción del Resumen (Abstract)

## English Speak Up Center

Nosotros "*English Speak Up Center*"

CERTIFICAMOS que

La traducción del resumen del Trabajo de Titulación "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE PULPA DE PAPAYA CONGELADA, UBICADA EN LA CIUDAD DE GUALAQUIZA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE LOJA." documento adjunto solicitado por la señorita María José Illescas Cajamarca con cédula de ciudadanía número 140106388-6 ha sido realizada por el Centro Particular de Enseñanza de Idiomas "*English Speak Up Center*"

Esta es una traducción textual del documento adjunto. El traductor es competente y autorizado para realizar traducciones.

Loja, 27 de marzo de 2023

  
Mg. Sc. Elizabeth Sánchez Burneo  
DIRECTORA ACADÉMICA

DIRECCIÓN: SUCRE 207-46 ENTRE AZUAY Y MIGUEL RIOFRIO

TELÉFONO: 099 5263 264