



**UNIVERSIDAD “SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO”**

**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Previo a la obtención del título de:**

**INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

Tema:

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN  
DEL QUESO DE ZAPALLO EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

Tutor:

**Ing. Adriana Párraga Monar Mgs.**

Autor:

**Tnlgo. Granados Cabezas Jonathan Freddy**

Guayaquil - Guayas – Ecuador

**2020**

## **Certificado del Tutor de Titulación**

Ing. Adriana Párraga Monar Mgs., en calidad de Tutora del Trabajo de Titulación, certifico que el egresado **Jonathan Freddy Granados Cabezas**, es el autor de la Tesis de Grado titulada: **“Proyecto de prefactibilidad para la producción del queso de zapallo en la provincia del Guayas”**, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

Ing. Adriana Párraga Monar Mgs.

**TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

## **Certificado del Tribunal**

El trabajo de investigación **“Proyecto de prefactibilidad para la producción del queso de zapallo en la provincia del Guayas”**, presentado por el egresado **Jonathan Freddy Granados Cabezas**, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

Ing. Andrea Ruiz Vélez, Mgs.  
**Coordinadora de la carrera**

Ing. Adriana Párraga Monar Mgs.  
**Tutora trabajo investigación**

Ing. Lizbeth Karen Sánchez León, Mgs.  
**Miembro del tribunal**

Lsi. Yandres García Charcopa, Mgs.  
**Miembro del tribunal**

## **Declaración de Autoría**

Jonathan Freddy Granados Cabezas, autor de este trabajo de titulación denominado **“Proyecto de prefactibilidad para la producción del queso de zapallo en la provincia del Guayas”**, declaramos que el mismo es de nuestra completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Ingeniero en Gestión Empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de nuestra entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

Jonathan Freddy Granados Cabezas

**Egresado de la carrera de Gestión Empresarial**

## **Agradecimiento**

Agradezco a la Ing. Valery Arias, Gerente de Materiales de Mabe Ecuador S.A., por sus valiosos consejos para seguir adelante en mis estudios.

A mis profesores, gracias por su tiempo, por su apoyo, así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

Al Dr. Simón Alberto Illescas Prieto a la Ing. Magdalena Castro y a la Ing. Adriana Párraga, tutores de diseño de proyecto, por su valiosa guía y asesoramiento a la realización de la misma.

Gracias a todas las personas que ayudaron directa e indirectamente en la realización de este proyecto.

**Jonathan Freddy Granados Cabezas**

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre Janeth Cabezas García, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional sin importar nuestras diferencias de opiniones. A mi padre Freddy Granados Obando, a pesar de nuestra distancia física, siento que estás conmigo siempre y aunque faltaron muchas cosas por vivir juntos, sé que este momento hubiera sido tan especial para ti como lo es para mí. A mi familia en general, porque me han brindado su apoyo incondicional y por compartir conmigo buenos y malos momentos. A mi esposa Viviana Goya Cholota e hijos Jeremy Granados Goya y Demir Granados Goya, porque los amo infinitamente. A mis compañeros, porque sin el equipo que formamos, no habríamos logrado esta meta.

**Jonathan Freddy Granados Cabezas**

## Resumen

El presente proyecto de tesis está dirigido al mercado ecuatoriano, ya que cuenta con bastantes productos que son adquiridos para formar parte de los desayunos, reuniones especiales o para consumirlos en el momento que se le apetezca como lo son: los dulces, los manjares o las mermeladas que son elaborados a base de frutas tradicionales entre las cuales encontramos de frutilla, piña y mora. Por tal motivo, se desea producir y poner al alcance de los consumidores un nuevo producto elaborado a base de Zapallo presentando un sabor diferente y agradable al paladar.

Debido a este proyecto lo he considerado una gran posibilidad de captar consumidores, para poder expandir el producto elaborado a base de zapallo hacia nuevos mercados se considera realizar un estudio para la producción y así dar a conocer el producto “Queso de Zapallo” en la provincia del Guayas. Por lo que es una nueva oportunidad de negocio, y por ser derivado de una especie de plantas cucurbitáceas que se cultiva en el país durante todo el año, debemos aprovechar sus propiedades nutritivas en cuanto a los micronutrientes, podemos destacar que el zapallo es una hortaliza que tiene **vitaminas** como la C, E, B6, B3, B2, B1, A (betacaroteno) y B9; y **minerales** como el potasio, fósforo, calcio, magnesio, sodio, hierro y zinc en bien de nuestra salud humana.

**Palabras claves:** Producción, Dulce de Queso de Zapallo.

## Abstract

This thesis project is aimed at the Ecuadorian market, since it has enough products that are purchased to form part of breakfasts, special meetings or to consume at the time that we feel like, such as: sweets, delicacies or jams that are made from traditional fruits among which we find strawberry, pineapple and blackberry. For this reason, it is desired to produce and make available to consumers a new product made from Pumpkin presenting a different and pleasant taste on the palate.

Due to this project I have considered it a great opportunity to attract consumers, in order to expand the product made from pumpkin to new markets, it is considered to carry out a study for production and thus publicize the product "Cheese of Pumpkin" in the province of the Guayas.

So it is a new business opportunity, and because it is derived from a species of cucurbit plants that is cultivated in our country throughout the year, we must take advantage of its nutritional properties in terms of micronutrients, we can highlight that pumpkin is a vegetable that it has vitamins like C, E, B6, B3, B2, B1, A (beta carotene) and B9; and minerals such as potassium, phosphorus, calcium, magnesium, sodium, iron and zinc for the good of our human health.

**Key words:** Production, Pumpkin Cheese Sweet.

## Tabla de contenidos

<b>PORTADA .....</b>	<b>i</b>
<b>Certificado del Tutor de Titulación.....</b>	<b>ii</b>
<b>Certificado del Tribunal .....</b>	<b>iii</b>
<b>Declaración de Autoría .....</b>	<b>iv</b>
<b>Agradecimiento .....</b>	<b>v</b>
<b>Dedicatoria.....</b>	<b>vi</b>
<b>Resumen .....</b>	<b>vii</b>
<b>Abstract.....</b>	<b>viii</b>
<b>Tabla de contenidos .....</b>	<b>ix</b>
<b>Lista de Tablas .....</b>	<b>xiii</b>
<b>Lista de figuras .....</b>	<b>xv</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>xvi</b>
<b>Capítulo I .....</b>	<b>1</b>
<b>1. Problematización.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Tema.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Antecedentes generales .....</b>	<b>1</b>
<b>1.3 Formulación del problema .....</b>	<b>5</b>
<b>1.4 Planteamiento del problema .....</b>	<b>5</b>
<b>1.5 Preguntas de la investigación .....</b>	<b>6</b>
<b>1.6 Delimitación del problema .....</b>	<b>7</b>
<b>1.7 Justificación .....</b>	<b>7</b>
<b>1.8 Objetivos .....</b>	<b>13</b>
<b>1.8.1 Objetivo General .....</b>	<b>13</b>
<b>1.8.2 Objetivos Específicos .....</b>	<b>13</b>
<b>1.9 Conclusión .....</b>	<b>14</b>
<b>Capítulo II.....</b>	<b>15</b>
<b>2. Conceptualización .....</b>	<b>15</b>
<b>2.1 Marco teórico .....</b>	<b>15</b>
<b>2.2 Marco conceptual.....</b>	<b>33</b>
<b>2.3 Marco referencial.....</b>	<b>36</b>
<b>2.4 Variables .....</b>	<b>36</b>
<b>2.4.1 Variable Independiente: Costo de inversión.....</b>	<b>37</b>
<b>2.4.2 Variable Dependiente: Rentabilidad Financiera.....</b>	<b>37</b>

2.5 Operacionalización de las Variables .....	38
2.6 Conclusión .....	40
<b>Capítulo III .....</b>	<b>41</b>
3. Marco metodológico.....	41
3.1 Plan de investigación.....	41
3.2 Tipos de investigación.....	45
3.3 Fuentes de investigación .....	46
3.4 Población.....	46
3.5 Tamaño de la muestra .....	47
3.6 Conclusión .....	54
<b>Capítulo IV .....</b>	<b>55</b>
4. Formulación del proyecto.....	55
4.1 Análisis e interpretación de resultados .....	55
4.2 Estudio de mercado.....	72
4.2.1 Microambiente .....	75
4.2.2 Macroambiente.....	77
4.2.3 Oferta .....	82
4.2.4 La demanda .....	82
4.2.5 Demanda insatisfecha .....	83
4.2.6 Producto.....	84
4.2.7 Precio.....	95
4.2.8 Comercialización .....	97
4.2.9 Promoción.....	103
4.3 Estudio técnico .....	105
4.3.1 Dimensión y Características.....	106
4.3.2 Localización del proyecto .....	113
4.3.3 Tecnología del Proceso Productivo.....	117
4.3.4 Ingeniería del proyecto .....	118
4.3.5 Maquinarias y Equipos.....	124
4.4 Estudio administrativo .....	134
4.4.1 Análisis Situacional .....	134
4.4.2 Organigrama .....	140
4.4.3 Funciones del Talento Humano .....	141
4.5 Estudio legal .....	148
4.5.1 Tipo de empresa .....	149

4.6 Conclusiones .....	155
4.7 Recomendaciones .....	156
<b>Capítulo V .....</b>	<b>157</b>
5. Propuesta .....	157
5.1 Título de la propuesta .....	157
5.2 Autores de la propuesta .....	157
5.3 Empresas auspiciantes .....	157
5.4 Área que cubre la propuesta .....	158
5.5 Fecha de presentación .....	158
5.6 Fecha de terminación .....	159
5.7 Duración del proyecto .....	159
5.8 Participantes del proyecto .....	159
5.9 Objetivo general de la propuesta .....	160
5.10 Objetivos específicos .....	160
5.11 Beneficiarios directos .....	161
5.12 Beneficiarios indirectos .....	161
5.13 Impacto de la propuesta .....	161
5.14 Descripción de la propuesta .....	162
5.14.1 Ingresos .....	163
5.14.2 Costos de materiales directos .....	168
5.14.3 Prestamos del proyecto (tabla de amortización) .....	172
5.14.4 Estados financieros .....	174
5.14.5 Flujo de caja .....	176
5.14.6 Evaluación Económica .....	177
5.14.7 Evaluación Financiera .....	180
5.14.8 Relación beneficio – costo .....	181
5.14.9 Tiempo de recuperación de la inversión .....	182
5.14.10 Análisis de sensibilidad .....	183
5.15 Importancia .....	184
5.16 Metas del proyecto .....	184
5.17 Finalidad de la propuesta .....	184
5.18 Conclusión .....	186
Referencias .....	187
<b>Apéndices .....</b>	<b>192</b>
Apéndice A Logo Sweet Pumpkin .....	192

<b>Apéndice B Entrevista</b> .....	193
<b>Apéndice C Encuesta</b> .....	194
<b>Apéndice D Árbol de problemas (-)</b> .....	195
<b>Apéndice E Árbol de objetivos (+)</b> .....	196

## Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Variable independiente</i> .....	38
Tabla 2 <i>Variable dependiente</i> .....	39
Tabla 3 <i>Clasificación</i> .....	45
Tabla 4 <i>Universo</i> .....	47
Tabla 5 <i>Población Objetiva</i> .....	48
Tabla 6 <i>Segmentación de la Muestra</i> .....	49
Tabla 7 <i>Técnicas de la investigación</i> .....	50
Tabla 8 <i>Sexo de los encuestados</i> .....	61
Tabla 9 <i>Edad de los encuestados</i> .....	62
Tabla 10 <i>Gusto por el zapallo</i> .....	63
Tabla 11 <i>Frecuencia de consumo de zapallo de los encuestados</i> .....	64
Tabla 12 <i>Beneficios nutritivos del zapallo</i> .....	65
Tabla 13 <i>Derivados del zapallo</i> .....	66
Tabla 14 <i>Productos elaborados a base de zapallo</i> .....	67
Tabla 15 <i>Consumo de queso de zapallo</i> .....	68
Tabla 16 <i>Lugar de preferencia</i> .....	69
Tabla 17 <i>Precio por porción de 75 g.</i> .....	70
Tabla 18 <i>Presentación del producto</i> .....	71
Tabla 19 <i>Foda</i> .....	75
Tabla 20 <i>Índice de desempeño macroeconómico de los países de Sudamérica</i> .....	79
Tabla 21 <i>Proyección de la demanda</i> .....	82
Tabla 22 <i>Producto</i> .....	85
Tabla 23 <i>Nutricional en 100 g. de pulpa seca de zapallo</i> .....	87
Tabla 24 <i>Composición</i> .....	88
Tabla 25 <i>Precio que pagaría los encuestados por una porción de 75 g. de queso de zapallo</i> .....	95
Tabla 26 <i>Precios referenciales de competidores</i> .....	96
Tabla 27 <i>Lista de Precio</i> .....	96
Tabla 28 <i>Competencias directas de empresas</i> .....	99
Tabla 29 <i>Precio de referencia por proveedores de materia prima</i> .....	101
Tabla 30 <i>Precio de referencias por proveedores de maquinarias</i> .....	102
Tabla 31 <i>Precio de referencias por proveedores de mobiliarias y equipo de oficina</i> .....	103
Tabla 32 <i>Promoción</i> .....	104
Tabla 33 <i>Dimensión de la planta</i> .....	106
Tabla 34 <i>Área de recepción</i> .....	107
Tabla 35 <i>Almacenamiento de materia prima</i> .....	108
Tabla 36 <i>Área de gerencia</i> .....	108
Tabla 37 <i>Bodega de insumos</i> .....	109
Tabla 38 <i>Área de proceso</i> .....	110
Tabla 39 <i>Área de despacho</i> .....	110
Tabla 40 <i>Área de ingreso</i> .....	111
Tabla 41 <i>Confitico</i> .....	117
Tabla 42 <i>Rol de pago anual</i> .....	148
Tabla 43 <i>Participantes del proyecto</i> .....	160
Tabla 44 <i>Producción mensual</i> .....	164
Tabla 45 <i>Proyección de ingresos</i> .....	164

Tabla 46 <i>Costos de nómina operativa</i> .....	165
Tabla 47 <i>Gastos</i> .....	166
Tabla 48 <i>Estructura del costo unitario</i> .....	167
Tabla 49 <i>Inversión</i> .....	167
Tabla 50 <i>Financiamiento</i> .....	168
Tabla 51 <i>Costos de operación (MPD)</i> .....	168
Tabla 52 <i>Costos indirectos de fabricación</i> .....	169
Tabla 53 <i>Tasa Wacc</i> .....	171
Tabla 54 <i>Tabla de amortización</i> .....	172
Tabla 55 <i>Balance general</i> .....	174
Tabla 56 <i>Estado de resultados</i> .....	175
Tabla 57 <i>Flujo de efectivo</i> .....	176
Tabla 58 <i>Van</i> .....	177
Tabla 59 <i>Tir</i> .....	177
Tabla 60 <i>Punto de equilibrio</i> .....	178
Tabla 61 <i>Calculo de punto de equilibrio</i> .....	179
Tabla 62 <i>Relación costo beneficio</i> .....	181
Tabla 63 <i>Período de recuperación</i> .....	182
Tabla 64 <i>Análisis de los escenarios PMO</i> .....	183

## Lista de figuras

<i>Figura 1</i> Sexo de los encuestados.....	61
<i>Figura 2</i> Edad de los encuestados.....	62
<i>Figura 3</i> Gusto por el zapallo .....	63
<i>Figura 4</i> Frecuencia de consumo de zapallo .....	64
<i>Figura 5</i> Beneficios nutritivos del zapallo.....	65
<i>Figura 6</i> Derivados del zapallo.....	66
<i>Figura 7</i> Productos elaborados a base de zapallo .....	67
<i>Figura 8</i> Consumo de queso de zapallo.....	68
<i>Figura 9</i> Lugar de preferencia .....	69
<i>Figura 10</i> Precio por porción.....	70
<i>Figura 11</i> Presentación del producto .....	71
<i>Figura 12</i> Queso de zapallo .....	85
<i>Figura 13</i> Marca del producto .....	92
<i>Figura 14</i> Plano .....	112
<i>Figura 15</i> Macro Localización .....	114
<i>Figura 16</i> Micro Localización .....	115
<i>Figura 17</i> Cadena de valor .....	118
<i>Figura 18</i> F. Proceso.....	119
<i>Figura 19</i> Proceso de producción.....	122
<i>Figura 20</i> Mesa de trabajo.....	124
<i>Figura 21</i> Implementos de cocina .....	125
<i>Figura 22</i> Olla industrial .....	125
<i>Figura 23</i> Cocina industrial .....	126
<i>Figura 24</i> Licuadora industrial .....	126
<i>Figura 25</i> Molde.....	127
<i>Figura 26</i> Horno industrial .....	127
<i>Figura 27</i> Gas Industrial.....	128
<i>Figura 28</i> Porta torta.....	128
<i>Figura 29</i> Refrigerador industrial.....	129
<i>Figura 30</i> Estructura Organizacional.....	140
<i>Figura 31</i> Funciones del Gerente.....	141
<i>Figura 32</i> Punto de equilibrio.....	179

## **Introducción**

El trabajo presente tiene como título “Proyecto de prefactibilidad para la producción del queso de zapallo en la provincia del Guayas”. Para el efecto, es necesario realizar una investigación de campo y bibliografía acorde al tema a tratar y al área escogida. Es importante buscar nuevas maneras de preparar los productos ecuatorianos. Con el fin de aprovechar la producción nacional, rica en nutrientes y baja en costos para la familia.

Un fruto sin mayor explotación es el zapallo, la misma que en el país se le ha elegido para un número muy restringido de platillos y principalmente en sopas. La tendencia actualmente en la producción de alimentos industrializados, es elaborar productos cada vez más saludables, de buen sabor y a precios competitivos, usando principios de procedimiento que maximicen la preservación de las características sensoriales y nutricionales de la materia prima y posibiliten rápida producción con rendimiento óptimo.

La presente tesis analiza el impacto que tendría el desarrollo del Proyecto de prefactibilidad para la producción del queso de zapallo en la provincia del Guayas, desde la justificación de dicho proyecto, diseño y adecuación de la planta, sistemas auxiliares hasta prefactibilidad financiera

## **Capítulo I**

### **1. Problematización**

#### **1.1 Tema**

Proyecto de prefactibilidad para la producción del queso de zapallo en la provincia del Guayas

#### **1.2 Antecedentes generales**

La gran mayoría de las calabazas que se consumen en el mundo tienen su origen en especies que fueron cultivadas en México, todas ellas pertenecientes al género Cucurbita de hecho, se trata de la primera planta cultivada en Mesoamérica, la fecha más antigua que se conoce es de hace unos 10,000 años. Desde entonces la calabaza es parte fundamental de la dieta nacional es una planta de la que se aprovecha no sólo el fruto sino sus flores y sus tallos, y desde que a raíz de la conquista española se dispersó por el mundo es un producto consumido ampliamente.

En la época prehispánica la calabaza era parte esencial de la dieta básica y se aprovechaban al igual que ahora sus distintas partes, en especial las pepitas. Éstas se podían consumir simplemente tostadas o molidas para añadirse a distintos platillos, la mayor parte de ellos aún en boga, como el sabroso pipián. Es de llamar la atención que a pesar de este uso extendido y que la pepita se distingue precisamente porque puede almacenarse, la calabaza no aparezca entre los productos tributados a la Triple Alianza. La explicación a esta ausencia tal vez está en que la calabaza es una planta especialmente noble en cuanto a su reproducción en condiciones propicias, como las del Altiplano Central, y entonces la producción local era suficiente.

Tras la conquista, la calabaza como sucedió con muchos otros productos de estas tierras se difundió por el mundo y en varias regiones fue adoptada al grado de convertirse en componente esencial de su gastronomía. Fue tal la adaptación que lo que aquí llamamos calabacitas, fruto tierno de la Cucurbita pepo, es también conocida como calabaza italiana o zuchini. Hoy en día, México es el mayor productor mundial de calabaza la producción ronda las 560,000 toneladas, seguido por países como Estados Unidos –donde además de su uso como alimento se utiliza para elaborar adornos para el Halloween, Italia, con casi medio millón de toneladas, y Japón, con unas 255,000 toneladas.

Las plantas del género Cucurbita, que producen frutos que pueden alcanzar un tamaño considerable y poseen una pulpa bastante carnosa, fueron apreciadas en la época prehispánica sobre todo por sus semillas esas que comúnmente llamamos pepitas, pues son relativamente abundantes, representan una fuente eficiente de proteínas y son susceptibles de almacenarse por lapsos prolongados sin apenas sufrir deterioro. Estas cualidades de las pepitas ayudan a explicar el proceso que llevó a que la calabaza fuera una de las plantas que los grupos nómadas buscaban constantemente para recolectar sus frutos, situación que paulatinamente fue modificando las características de la planta, haciéndola más apta para las necesidades humanas y a la vez dependiente de su intervención para su adecuado desarrollo.

Los cambios más notables entre la calabaza silvestre y la de consumo están en la disminución del sabor amargo de la pulpa, el aumento en el tamaño de las partes utilizadas, como el fruto y las semillas. La evidencia más antigua de calabazas de consumo corresponde a Cucurbita pepo, precisamente una de las variedades más utilizadas en la actualidad, y se encontró en la cueva de Guilá Naquitz, en Oaxaca.

Se trata de semillas para las que se obtuvieron fechas de entre 8,300 y 10,000 años antes del presente (es decir de entre 6,000 y 8,000 a.C.). En las cuevas Romero y Valenzuela, en Tamaulipas, se localizaron también semillas de Cucurbita pepos correspondientes a 2,000 a.C. En Tehuacán, Puebla, región de donde proviene buena parte de la información sobre la domesticación de plantas en Mesoamérica, se localizaron restos correspondientes a 5,200 a.C. El hecho de que el resto de las especies de calabaza fueran consumidas en épocas posteriores indica que la Cucurbita pepo era la más apta para las condiciones ambientales de Mesoamérica.

Hace algunos siglos la calabaza se cultivaba tan sólo en Centroamérica. Desde allí llegó a Europa donde se comenzó a cultivar por pequeños y grandes horticultores. Al igual que en el caso de los calabacines es difícil obtener datos de superficie y producción de calabacín por países, ya que la mayor parte de ellos incluyen calabazas y calabacines conjuntamente. Además, aunque su cultivo está extendido por todo el mundo gran parte de su cultivo se lleva a cabo en pequeñas parcelas, para autoconsumo o mercados locales. La media de calabazas y calabacines del trienio 1995-1997 según el Anuario de la FAO supuso una producción mundial de 13'531,000 toneladas anuales. Así mismo la superficie cultivada aumentó en un 20% en ese mismo periodo.

La calabaza es una hortaliza, fruto de una planta trepadora de la familia de las cucurbitáceas: la calabacera. El fruto es grande de corteza firme, de diferentes formas y colores, especialmente del verde al anaranjado, con la pulpa también anaranjada. Las flores son grandes y anaranjadas. Las calabazas aportan al organismo nutrientes, minerales y vitaminas A, B, C, E por lo que son muy beneficiosas para la salud. Se usa básicamente en gastronomía y en ornamentación

para preparar sopas, purés, cremas. En repostería se prepara el cabello de ángel con el que se rellenan numerosos pasteles y tartas.

Las flores se utilizan también en gastronomía, rellenas de queso, requesón, puré de patata, etc. y fritas. Las semillas se emplean también para la elaboración de aceite, tostada y salada (pipas de calabaza). Se desconoce exactamente su origen, se tiene referencias arqueológicas de su cultivo en la antigüedad (5,000 a.C.) tanto en Méjico, como en la China o la India, donde se han hallado instrumentos musicales fabricados con su corteza. Se cultivó ampliamente en la zona central de América, de Méjico al Perú, donde constituía la base de su alimento, junto con el maíz y los fríjoles. Pasó a España con los descubridores de Indias y se extendió por Europa, Asia y África.

La superficie destinada al cultivo de calabazas en España fue de 1,612 ha en 1995, lo que supuso una producción de 32,210 t. Según datos del Anuario de Estadística Agraria del MAPA de 1995, la mayor parte del cultivo de calabazas en España se concentra en la Comunidad Valenciana y en la provincia de Málaga. En España se cultivan 1,387 ha de calabaza forrajera, con una producción de 20,251 t destinadas a su consumo en verde. En España las importaciones son escasas, prácticamente anecdóticas. Las exportaciones son igualmente muy reducidas. En el periodo 1990 - 1992, a partir del cual no se diferencian claramente calabazas de otras hortalizas, se alcanzaron las 261 t. El zapallo es un vegetal de gran importancia en el Perú; debido a su alto contenido en vitaminas y propiedades que ofrece al público en general.

Es por eso que el zapallo tiene una demanda en el mercado por el beneficio que brinda no solo local ni nacional; sino también mundial. Porque el zapallo se exporta

a nivel mundial por las ventajas que brinda a diferencia de otros vegetales. Aunque su origen se desconoce, se rumorea que éste proviene de América central o Asia Meridional, llegando a Europa luego de la Segunda Guerra Mundial, convirtiéndose en el favorito de italianos, marroquíes y españoles.

Según datos de la FAO, la producción mundial de calabaza es de 15.6 millones de toneladas métricas al año. India ha sido el país con mayor superficie cultivada a nivel mundial (29.9%) en el último año, seguido de China (18%), Ucrania (4.3%), Egipto (2.9%), México (2.7%), Argentina (1.9%), Turquía (1.7%) e Italia (1.2%). Los países que han tenido un mayor crecimiento de área cosechada durante el año 2001 fueron: Ucrania (7.1%), México (3.2%). En el año 2008 Egipto tuvo una tasa de crecimiento del 9%.

### **1.3 Formulación del problema**

¿Cómo cuantificar los costos de inversión en la producción de queso de zapallo, para determinar la rentabilidad financiera en el cantón Guayaquil en el año 2020?

### **1.4 Planteamiento del problema**

En el Cantón Guayaquil, tanto en el sector urbano como rural, se observa que existe desconocimiento del uso y los beneficios que otorga el consumo de zapallo, debido a que en la actualidad no existen procesos de elaboración de variedad de productos a base de esta hortaliza a través de empresas que se dediquen a esta actividad. Además, se observa baja producción ya que hay poco productores que se dedican al cultivo de zapallo que genera una baja comercialización del producto en el mercado.

Cabe indicar también que la disminución de la producción de esta hortaliza origina que no exista suficiente materia prima para la elaboración de nuevos productos, a la vez que se reduzcan las ofertas de trabajo complicando más la vida socioeconómica de muchas personas. La no existencia de apoyo por parte de las instituciones correspondientes, ya sea en financiamiento u otro tipo de soporte, genera que no existan procesos de elaboración porque no se pueden obtener los recursos necesarios para esta actividad y mayor producción por parte de agricultores del cantón, lo que hace que la producción sea mínima o no exista.

Al no existir difusión de derivados del zapallo, los cuales contienen múltiples beneficios en los organismos de los individuos, principalmente en los niños en crecimiento, genera que las personas tengan poco interés en adquirir y consumir este producto y optan por productos chatarra los cuales para nada aporta a la salud del ser humano. El poco consumo de zapallo, debido a la baja aceptación que actualmente tiene la población, genera poca demanda en el mercado, esto se da generalmente por el desconocimiento de las formas de preparación y las combinaciones que puede tener con otros productos alimenticios.

### **1.5 Preguntas de la investigación**

¿Cómo realizar el análisis de la oferta y la demanda de la necesidad del producto de queso de zapallo?

¿Cómo se determina el proceso de la elaboración del producto en la cantidad necesaria, maquinaria y mano de obra calificada?

¿Cómo se determina la estructura organizacional del proyecto y su futura operación y mantenimiento?

¿Cómo determinar la evaluación financiera de un proyecto de inversión que sea sustentable y rentable en el tiempo?

### **1.6 Delimitación del problema**

<b>Campo:</b>	Gestión Empresarial
<b>Área:</b>	Financiera
<b>Aspectos:</b>	Costo, inversión, rentabilidad financiera.
<b>Tema:</b>	Proyecto de Prefactibilidad para la producción de Queso de zapallo, en el cantón Guayaquil, provincia del Guayas
<b>Espacio:</b>	Guayaquil
<b>Tiempo:</b>	2020
<b>Línea de investigación:</b>	Desarrollo e innovación empresarial

### **1.7 Justificación**

Debido a que en el país existen muchas variedades alimenticias que tienen origen en el reino vegetal y tienen alto contenido de micronutrientes, beneficiosas principalmente para la población infantil, que es uno de los grupos más vulnerables en nuestra sociedad, se ha originado la idea de industrializar en forma de queso, un fruto poco consumido y aprovechado en el país, como el zapallo, que tiene un muy buen sabor y no llega a toda la población, que no solo desconoce sus beneficios.

A pesar que el zapallo es un fruto con sabor dulce y salado, que es muy agradable al paladar, con un alto contenido de vitaminas y minerales, no está siendo aprovechado para beneficio de la población infantil, que necesita alimentos disfrazados de golosinas para mejorar sus niveles de nutrición y fomentar una alta

calidad de vida en materia de salud. Por lo tanto, la comercialización del queso de zapallo, se justifica por las siguientes razones:

- Contribuirá a mejorar la nutrición de la población infantil.
- Explotará la producción de un fruto poco consumido en el país
- Fomentará el consumo del zapallo en la población infantil.
- Desarrollará una industria novedosa en el país.
- Generará fuentes de empleo, tanto en la agricultura como en la industria.
- Permitirá masificar el consumo de zapallo a nivel nacional.

De allí la importancia del presente proyecto, que pretende beneficiar el estado nutricional de la población infantil. Se realizará el estudio del producto dado que su consumo provee nutrientes muy importantes como el betacaroteno que es una sustancia que ayuda al organismo, por lo que se promoverá su utilización en recetas de repostería. Los ecuatorianos desconocen de estas propiedades antioxidantes y lo dejan en un segundo plano dentro de su dieta alimenticia, además con el estilo de vida más acelerado hoy en día hace que el cuerpo necesite alimentos saludables y agradables al paladar.

Es necesario un estudio y aplicación de esta hortaliza, para nuevas propuestas de preparaciones de repostería, ya que la misma tiene aceptación en personas de todas las edades.

## **Viabilidad**

La viabilidad es un concepto que toma relevancia especialmente cuando de llevar a cabo un proyecto, un plan o misión se trata la cosa, porque justamente refiere a la probabilidad que existe de llevar aquello que se pretende o planea a cabo, de concretarlo efectivamente, es decir, cuando algo dispone de viabilidad es porque podrá ser llevado a buen puerto casi seguro. Por otra parte, cuando algo no cuenta con esa característica difícilmente se pueda concretar.

### **Viabilidad Técnica**

Permite determinar la calidad y coherencia de la información relacionada con el objetivo mismo del proyecto, sus planteamientos básicos, la dimensión de las variables que intervienen, soluciones y actividades. Cuando se realiza la evaluación se debe revisar la identificación de la situación, las alternativas técnicas propuestas, las actividades y los costos. La viabilidad técnica evalúa si los recursos técnicos actuales son suficientes para el nuevo sistema.

### **Viabilidad Socio-Cultural:**

El proyecto incluye el aspecto socio cultural ya que asocia e involucra a las partes interesadas para analizar el clima laboral interno y proponer una cultura de trabajo y comunicación que involucra no solo a los colaboradores sino también a la sociedad creando conciencia de que el ambiente influye mucho en el área de trabajo y en los resultados que presente y que por ellos es importante que el empleador tome en cuenta este tema planteado en la empresa.

**Viabilidad Económica:**

Pretende determinar la racionalidad de las transferencias desde este punto de vista. Para ello es necesario definir el coste de la solución óptima, entendiendo por tal la que minimiza el coste de satisfacción de todas las demandas a partir de las fuentes identificadas en los análisis anteriores, comprobar que ese coste es compatible con la racionalidad económica de la solución mediante el correspondiente análisis coste-beneficio y, por último, verificar que las demandas a satisfacer presentan capacidad de pago suficiente para afrontar el coste unitario resultante.

Según indicó el autor Camposeco, que en muchas ocasiones, los recursos de los que se dispone para evaluar la viabilidad económica vienen determinados por los que produce el propio sistema, proyecto o idea que se está evaluando, por lo que en realidad se lleva a cabo un análisis de rendimiento o rentabilidad interna. Para ello se enfrenta lo que se produce con lo que se gasta, en términos económicos. Para que este nuevo proyecto, sistema o idea goce de plena viabilidad, debe cumplir con los requisitos establecidos al momento de hacer el estudio y complementarlo con la necesidad a ser cumplida o llevada a cabo. Debe cumplir con los objetivos que se establecen, que sea coste eficiente y debe sobrepasar en calidad, cantidad y otros aspectos relacionados a sistemas actuales.

**Viabilidad Ambiental:**

Esta línea estratégica tiene como finalidad habilitar oportunamente los proyectos y operaciones de la Empresa, para lo cual busca mejorar el proceso de obtención de

autorizaciones ambientales e implementar acciones concretas para fortalecer el relacionamiento interinstitucional ambiental. Entre las principales actividades de esta línea están la implementación del proyecto de intervención anticipada, el mejoramiento en la definición y elaboración de diseños de los proyectos, el aseguramiento de la calidad de estudios que se presentan ante las autoridades ambientales y el seguimiento sistemático al avance de las autoridades ambientales liderado por la alta dirección de la Empresa.

### **Viabilidad Institucional y de Gestión:**

Se refiere al análisis de los mecanismos de ejecución propuestos en el proyecto; la evaluación de la capacidad institucional para su ejecución, operación y seguimiento de los proyectos. Se relaciona al análisis de impacto ambiental, como las medidas planteadas para su mitigación, prevención o compensación, según sea el caso. Estos criterios se aplican especialmente a los proyectos que involucran obras que tienen relación con infraestructuras y que pueden generar impactos en el ambiente.

### **Viabilidad Financiera:**

Es la capacidad de una Organización de obtener fondos necesarios para satisfacer sus requisitos funcionales a corto, mediano y largo plazo. Para tener un buen desempeño, no basta con los criterios anteriores, y la Organización debe prestar atención también a su capacidad de generar recursos que necesita; tener capacidad de pago de sus cuentas operativas, pero también un excedente de ingresos con respecto a los gastos es la primera dimensión de este criterio. Es decir, la Organización debe tener capacidad para crear, proporcionar y entregar productos, servicios o programas útiles. La segunda dimensión concierne con los orígenes y los tipos de ingresos sobre

los cuales se establecen los costos. El propósito es conocer la confiabilidad del flujo de fondos, puesto que evidentemente las organizaciones que poseen orígenes múltiples y confiables, tienen menos dificultades. La tercera dimensión considerada es la cabida de la Organización de emplear dentro del término de sus asignaciones o sus fuentes de ingresos, y depende en buena medida de los buenos conocimientos de gestión financiera, de la administración del dinero, de la administración de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. Esto es admitido para todo tipo de organizaciones. Una Organización es factible financieramente si crea suficiente importe para conservar a los interesados directos expuestos con su existencia.

**Viabilidad Política:**

Según Cunill (2004) Indicó que es trascendental tener vigente la política de la empresa, normas y reglas concretas en toda la organización, así como también la compañía debe regirse a la política de gobierno que se establezca en las empresas. La viabilidad de un proyecto expone, en forma estructurada, la vinculación de la intervención con el conjunto de actores. Esta dimensión analítica ha crecido en importancia, merced a la expansión de las formas de participación ciudadana en las acciones públicas, antes reservada en forma exclusiva a los actores del sector público. Si bien la participación ciudadana en la formulación de políticas, programas y proyectos, es de vieja data la generación de condiciones para que esta sea operativa son recientes y aún imperfectas.

## **1.8 Objetivos**

### **1.8.1 Objetivo General**

Elaborar un proyecto de Prefactibilidad en la producción del queso de zapallo, para determinar la rentabilidad financiera.

### **1.8.2 Objetivos Específicos**

- Identificar las necesidades reales del mercado en cuanto la producción de queso de zapallo a través de un estudio de mercado.
- Determinar la producción de queso de zapallo por medio de un estudio.
- Realizar un estudio administrativo con funciones específicas y operativas en la producción de queso de zapallo
- Proponer un estudio financiero que determine la rentabilidad en la producción de queso de zapallo.

## 1.9 Conclusión

La inestable nutrición de los ecuatorianos ha existido por motivo de numerosas cuestiones a nivel nacional, en las cuales se han presentado tácticas para mejorar la alimentación de los habitantes del país ya que el zapallo es un producto proveniente de los movimientos agrícolas, que contienen gran suma de proteínas y vitaminas beneficiosas para el ser humano. Estos productos se cultivan tanto en la sierra como en la costa. Esta situación aparece a pesar de contar con tierras fructuosas y amplias zonas campesinas productora de un sinfín de vegetaciones que contienen gran suma de proteínas, favorables para el organismo humano.

Ecuador se destaca como una de las regiones de mayor biodiversidad en el planeta y con numerosos casos de mega diversidad. Los alimentos son una parte extremadamente importante de esta y son un pilar para la generación de nuevas variedades y para la seguridad alimentaria futura. Esto da al país una gran ventaja al momento de industrializar productos de excelente calidad y de fácil adquisición.

Realizar un producto a base de zapallo resulta muy conveniente debido al auge que hay actualmente por productos más nutritivos y con poco grado de industrialización. Nutricionalmente, podemos concluir que el producto propuesto en este proyecto es rico en fibra por contener en 16 gramos, 3g de proteína y 3 gramos de fibra dietética, lo cual representa el 12% de fibra requerida diariamente “en tan solo una cucharada”.

## Capítulo II

### 2. Conceptualización

#### 2.1 Marco teórico

Según la autora Muñoz (2017) Indicó que la preparación de Proyectos es el proceso que permite establecer los estudios de viabilidad técnica, económica, financiera, social, ambiental y legal con el objetivo de reunir información para la elaboración del flujo de caja del proyecto para tal efecto las entidades ejecutoras de proyectos deben realizar el estudio de prefactibilidad para sus proyectos de inversión, para la realización de este se deben aplicar metodologías de Preparación y Evaluación de Proyectos.

El Estudio de Prefactibilidad comprende el estudio Técnico-Económico de las disyuntivas de inversión que dan salida a la dificultad trazada. La finalidad de la prefactibilidad se efectuará a través del Desarrollo y Estimación de Proyectos que admitan comprimir los márgenes de fluctuación a través de la estimación de los indicadores de rentabilidad socioeconómica y privada que apoyan la toma de decisiones de inversión. El origen de información debe venir de fuente secundaria.

Según la autora Muñoz (2007) el estudio de prefactibilidad debe concentrarse en la identificación de alternativas y en el análisis técnico de las mismas, el cual debe ser incremental. Es decir, debe realizarse comparando la situación "con proyecto" con la situación "sin proyecto". El estudio de prefactibilidad debe tener como mínimo los siguientes aspectos:

1. El Diagnóstico de la situación actual, que identifique el problema a solucionar con el proyecto. Para este efecto, debe incluir el análisis de la oferta y demanda del bien o servicio que el proyecto generará.
2. La identificación de la situación “Sin proyecto” que consiste en establecer lo que pasaría en caso de no ejecutar el proyecto, considerando la mejor utilización de los recursos disponibles.
3. El análisis técnico de la ingeniería del proyecto de las alternativas técnicas que permitan determinar los costos de inversión y los costos de operación del proyecto.
4. El tamaño del proyecto que permita determinar su capacidad instalada.
5. La localización del proyecto, que incluye el análisis del aprovisionamiento y consumo de los insumos, así como la distribución de los productos.
6. El análisis de la legislación vigente aplicable al proyecto en temas específicos como contaminación ambiental y eliminación de desechos.
7. Ficha ambiental.
8. La evaluación socioeconómica del proyecto que permita determinar la conveniencia de su ejecución y que incorpora los costos ambientales generados por las externalidades consistentes con la ficha ambiental.
9. La evaluación financiera privada del proyecto sin financiamiento que permita determinar su sostenibilidad operativa.
10. El análisis de sensibilidad y/o riesgo, cuando corresponda, de las variables que inciden directamente en la rentabilidad de las alternativas consideradas más convenientes.
11. Las conclusiones del estudio que permitan recomendar alguna de las siguientes decisiones:

- a) Postergar el proyecto.
- b) Reformular el proyecto.
- c) Abandonar el proyecto.
- d) Continuar su estudio a nivel de factibilidad. (p.23)

Según manifestó el autor Córdoba (2011) es un análisis que profundiza la investigación en las fuentes secundarias y primarias en el estudio de mercado, detalla la tecnología que se empleará, determina los costos totales y la rentabilidad económica del proyecto. Es la base en que se apoyan los inversionistas para tomar una decisión. (p. 11)

De conformidad con la hipótesis, el estudio de prefactibilidad comprende varios tipos de investigación entre ellas se alcanza enfatizar la primordial o la más sugerida según el escritor, es el estudio de mercado, dentro de esta, el factor tecnológico que se considere imprescindible, implantar los costos de inversión y los costos de operación, asimismo de, evaluar la estimación sobre los indicadores de rentabilidad por lo tanto la importancia que tiene el estudio y el análisis previo de los tipos de investigación son de valiosa consideración ,ya que admiten disminuir los riesgos sin mayores perjuicios antes de que el concreto proyecto de Prefactibilidad se ponga en marcha.

A continuación, el autor Palella, S. & Martins, F. (2012) reveló que los parámetros de prefactibilidad que se debe considerar antes del desarrollo de una propuesta: Cobertura poblacional: se refiere al tipo de Universo al cual está dirigida la propuesta. Contexto institucional: este hace referencia al grado de formalización que acompaña la implementación de una propuesta.

Recursos para el desarrollo de la propuesta: se pueden anotar tres rubros: recursos humanos, materiales y financieros. Oferta de bienes y servicios: la determinación del bien o servicio que será parte de la propuesta responde a decisiones múltiples. Localización: debe responder a dos lógicas contradictorias: las propuestas se ubican en puntos centrales que concentran una demanda heterogénea de servicios. Término de la propuesta: los requisitos de término se establecen mediante la evaluación de que la necesidad o carencia ha sido satisfecha. (p. 100)

Cabe indicar, que los parámetros de Prefactibilidad que explica el escritor, es exacto el progreso, previamente de la proposición, considerar que se requiere saber la información estadística de la estimación de los residentes de la ciudad que estará vinculada con el proyecto de Prefactibilidad, asimismo se debe saber a qué segmento de la ciudad va a estar direccionado, a que comunidad o localidad, es inexcusable prescindir la estandarización del proyecto, su notabilidad y guía.

Es necesario que se aprovisione de recursos, sean estos de antecedentes bibliográficos, tecnológicos, personas o financieros, mediante la indagación estipulará cual es la demanda más segura entre bienes o servicios que se ofrecerá durante el proceso del proyecto. El lugar debe ser estimado en puntos centrales, en el cual tiene que radicar en un sitio en que se admita establecer su aforo de demanda, tal resultado del desempeño de los parámetros ya anteriormente mencionado la expectativa del resultado sea el propicio hacia la realización y viabilidad del proyecto.

## **Costo**

Según afirmaron los autores Blank & Tarquin (1992) “Son los gastos anticipados para construcción, operación, mantenimiento, etc., menos cualquier valor de salvamento.” (p. 206)

Hace referencia el autor a fin de que los gasto económico, a lo que establecería la producción de un producto en definido o al proyecto de un prestación asimismo de los dispendios incididos en el know-how de transformación o comercialización de un producto, durante el proceso se indica compendios concernientes tal son los costes de cimentación, operación, funcionamiento, mantenimiento que se debe estimar para la producción de un producto, también se conoce tal coste el esfuerzo económico que se ejecuta para cumplir con un objeto operacional para alcanzar la rentabilidad esperada por la organización.

Según los autores Chilibingua, M. & Vallejos, H. M. (2017) “los costos son el conjunto de valores incurridos en un período perfectamente identificados con el producto que se fabrica. El costo es recuperable.” (p. 8)

Costo se considera también, como precio a cualquier trabajo para producir un bien o servicio, continuamente que se le pueda atribuir una determinada cuantía monetaria, dentro de los precios asimismo se hallan tres componentes esenciales hacia la producción de un servicio o producto; materia prima, mano de obra, los costes generales de fabricación. Por lo tanto, para puntualizar la cuantía hacia la fabricación de un bien se fija el costo de comercialización del producto final, el coste es retornable sí, a causa de algún tipo de operación productiva podría revertirse y recuperarse en general o con parcialidad.

La importancia de las hipótesis explicadas por los autores, se objeta que se los considera a los costes a fin de que son egresos prematuros hacia la efectiva actividad de la compañía que asumirá a fin de ejecutar el proceso de transformación hacia la producción de producto o servicio, tales know-how se combinan en, mano de obra (directa -indirecta), costes generales, coste de operación entre otros, a fin de formar ganancia.

### **Inversión**

Según manifestó el autor Meza, J. (2009) que el período de inversión se inicia en el momento en que se toma la decisión de ejecutar el proyecto y termina cuando el proyecto entra en operación. En esta etapa se materializa lo definido en el estudio técnico, en lo que hace referencia a las inversiones que son necesarias para dejar al proyecto en condiciones de entrar en operación. Tales inversiones son: compra de terrenos, construcción de obras físicas, compra de maquinarias y equipos, compra de equipos de oficina, adquisición de materias primas, adquisición de muebles y enseres, desarrollo de programas y procedimientos para la producción del bien o servicio, programas de capacitación de personal para la operación de maquinarias y equipos, etc. (p. 23)

La referencia que hace el autor, que la etapa de inversión comienza en el instante que se crea la medida de colocar en proceso un proyecto y evaluar el período que demorará en colocarse en marcha tal proyecto, durante esta fase se halla vinculada un componente de prefactibilidad, que es el estudio técnico que forma referencia a las situaciones que se han de implantar hacia la operación.

A fin de que las referencias, nombran inversiones concernientes con; la adquisición de propiedades o lugares físicos, edificación de labores físicas, compra de tecnología que incide en la compra de máquina y equipos, adquisición de equipos de oficina hacia las diferentes áreas, compra de materias primas, compra de muebles y enseres, desarrollo de software entre otros programas y procedimientos hacia la fabricación de un bien o servicio. No se puede suprimir la persistente preparación del personal que intercede en el know-how de fabricación los cuales ejecutan la tarea de operación de las maquinas, es primordial facilitar el sentido económico que se le proporciona a la inversión puesto que se pone un capital hacia la obtención de una ganancia futura y que se proyecta un rendimiento adyacente.

El autor Durbán, S. (2008) mencionó tres elementos fundamentales de la inversión: el soporte, su aspecto de renuncia a una satisfacción inmediata y, como contra partida, la adquisición de una esperanza futura. Sin embargo, la inversión tendría un soporte que sería una disponibilidad monetaria; una renuncia a la satisfacción de consumo inmediato de la disponibilidad presente, y una esperanza futura materializada en obtener más disponibilidades en el futuro que las poseídas en el presente. (p. 48).

De acuerdo con la hipótesis del autor, se destaca el valor de indicar los componentes primordiales de la inversión; el fundamento, su aspecto de renuncia a una satisfacción adyacente y la ventaja de una expectativa futura y por último la persona que invierte. Sin embargo, se sugiere un fundamento el cual se lo señala como recurso monetario, pero además se conoce que el fundamento se refiere a un nivel de costo por debajo de lo vigente y en general la expectativa de la magnitud de

adquisiciones sobresalga a la de las ventas, según sitúa el autor un abandono a la satisfacción de consumo adyacente del recurso actual.

El cual da oportunidad a precisar, a fin de que la dejación del capital disponible, a incidir en el desembolso con diseño a la inversión del proyecto propuesto, se conoce tal expectativa futura, a las entradas que genera la inversión que se le proporcionará a los proyectos, asimismo de adquirir más utilizables, entre los aumentos de rentabilidad.

Según afirmó el Autor Carhuallanqui, J. (2013) “Son los costos o desembolsos hechos en el presente (tiempo cero) para la ejecución de algún proyecto.” (p. 121).

Es sustancial estar al tanto del significado de inversión, por lo que está predestinada a cubrir los costes que se crearan para la apertura del proyecto, por lo que puedo indicar que los costes inciden a ser la representación de un expendio económico que es manejado hacia el proceso de transformación proporcionado de un producto o a fin de que usualmente se lo sugiere coste de producción. Es necesario resaltar que los costes propuestos hacia la inversión, se lo conoce de igual forma con la valorización monetaria del conjunto de componentes entre estos los recursos y esfuerzos que estarán predestinados a invertirse para la fabricación de un producto o servicio.

Según el autor Méndez, R. (2012) Ilustró que “El análisis de las inversiones se hace con la finalidad de cuantificar en términos económicos las necesidades del proyecto. Básicamente se pueden clasificar las inversiones en tres categorías: inversiones fijas, inversiones diferidas, capital de trabajo.” (p. 80)

Para destacar la teoría que pauta el autor, es preciso objetar el concepto de inversión el cual puntualiza el desembolso de dinero cuyo final es conseguir beneficios económicos en un futuro inmediato. Dentro del estudio de la inversión el cual destaca el autor, alega al proceso en el cual se consigue alcanzar a conocer sobre el beneficio de ejecutar la inversión o no, al mismo tiempo de cuantificar procesos económicos las necesidades que asume un proyecto. Se debe tomar en cuenta el preciso estudio de las tres categorías de inversiones; inversiones fijas, inversiones diferidas, capital de trabajo, para establecer la rentabilidad y viabilidad que va a obtener el proyecto de inversión, por lo tanto, es primordial el estudio de las inversiones y a que van a ser predestinadas.

### **Costos de Inversión**

Se refieren a los desembolsos incurridos para poner en marcha un negocio o una línea de negocio desde su origen y hasta el inicio de las respectivas actividades productivas, lo cual puede darse en el marco de empresas nuevas o empresas en operación, que han optado por expandirse según Valdivia (2013) indicó

De conformidad con la hipótesis que explica el autor, se considera al coste de inversión en el que se establece al conjunto de esfuerzos y los recursos que interceden que estarán invertidos con la finalidad de fabricar un bien rentable. Por el cual se considera inversión, la importancia de período, esfuerzo, sacrificio, y recursos capitales para la fabricación de un bien se requiere de un conjunto de elementos; ciertos tipos de materia prima que recurrirán para la elaboración de un bien, las h/h trabajadas serán gratificadas en el contrato determinado por la ley, maquinarias en óptimo funcionamiento, A excepción de los elementos que saben ser

físicos o de distinta singular naturaleza pero su denominador será el coste de inversión hacia la fabricación.

Según afirmaron los autores Sapag, N. & Sapag, R. & Sapag J. (2014) “Se determinará el costo de inversión por el tamaño de la infraestructura física requerida para las oficinas, salas de espera, etcétera, y por los requerimientos de equipamiento, como el mobiliario, las máquinas de escribir y elementos similares.” (p. 181)

Según lo que mencionan los autores, por coste de inversión se indica a la determinada capacidad que poseerá la infraestructura o área física requerida hacia el siguiente estudio y diseño de las infraestructuras de cada departamento, área de producción, entre otros y los requerimientos de maquinaria y dispositivos, asimismo no podemos dejar de lado el control y recomendación que se le tienen que dar a los trabajos civiles.

Según el autor Snellen, B, (1997) indicó que los costos de inversión son todos los gastos que es necesario hacer para construir, no solo se trata de los costos de materiales de construcción y equipos sino también de los sueldos y salarios de las personas que participan en el diseño y construcción. (p. 41).

Lo que sustenta en la teoría el autor, se requiere estar al tanto cuáles serán los gastos que van incidir hacia el funcionamiento del negocio, no solo en el tipo de estructura (construcción), asimismo en los sueldos y salarios que se predestinará a cada participante que integren en la organización, al igual se considera que se debe evaluar la restricción de las posibilidades de restituir los costes de inversión.

Previamente de precisar el concepto de Rentabilidad Financiera, es preciso demostrar en que reside la “Rentabilidad”, “Financiamiento”.

### **Rentabilidad**

Según afirmaron los autores Friend & Stefan, (2008) que, Para estimar la rentabilidad se puede utilizar los márgenes de utilidad, pero las utilidades podrán ser alteradas drásticamente simplemente cambiando el tratamiento contable, dado algunos ítems tales como depreciación y amortización, por lo tanto, la fiabilidad y transparencia de las ganancias disminuye a medida que se profundiza en el estado de resultados o en el estado de ganancias y pérdidas. (p. 207)

Hace reseña a la apreciación de la rentabilidad, puedo objetar que en base al contexto antedicho es preciso saber que la rentabilidad es una gestión económica en el cual se utiliza en un proceso de recursos con el fin de alcanzar una serie de resultados entre ellos se logra enfatizar a la serie de capitales en un determinado espacio de tiempo y para evaluar esta rentabilidad utiliza los márgenes de utilidad, pensando que las utilidades no podrán ser sustituidas.

La cual se utilizan para medir los procesos empleados para lograr una determinada labor y la utilidad que se ha formado con consecuencia de esa labor, por lo tanto, para considerar la rentabilidad es trascendental reflexionar los siguientes ítems como; devaluación y amortización de los resultados que forme dicho cálculo de evaluación poseerá como resultado la fiabilidad y lucidez de las ganancias a su vez se ahondará en la fase de resultado o en el estado de pérdidas y ganancias.

Para entendimiento universal puedo objetar de acuerdo a lo que indica el autor, referido a la evaluación de rentabilidad, se lo deduce dividiendo los beneficios totales entre ellos las ganancias o pérdidas de capital y dividiendo los intereses, entre el importe inicial de la inversión, luego se procede a convertir en porcentaje y el resultado se lo debe multiplicar por cien. Por lo cual, se conoce que se evalúa la rentabilidad de acuerdo a lo anteriormente enunciado y asimismo indicado por los autores.

Como afirmó el autor, Meza, J. (2009) “Para medir la rentabilidad de un proyecto de inversión es necesaria la evaluación financiera, mediante la cual una vez conocida la inversión inicial y los beneficios netos esperados.” (p. 7)

De acuerdo con la teoría tomada que cita el autor, puedo indicar que la rentabilidad es la ganancia, la utilidad o lucro, se constituye además que es la retribución recibida por el capital invertido, se conoce que para evaluar la rentabilidad dentro de una empresa es preciso generar suficiente ganancia o beneficio, es decir cuando sus entradas son ascendentes que sus gastos y la diferencia se considera admisible.

También, para calcular la rentabilidad antes de elaborar o colocar en marcha un proyecto se debe efectuar anticipadamente el estudio financiero, quien o quienes invertirán en el proyecto, se debe obtener constancia de las reseñas estadísticas mediante la exploración en el cual se establecerá la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

## **Financiamiento**

Según el autor Carhuallanqui, J. (2013) si la inversión necesaria para implementar el proyecto requiere ser financiada, es necesario conseguir el dinero requerido para su implementación y puesta en marcha. El financiamiento puede provenir de varias fuentes, entre las que se puede mencionar: el capital que disponen los inversionistas para tal fin, recursos obtenidos de terceros generalmente entidades financieras y, más usualmente, una combinación de ambas alternativas. (p. 107).

La rentabilidad financiera se comprende según lo citado por el autor, está relacionado al coste creado por un proyecto y con los peligros en la realización del mismo, en el cual existe una relación a causa de que está destinando a los recursos tanto fijos como corrientes en acciones relativamente productoras.

## **Rentabilidad Financiera**

Según el autor, Fernández, J. & Casado, M. (2008) indicó que para calcular la rentabilidad financiera o sobre recursos propios, se la realiza mediante la relación entre beneficio de ejercicio y los recursos propios sin incluir entre ellos el beneficio. (p. 153).

Se considera importante realizar el respectivo análisis del nivel de endeudamiento, así como el grado de equilibrio financiero para lograrlo se debe proceder a dividir el beneficio ejercicio con los recursos propios y como resultado se obtendrá el porcentaje de la rentabilidad financiera.

El autor Eslava, J. (2003) mencionó que la rentabilidad financiera es una ratio que mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus propietarios, representando para ellos en última instancia, el coste de oportunidad de los fondos que mantienen invertidos en la empresa y posibilita la comparación, al menos en principio, con los rendimientos de otras inversiones alternativas. (p. 113)

Los autores Juez, P. & Bautista, P. (2007) hicieron referencia en que el endeudamiento incide sobre la rentabilidad financiera de los fondos propios, además depende de la tasa de rentabilidad económica de la empresa, el coste efectivo de los pasivos exigibles, y la relación del endeudamiento, entendida como el cociente entre los recursos ajenos remunerados y los fondos propios. (p. 260)

### **2.1.1 Estudio de Mercado**

Por otro lado, cabe señalar que los términos estudio de mercado y estudio de marketing suelen ser utilizados de forma indistinta así lo indicaron los autores Geoffrey & Thomson (2003) Sin embargo, en algunos libros se intenta distinguirlos por separado; según esta teoría, los estudios de mercado estudian propiamente los mercados y son un tipo de estudio de marketing, así como lo son los estudios de publicidad, de consumo (p. 120).

Para Patricio Bonta y Mario Farber, (2002) autores del libro: 199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad, el mercado es "donde confluyen la oferta y la demanda. En un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto". (p. 19).

Para Philip Kotler, Gary Armstrong, Dionisio Cámara e Ignacio Cruz, (2004) autores del libro: Principio de Marketing indicaron que, un mercado es el "conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o un deseo particular que puede satisfacerse mediante una relación de intercambio" (p. 10).

Desde la perspectiva del economista Gregory Mankiw, (2002), autor del libro: Principios de Economía indicó que, un mercado es "un grupo de compradores y vendedores de un determinado bien o servicio. Los compradores determinan conjuntamente la demanda del producto, y los vendedores, la oferta" (p. 41).

Según el (Diccionario de marketing, de Cultural S.A., (1999) los mercados son "todos los consumidores potenciales que comparten una determinada necesidad o deseo y que pueden estar inclinados a ser capaces de participar en un intercambio, en orden a satisfacer esa necesidad o deseo" (p. 208).

Para Naresh (1997) clasificó al estudio de mercado como un tipo de investigación descriptiva (tipo de investigación concluyente que tiene como objetivo principal la descripción de algo, generalmente las características o funciones del mercado), así como lo son también: los estudios de participación, los estudios de análisis de ventas, los estudios de imagen, entre otros (pp. 90-92).

### 2.1.2 Estudio Técnico

Según manifestó el autor Murcia, J. (2009) el estudio técnico de un proyecto incluye al menos estos tres ítems; Ingeniería, Localización, Tamaño, y para elaborar cada uno de ellos es indispensable contar con la información cuantitativa y cualitativa resultante del estudio de mercado para el proyecto (la cantidad del bien o del servicio proyectado para vender anualmente, con una calidad determinada). (p.125).

Una vez definido el estudio de mercado se deriva con el estudio técnico del proyecto, el cual tiene como propósito suministrar información para ponderar el monto de las inversiones y de los costes de operación pertinentes a esta área.

Pues permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes y servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Esta permite identificar los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridas, así como el capital de trabajo que se necesita indicó (Rosales, 2008)

Como ya se manifestó, este estudio cumple la función de proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes según indicó el autor (Sapag, 2008) otro de los aspectos importantes dentro de este estudio, es que deberá definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto.

Finalmente, este estudio permite identificar si las organizaciones tienen el personal

que posee la experiencia técnica requerida para diseñar, implementar, operar y mantener el sistema propuesto.

El estudio técnico está compuesto por muchos factores entre los que abordaremos son: el tamaño, la localización, el proceso productivo y demás que intervienen en dicho estudio; los cuales ayudan a determinar la viabilidad del proyecto en la parte técnica.

### **2.1.3 Estudio Organizacional**

Según manifestó el autor Sapag, N. & Sapag, R. & Sapag, J. (2014) el estudio organizacional de un proyecto debe considerar la definición de una serie de aspectos que tienen repercusión en su rentabilidad, por ejemplo, el nivel de participación de unidades externas, es decir, hasta qué punto debieran considerarse actividades desarrolladas por externos a través de la tercerización o del Outsourcing, como actividades de logística, servicios de seguridad, servicios de contabilidad, alimentación del personal, aseo, mantenimiento, etcétera. Como consecuencia de ello, se deberá definir entonces el tamaño de la estructura organizacional que tendrá el proyecto. (p. 169).

De ahí que (Medina Salgado César, 2007) señaló que “las formas de organización y los sistemas de administración, así como tampoco es cierto que la organización dicte las pautas de procedimiento de la sociedad: ambas son parte de un correlato de doble vía centrado en su propia complejidad” (p. 16).

Desde finales del siglo XIX, el estudio de las organizaciones ha conocido una evolución sorprendente que ha llevado a diversas modalidades de aproximación teórica, entre las cuales (Rendón Cobián Marcela & Montaña Hirose Luis, 2004) Señalaron ocho: “administración, teoría de la organización, análisis institucional, sociología del trabajo, sociología de las organizaciones, análisis organizacional, sociología de la empresa y estudios organizacionales” (p. 2).

Estos estudios han tomado diferentes enfoques en el tiempo, dependiendo de los avances en la teoría, así como la perspectiva disciplinaria desde la cual se considere a la organización. La teoría clásica de la organización, por ejemplo, se basa en los principios de la organización propuestos por Henri Fayol, los cuales se refieren a:

- El principio de la división del trabajo para lograr la especialización.
- El principio de la unidad de dirección que postula la agrupación de actividades que tengan el mismo objetivo bajo la dirección de un solo administrador.
- El principio de la centralización, que establece el equilibrio entre centralización y descentralización.
- El principio de la autoridad y responsabilidad.

Por otra parte, la teoría de la organización burocrática de Max Weber, señala que la organización debe adoptar ciertas estrategias de diseño para racionalizar las actividades colectivas. Entre estas se destacan la división del trabajo, la coordinación de las tareas y la delegación de autoridad y el manejo impersonal y formalista del

funcionario La tendencia actual, sin embargo, es que el diseño organizacional se haga de acuerdo con las circunstancias.

#### **2.1.4 Estudio Financiero**

Un análisis financiero busca cuantificar el desempeño de la empresa desde el punto de vista financiero, siendo su objetivo principal conocer las fortalezas y debilidades con las que cuenta la empresa en un periodo de tiempo determinado, así como sus operaciones en periodos anteriores; de tal manera que se puedan implementar estrategias financieras, así lo indicó los autores (James Van Horne, 2012)

#### **2.2 Marco conceptual**

**Aprovisionamiento:** Cuando se habla de aprovisionamiento se hace referencia a todas las actividades relacionadas al aseguramiento de la disponibilidad de los bienes y/o servicios que requiere una organización para llevar a cabo sus diferentes actividades, las cuales van mucha más allá, de lo que cotidianamente se suele confundir con las compras, ya que se le debe sumar la gestión, planificación y control de materiales indicó Brenes (2015).

**Costo:** “Es el conjunto de valores incurridos en un período perfectamente identificados con el producto que se fabrica”. El costo es recuperable indicaron los autores (Vallejos Orbe, Henry Marcelo)

**Costo de producción:** Son aquellos costos que se aplican con el propósito de transformar de forma o de fondo la materia prima en productos terminados o

semielaborados utilizando fuerza de trabajo, maquinaria, equipos y otros indicaron los autores (Vallejos Orbe Henry Marcelo & Chilingua Jaramiilo Manuel Patricio)

**Estandarización:** Se conoce como estandarización al proceso mediante el cual se realiza una actividad de manera standard o previamente establecida. El término estandarización proviene del término standard, aquel que refiere a un modo o método establecido, aceptado y normalmente seguido para realizar determinado tipo de actividades o funciones. Un estándar es un parámetro más o menos esperable para ciertas circunstancias o espacios y es aquello que debe ser seguido en caso de recurrir a algunos tipos de acción. Hector J. & Vargas B. (2019) indicó.

**Incertidumbre:** En la economía, la incertidumbre se considera como algo negativo. Los inversores esperan previsibilidad en los mercados ya que, de este modo, pueden minimizar los riesgos e incrementar la posibilidad de obtener beneficios. Cuando en un país hay incertidumbre económica, lo habitual es que decidan no invertir.

**Incremental:** Progreso que se ejecutan sobre un producto, servicio o procedimiento existente indicó (Porter Michael, s.f.).

**Indicadores:** Los indicadores de gestión es aquella referencia que refleja cuáles coexistieron los resultados de operaciones tomadas en el pasado en el marco de una compañía. El objetivo de estos indicadores es que sean la base para las operaciones a tomar en el presente y en el futuro. Es de suma importancia que los indicadores de gestión reflejen datos efectivos y íntegros, ya que el estudio de la situación, de diferente modo, no será correcto. Por otra parte, si los indicadores son imprecisos, la interpretación será compleja.

**Insumos:** Es una percepción económica que admite señalar a un bien que se utiliza en la fabricación de otros bienes. De conformidad argumento, puede recurrir como sinónimo de materia prima o elemento de fabricación enseñaron los autores (Pérez Porto Julián & Gardey Ana , 2010).

**Inversión:** Ubicación de recursos económicos que la empresa efectúa para conseguir una utilidad de ellos, o conforme recibir réditos que ayuden a ampliar el capital de la compañía (Maria Emilia, 2003) indicó.

**Prefactibilidad:** El Desarrollo del Proyecto es el paso que admite constituir los estudios de viabilidad técnica, económica, financiera, social, ambiental y legal con la finalidad de reunir información para la creación del flujo de caja del proyecto para tal resultado las entidades interventoras del proyecto han de realizar el estudio de Prefactibilidad para sus proyectos de inversión, hacia la ejecución de este se deben emplear métodos de Elaboración y Evaluación de Proyectos. Indicó Thompson (2009).

**Producto:** Un producto es una elección que pone a disposición de la demanda para satisfacer una necesidad en el cual cuenta con atributos ya sean estos físicos, de servicio y simbólicos que causan gusto o beneficios al beneficiario o consumidor.

**Rentabilidad:** Un proyecto es rentable si el importe de sus ganancias sobrepasa al de los recursos utilizados, especialmente, si el importe de los movimientos de fondos positivos sobrepasa al de los negativos.

**Rentabilidad Financiera:** La rentabilidad financiera es la utilidad dada a la inversión. Establece el “galardón” entregado a los fondos propios manejados en la inversión. A medida que el importe de rentabilidad financiera esté sea mayor, mejor será ésta. (Rentabilidad Financiera, s.f.).

**Viabilidad:** Según el diccionario de la (Real Academia Española, s.f.) Viabilidad: Calidad de viable. Viable: Que, por sus circunstancias, tiene probabilidades de poderse llevar a cabo.

### 2.3 Marco referencial

En la Escuela Superior Politécnica Del Litoral, Facultad de Economía y Negocio en el año 2009, los autores (Fernández Mendieta Alexandra Maritza, Mazzini Chaguay Corina Alexandra & Vera Plaza Yasmina Ariana). Propusieron el tema: Proyecto de Plan de Marketing y Comercialización del Producto Dulce de Zapallo, Elaborado por la Micro Empresa Alimento Peninsulares (Alipen).

Los autores del proyecto de plan de marketing y comercialización del producto del dulce de zapallo tienen relación, por qué se busca producir la materia prima para transformarla en producto terminado. La diferencia con el proyecto, que se está presentando es que la producción del queso de zapallo no la hace ninguna empresa hasta ahora en el mercado nacional e internacional.

### 2.4 Variables

**Variable Independiente:** Costo de inversión.

**Variable Dependiente:** Rentabilidad Financiera.

#### **2.4.1 Variable Independiente: Costo de inversión**

Lo que manifestó el profesor (Landaure Juan Carlos , 2016) los costes de inversión, citados asimismo coste pre-operativos, incumben a aquellos que inciden en la adquisición de los activos necesarios para colocar el proyecto en marcha, u operacional.

Indicarlo de una manera natural es todo aquel coste que se dan a partir de la concepción de la idea que da inicio al proyecto hasta poco antes de la fabricación del primer producto o servicio.

El cual deberá existir una estructura para calcular los costes de inversión, previo se debe obtener los costes totales para alcanzar simplificarlo en coste de inversión, los propios que son procedentes en gastos operativos generales, gastos de activos y coste de fabricación son desglosados en costes variables y costes fijos.

#### **2.4.2 Variable Dependiente: Rentabilidad Financiera**

Según los autores Gitman, L. (2007) indicó que la “Relación entre los riesgos y los costos generados por el uso de los activos de la empresa tanto corrientes como fijos en actividades productivas.” (p. 8).

Según los autores, Pampillón, F. González M., & Cubera, P. (2012) la rentabilidad financiera ROE o rentabilidad del capital se definía como el resultado de multiplicar la rentabilidad del activo por el factor de apalancamiento financiero, cuanto más elevado sea esta ratio de apalancamiento, mayor será la rentabilidad financiera de la entidad. (p. 21)

## 2.5 Operacionalización de las Variables

Tabla 1

*Variable independiente*

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas
Los costos de inversión o inversión inicial se puede dividir en gastos pre operativos generales (costos de capacitación, pruebas, estudios previos) y gastos de activos (maquinarias y herramientas)	Estudio de Mercado	Demanda Real	¿Conoce usted los beneficios nutritivos en cuanto a los micronutrientes y alimentos del zapallo en la salud del ser humano?	Encuesta a los habitantes de Guayaquil.
		Competidores		
		Distribución		
	Estudio Técnico	Localización	¿De los productos derivados del zapallo cuál es de su agrado?	
		Tamaño del Proyecto		
		Equipos	¿Le, gustaría a usted consumir productos elaborados a base de zapallo?	
		Instalaciones	¿Estaría usted dispuesto a consumir un dulce de queso de zapallo?	



## 2.6 Conclusión

En este capítulo se procedió a realizar la fundamentación de las variables independiente y dependiente, con el objetivo de conocer fuentes directas que ayudaran de aporte a las variables por la cual se tuvieron como base las investigaciones realizadas por diferentes autores y teorías detalladas en el capítulo dos, los mismos que se desarrollan de forma similar con el desarrollo del proyecto, considerando que se describe la importancia para la producción del queso de zapallo en la provincia del guayas.

Por lo cual debemos considerar que sus dos variables son los puntos más importantes por su interrelación, la que se medirá cuanto influencia ejerce los “Costo de Inversión” que es la variable independiente sobre la “Rentabilidad Financiera” que es la variable dependiente.

## Capítulo III

### 3. Marco metodológico

#### 3.1 Plan de investigación

El plan de investigación se describe a la destreza que acoge el investigador para indicar al inconveniente o conflicto trazado en el estudio. Para fines didácticos se clasifican en diseño experimental, diseño no experimental y diseño bibliográfico.

#### **Diseño Cuantitativo – Cualitativo (Mixto)**

La metodología cuantitativa es aquella que maneja la recolección y el estudio de los datos obtenidos, para rebatir preguntas de investigación, comprobar las hipótesis planteadas previamente y realiza el conteo y la medición numérica mediante el uso de tablas estadísticas para establecer con precisión patrones de comportamiento de una población.

Los métodos de recolección cualitativos utilizados son:

**Grupo Focal:** Grupo de personas opinando acerca del nuevo producto “Queso de Zapallo”

**Encuesta a Profundidad:** Encuesta realizada a personas para conocer estrategia de venta de la competencia de productos similares al “Queso de Zapallo”

Este método se relaciona con la investigación ya que se realizará la recolección de datos a través de la aplicación de encuesta a los futuros consumidores, el mismo permitirá analizar estadísticamente los resultados y plantear las posibles soluciones.

### **Diseño no experimental**

Según el autor Palella & Martins (2010) define: Diseño no experimental se ejecuta sin tener alteraciones de una manera premeditada toda variable. El investigador no reemplaza intencional las variables independientes. Prestar atención a los hechos a manera que se muestran en su argumento existente y en un período determinado o no, para luego examinar. Por lo tanto, en este diseño no se construye un medio específico si no que se observa las que preexisten. (p. 87).

La presente investigación es también conocida como investigación Ex Post Facto, el cual proviene del término latín y significa, después de ocurridos los hechos. Según Kerlinger, la investigación no experimental o Ex Post Facto es un tipo de investigación sistemática en la cual, el investigador no tiene control sobre las variables independientes puesto que los hechos ya han ocurrido o porque son básicamente manipulables.

Este tipo de investigación se relaciona con el proyecto ya que se evaluarán los hechos que ya han ocurrido y; en base a los resultados que arroje el análisis estadístico se plantearán las mejoras necesarias en los procesos.

### **Investigación de campo o diseños de campo**

Según el autor Arias (2012) define: La investigación de campo es aquella que radica en la recaudación de todos directamente de las personas investigadas, o de la entorno donde acontecen los hechos (fundamentos primarios), sin alterar o intervenir variables alguna, es decir, el investigador adquiere la información, pero no descompone las entornos existentes.

Claro está, en una investigación de campo también se emplea datos secundarios, sobre todo los provenientes de fuentes bibliográficas, a partir de los cuales se elabora el marco teórico. No obstante, son los datos primarios obtenidos a través del diseño de campo, lo esenciales para el logro de los objetivos y la solución del problema planteado. La investigación de campo, al igual que la documental, se puede realizar a nivel exploratorio, descriptivo y explicativo.

### **Investigación documental**

Según el autor (Palella Santa & Martins Feliberto, 2010) define: La investigación documental se concreta exclusivamente en la recopilación de información en diversas fuentes. Indaga sobre un tema en documentos- escritos u orales- uno de, los ejemplos más típicos de esta investigación son las obras de historia. (p. 90).

### **Investigación Exploratoria**

Según el autor (Arias Fideas G., 2012) define: la investigación exploratoria es la que se genera mediante un argumento u objeto inexplorado o de escaso estudio, por lo que sus consecuencias establecen un enfoque que se aproxima del antes mencionado objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos. (p. 23).

En la investigación se ha utilizado el diseño de exploratorio para saber cuál es la percepción de los posibles consumidores hacia el producto queso de zapallo, para poder conocer si el producto tendría acogida en el segmento de mercado de la ciudad de Guayaquil.

### **Investigación Descriptiva**

Según el autor Arias (2012), define: la investigación descriptiva radica en la determinación de un hecho, fenómeno, persona o conjunto, con el fin de implantar su estructura o proceder. Los resultados de este tipo de investigación se sitúan en un nivel intermedio en cuanto a la hondura de los conocimientos se refiere. (p. 24).

### **Investigación explicativa**

Según el autor Arias (2012), define: La investigación explicativa se faculta en indagar el motivo de los hechos mediante la compañía de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios aclarativos consiguen ocuparse tanto de la determinación de las causas (exploración post facto), así mismo en los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis. Sus efectos y terminaciones establecen el nivel más hondo de conocimientos. (p. 26).

### 3.2 Tipos de investigación

Tabla 3

*Clasificación*

Exploratoria	Descriptiva
<p>Según el autor (Hernández Sampieri Roberto, Fernandez Collado &amp; Baptista Lucio, 2003) Es descubrir las bases y conseguir información que permitirá obtener nuevos datos y elementos que pueden conducir a formular las preguntas de investigación.</p>	<p>Según el autor (Danhke, 1989). Por (Hernández Sampieri Roberto, Fernandez Collado &amp; Baptista Lucio, 2003) Es lo que se escribe y se estudia de lo social, consiste fundamentalmente en caracterizar un fenómeno o situación concreta, es llegar a conocer la situación.</p>

Se va a trabajar con la investigación exploratoria, por lo que sus resultados dan una percepción de los posibles consumidores y una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimiento para poder conocer si el producto tendría acogida en el segmento de mercado en la ciudad de Guayaquil. Además, se utilizará la investigación descriptiva, con el fin de establecer su estructura o comportamiento.

### **3.3 Fuentes de investigación**

#### **Fuentes Primarias**

Se le llama información primaria a la que se produce directamente por y para una investigación, utilizando cualquier tipo de técnicas (cuantitativas o cualitativas). Las fuentes primarias de información se constituyen en la forma más pura en su obtención de datos, porque es la producción original de datos. Es el material de primera mano relativo al objeto investigado.

Ejemplos de fuentes primarias: un documento creado por alguien con un fin determinado, artículos escritos con objetivos determinados, una encuesta, una entrevista, la observación, las pruebas y técnicas proyectivas, un grupo de discusión, etc.

#### **Fuentes secundarias**

Se le llama información secundaria a los datos recogidos y ya elaborados, (información primaria) que existen previamente y son del interés del investigador por lo que ha sido producido con diversos propósitos. Para su recolección se utilizan dos técnicas: cuantitativas (estadísticas, censos cálculos matemáticos) y cualitativas, como (actas, registros, informes, documentos).

### **3.4 Población**

Según Tamayo (2012) la población es un grupo de individuos pertenecientes a la población general que comparten ciertas características como sexo o edad. Este grupo se puede estudiar por diferentes razones como, por ejemplo, su respuesta a un producto nuevo en el mercado.

Población Finita: Es la que se puede contar, es decir que tiene un límite.

Población Infinita: No se pueden contabilizar los elementos ya que no tiene un límite establecido.

### **Delimitación de la población**

Tabla 4

*Universo*

<b>Elementos</b>	<b>Cantidad</b>
Provincia del Guayas	3'645,483
Cantón Guayaquil	2'350,915
Parroquia Pascuales	74,932
Urbanización Mucho Lote 1	12,000

*Tomado del:* Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC), 2010

### **3.5 Tamaño de la muestra**

La muestra es un conjunto de individuos o elementos que se extrae de una población para estudiarlos y establecer las características generales de toda esa población ya que es idóneo de crear los datos con los cuales se identifican las fallas dentro del proceso. Según (Tamayo T & Tamayo M, 1997) afirma que su importancia radica en que brinda la posibilidad de comprender, con un nivel razonable de exactitud, la naturaleza del fenómeno analizado a partir de una muestra representativa. (p. 38).

Es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación.

Tabla 5

*Población Objetiva*

<b>Elementos</b>	<b>Cantidad</b>
Provincia del Guayas	3'645,483
<b>Total</b>	<b>3'645,483</b>

**Tipos de muestra**

**Muestra no Estratificada:**

Es la extracción de la muestra aleatoria ya que la población es objeto de estudio. El muestreo estratificado es una práctica de muestreo probabilístico en el cual el científico fracciona a toda la población en otros subgrupos o estratos. Luego, escoge aleatoriamente a los sujetos finales de los diferentes estratos en forma proporcional.

**Delimitación de la muestra**

Simbología	$n = \frac{PQN}{(N-1) \frac{E^2}{Z^2} + PQ}$
n= Número de muestra	
PQ= Varianza Poblacional 0.25	$n = \frac{0.25 * 3'645.483}{(3'645.483 - 1) \frac{0.05^2}{1.96^2} + 0.25}$
N= Universo	
E= Error Máximo Admisible 5%	$n = \frac{50}{(3'645.482) (0.00065077) + 0.25}$
P= Probabilidad 0.50%	
Z= Corrección de Error 1.96	$n = \frac{911.371}{2372,62032100}$
	$n = 384$

Tabla 6  
*Segmentación de la Muestra*

<b>Elementos</b>	<b>Cantidad</b>
<b>Habitantes de Guayaquil</b>	384
	2
<b>Proveedores</b>	
<b>Total</b>	<b>386</b>

### 3.5.1 Métodos y técnicas de investigación

Los instrumentos de investigación o indagación, los elementos de selección de investigación para comprender la eventualidad del problema y la prevalencia del propio a través de la definición estadística de las frecuencias. (Castro Ricalde Diana, León Abril Alejandra & Ramírez Apáez Marissa, 2012) “Las herramientas de indagación son, como al carpintero una sierra, los instrumentos que llevaran a cabo instrucciones de la habilidad, aquello a partir de lo que conseguiremos los datos sobre la esencia que aprendemos. (p. 55).

Para la investigación el uso de las encuestas facilita una habilidad de control de las frecuencias de respuestas al tiempo de ser tabuladas para exposición de la información de forma estadística. Este estudio de herramientas es ofrecido a los habitantes.

## Métodos

### Método Analítico y sintético:

El análisis de un objeto se realiza a partir de la relación que existe entre los elementos que conforman dicho objeto, observa las causas, los efectos y la naturaleza, se examina y se observa un hecho, y sintetizamos la unión de los elementos para la investigación.

### Método Descriptivo:

El objeto de la investigación descriptiva consiste en describir y evaluar ciertas características de una situación particular en uno o más puntos del 'tiempo'. En la investigación descriptiva se analizan los datos reunidos para descubrir así, cuáles variables están relacionadas entre sí.

En el proyecto se va a utilizar el método analítico y el descriptivo porque el analítico permite analizar la relación que existe entre los funcionarios y los usuarios, con el descriptivo se va a recopilar datos de información de la investigación para el proyecto.

Tabla 7

#### *Técnicas de la investigación*

<b>Técnicas</b>	<b>Instrumentos</b>
<b>Entrevista</b>	Formulario
<b>Encuesta</b>	Cuestionario

### **3.5.2 Procedimientos de la investigación**

Es el plano o la estructura de ejecución que sirve para llevar a cabo el proyecto de investigación, detalla los procedimientos necesarios para obtener la información requerida, su propósito es diseñar un estudio que prueba la hipótesis que interesa, determina las posibles respuestas a las preguntas que están investigándose y provee la información necesaria para la toma de decisiones. Establecer un procedimiento de investigación incluye los siguientes pasos:

1. Análisis de datos secundarios
2. Investigación cualitativa métodos para la recolección cuantitativa de datos.
3. Definición de la información necesaria
4. Procedimientos de medición y escalas
5. Diseño de cuestionario
6. Proceso de muestreo y tamaño de la muestra
7. Planeación y análisis de datos.

#### **La Entrevista**

La entrevista se realizará de manera presencial, la cual se encuentra dirigida a los distribuidores de las diferentes entidades implicadas en el suministro de materia prima, la entrevista se llevará a cabo en cada una de las entidades abastecedora. La distribución que poseerá el formulario se compone de la siguiente forma; encabezado, carrera, entrevistador, presentación. Si bien es un cuestionario, este mecanismo supone la intervención de una persona calificada o entrenada que deberá conducir la aplicación del instrumento. Esta figura es una especie de mediador que

guía la recolección de información, organiza y controla la aplicación del cuestionario y registra las respuestas.

### **La Encuesta**

Interrogaciones cerradas en escala Likert, para conseguir una respuesta de carácter porcentual y de acuerdo con las necesidades de la indagación Cerda (2008) indicó una forma de análisis no partícipe bien célebre y popular son las encuestas de opinión, en un conjunto de entrevistadores, a una muestra que procure representar los diversos sectores de opinión, por ejemplo: en una industria, en una academia, en una asociación. Oralmente se hacen unas cuantas interrogaciones para conocer el estado del dictamen en un instante dado respecto a un inconveniente determinado. (p. 49).

El uso considerado de las encuestas logra ser usado para calcular las variables propuestas en esta indagación, es decir puntualiza el nivel de aprobación del uso de las modalidades de publicidad a través de las redes sociales.

### **Instrumentos**

Para las encuestas: Cuestionario de preguntas de característica cerradas, que permitirán una medición cuantitativa y evaluación cualitativa en la recolección de los datos. Mediante la cual se obtendrá información a través de las opiniones, actitudes o sugerencias de la muestra seleccionada para la actividad investigativa, a través del uso de un cuestionario de preguntas como instrumento de recolección de datos. La organización de la información obtenida en las encuestas, fichas de observación y apuntes personales, se procederá a tabular los datos en un tiempo aproximado de quince (15) días, a fin de establecer los resultados que son fruto de todo el proceso

investigativo. Una vez tabulado los datos y dispuestos en gráficos para una mayor ilustración, se realizará el análisis e interpretación de la información obtenida. Para este paso, se considera la referencia bibliográfica estructurada en el marco teórico, de la cual deriva la discusión como un mecanismo para establecer conclusiones y recomendaciones encontradas a lo largo de la investigación. Luego se realiza la redacción de la propuesta como aporte del investigador a la comunidad, considerando todos los pasos del procedimiento, sobre todo, refleja las aspiraciones de los consumidores y reduce las limitaciones.

### **3.6 Conclusión**

En este capítulo para la elaboración del proyecto se utilizó diferentes tipos de investigación que sirve de ayuda para tener una clara visión en la proyección al momento de lanzar el producto al mercado, por ello se utilizaron instrumentos de investigación como las entrevistas a los productores del zapallo y las encuestas a los futuros consumidores.

Cabe recalcar que uno de los componentes más importante para llevar a cabo el proyecto de prefactibilidad es el análisis de la muestra poblacional por lo que se debe considerar que el marco teórico es importante hacia el progreso y elaboración del marco metodológico ya que se debe evidenciar hipotéticamente el estudio a realizar.

## **Capítulo IV**

### **4. Formulación del proyecto**

#### **4.1 Análisis e interpretación de resultados**

Este proyecto permitirá mediante el análisis de las entrevistas y las encuestas buscar diversidades de proveedores que se encuentren al alcance de poder abastecer las necesidades que requiera la productora de queso de zapallo, así como las encuestas realizadas a los habitantes de la ciudad de Guayaquil, permitirá ofrecer un buen producto nutritivo a un bajo costo para que sea accesible a la población. Para llevar a cabo las técnicas de investigación, con los respectivos análisis e interpretación de resultados, es necesario dar a conocer las personas que intervienen en la aplicación, la producción del queso de zapallo que está dirigidos a los clientes de la ciudad de Guayaquil, según las estadísticas la mayoría necesita consumir productos que ayuden a la salud del cuerpo, es por eso que Sweet Pumpkin busca atraer a los clientes a comprar los productos elaborados a base de zapallo a través de diversos medios y presentaciones.

Se analizó la propuesta de ofrecer al mercado un producto innovador con un valor agregado, identificando las debilidades de los productos existentes y la cobertura del mismo; así como, el nicho que da apertura a emprendimientos. De tal manera incursionar en el mercado de repostería y por medio de la investigación arrojó resultados favorables. Este proyecto que se lleva acabo tiene como propósito ingresar al mercado como una innovación tanto en lo local como internacional, por lo que en las investigaciones realizadas no hay una empresa que elabore y comercialice queso de zapallo por lo que es una ventaja muy alta para este proyecto que sea reconocido a nivel mundial.

## **Entrevista**

Las entrevistas realizadas a los agricultores de Manabí, con el fin de conocer los criterios con respecto a la producción del zapallo, si ay abundante materia prima durante todo el año, tiene como finalidad investigar más a fondo los procesos productivos del zapallo para el abastecimiento adecuado al proyecto que se está llevando acabo que es la producción del queso de zapallo.

Sr. Diego Solórzano dispuso de su tiempo para poder realizar la entrevista en Higuerón, parroquia Picoazá, de Portoviejo, en la que su visita entregó información relevante y dio a conocer sus cultivos que realiza en sus tierras, cada cosecha que se encuentra lista para ser recogida de inmediato la distribuyen a diferentes mercados del país.

### **1 ¿Cuál es el plazo de entrega del zapallo como materia prima?**

Cada 3 meses

### **2 ¿Si la materia prima sube?, ¿Con cuánta antelación se va a conocer?**

Va depender mucho del comportamiento que se de en el mercado, por ejemplo: si hay algún momento de escasez de producción de zapallo esto se lo pude estar comunicando con dos semanas o un mes de anticipación.

### **3 ¿Cómo es la distribución diaria de los productos enviados por el vendedor?**

Se recoge la cosecha y se distribuye en diferentes camiones a mercados tanto para Quito y Guayaquil.

### **4 ¿Qué Solución ofrece en el caso de que las materias primas tengan defectos en su producción o se hayan estropeado durante el transporte?**

En estos casos lo que se realiza con los clientes es no cobrar los productos que llegaran en mal estado.

**5 ¿Qué tipo de monitoreo ofrece y solución para los productos próximos a expirar o expirados?**

En este caso no contamos con monitoreo, ya que cada cosecha que sale se la recoge y se entrega toda la producción a diferentes mercados del país.

**6 ¿Cuál es el plazo de crédito que ofrecen?**

No se dan crédito debido a que con el mismo dinero que se recibe de las ventas se vuelve a invertir para la siguiente producción.

**7 ¿Realiza descuentos en la adquisición de materias prima cuando le compran por volúmenes considerados?**

Si se realiza descuentos cuando el cliente compra toda la cosecha, ya que esto no genera gastos adicionales como fletes de transportes para movilizar a diferentes mercados locales o lugares del país.

**8 ¿Cuánta producción de zapallo realiza mensualmente?**

La producción de zapallo no se realiza mensualmente se la hace cuatro veces al año.

Una vez que se cultiva la semilla ya el zapallo está listo para cogerse en tres meses, y luego de diez días más hay una nueva producción con la misma planta.

**9 ¿Tienen materia prima disponible para todo el año?**

El zapallo como materia prima para el cliente final se lo tiene trimestralmente, esto quiere decir que se puede entregar el producto cuatro veces al año.

**10 ¿Qué alternativas tienen si no sale una producción a tiempo?**

La única alternativa en que la producción no salga a tiempo es darle a un buen precio al cliente y pueda recuperar lo perdido en los días que no tenía el producto, por lo que la única circunstancia de que no tenga a tiempo el producto es por un cambio climático o les caigan plagas como las moscas blancas o pulgones.

## **Entrevista**

Sr. Iván Menéndez dispuso de su tiempo para poder realizar la entrevista en Higuerón, parroquia Picoazá, de Portoviejo, en la que su visita concedió información valiosa, que es de ayuda para el proyecto que se está llevando a cabo. Por lo que indica que no tendría ningún inconveniente vender toda su producción a una sola persona o empresa.

### **1 ¿Cuál es el plazo de entrega del zapallo como materia prima?**

El plazo de entrega son cada tres meses cuando ya se encuentre lista la cosecha

### **2 ¿Si la materia prima sube?, ¿Con cuánta antelación se va a conocer?**

Por lo general el zapallo como materia prima no sube su precio, solo que hubiera escasez puede ser que hubiera incremento, pero no de gran impacto. Por lo cual no se tiene definido un tiempo de aviso.

### **3 ¿Cómo es la distribución diaria de los productos enviados por el vendedor?**

Se distribuye a los mercados manabitas y a veces en Guayaquil.

### **4 ¿Qué Solución ofrece en el caso de que las materias primas tengan defectos en su producción o se hayan estropeado durante el transporte?**

Hasta el momento no se ha tenido ese tipo de reclamos por parte de los clientes ya que el producto desde que sale hasta que llega al cliente no presenta ningún inconveniente.

### **5 ¿Qué tipo de monitoreo ofrece y solución para los productos próximos a expirar o expirados?**

El monitoreo que se realiza al zapallo cuando no hay demanda por clientes mayoristas y se los tiene guardado. Es que al momento de un pedido por parte de cualquier cliente se realizan inspecciones del estado de cada producto.

**6 ¿Cuál es el plazo de crédito que ofrecen?**

En las cosechas que se realizan para comercializar no se da crédito.

**7 ¿Realiza descuentos en la adquisición de materias prima cuando le compran por volúmenes considerados?**

Si se realizan hasta un 5% de descuento sea el volumen que lleve

**8 ¿Cuánta producción de zapallo realiza mensualmente?**

La producción se realiza cuatro veces al año ya que el zapallo da su fruto trimestralmente.

**9 ¿Tienen materia prima disponible para todo el año?**

Lo más importante para tener disponible la materia prima es tener abundante agua eso nunca le puede faltar ya que el zapallo necesita siempre estar húmedo y se cuenta con sistema de riego propio.

**10 ¿Qué alternativas tienen si no sale una producción a tiempo?**

Alternativas para reemplazar el zapallo no hay y tener almacenado el zapallo es un riesgo ya que no contamos con una infraestructura para poderlo mantener embodegado.

**4.1.1 Análisis de Resultados de la Entrevista**

Los agricultores de Manabí tienen la mayor parte de la vida laborando en los sembríos, produciendo diferentes utilidades ya sea para la venta o el consumo diario. El Sr. Diego Solórzano e Iván Menéndez, son uno de los habitantes más antiguos de Higuerón, parroquia Picoazá, de Portoviejo, comentaron que para el cultivo de zapallo no se presentan muchas plagas y la cosecha dura alrededor de tres meses ya que es un producto perecible y tiende a madurar con rapidez. El margen de

producción que tienen es regular, siembran por pedidos, para consumo y vender cantidades al mercado.

La producción para la cosecha del zapallo dura alrededor de tres meses, y no necesita de mayor cuidado, es conveniente que sea sembrada en los meses de invierno y el único requerimiento para su correcta cosecha es que necesita de abundante agua. Cada planta produce de 9 a 11 zapallos dependiendo del tamaño y abundante agua, cabe mencionar que los agricultores realizan el cultivo de una forma artesanal, y no tienen conocimientos técnicos para lograr mayor producción.

El zapallo se expende adentro y fuera de la provincia, una gran parte lo negocian en la localidad y el resto para el consumo diario. El canal de comercialización que utilizan es directo puesto que no se aferran a intermediarios, es decir su venta es directa. Los agricultores opinaron que pocas veces le caen plagas, pero los que comúnmente existen son moscas blancas y pulgonas.

#### **4.1.2 Análisis e Interpretación de Resultados de la Encuesta**

##### **Encuesta**

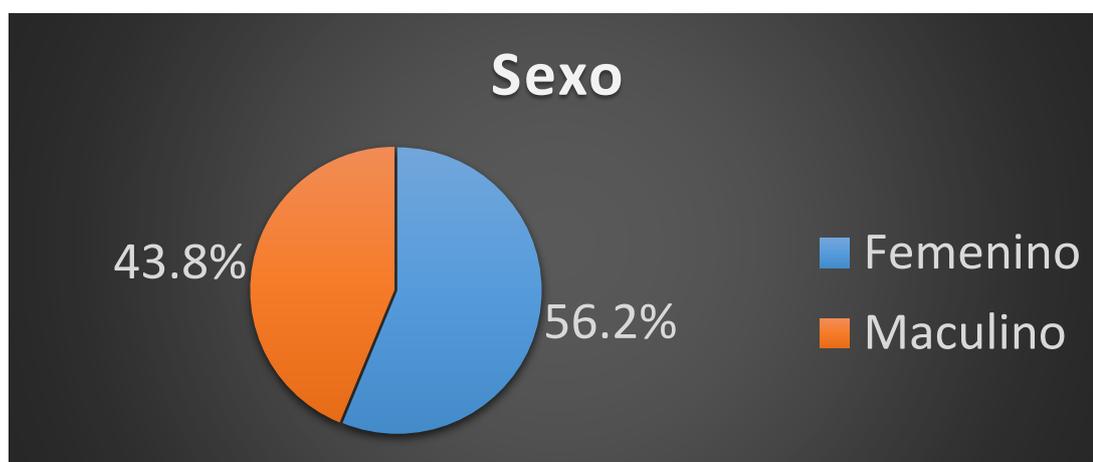
Encuesta dirigida a los habitantes de la ciudad de Guayaquil, este proceso de los análisis de las encuestas será viable desde la perspicacia de los encuestados, el cual permitirá recolectar datos de manera eficiente. Para el proyecto de prefactibilidad de producción de queso de zapallo, lo que concederá información primaria para plantear de la mejor manera posible el desarrollo del proyecto.

## 1. ¿Cuál es su sexo?

Tabla 8

*Sexo de los encuestados*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Femenino	216	56.2%
Masculino	168	43.8%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>



*Figura 1* Sexo de los encuestados

### Interpretación

Como podemos apreciar en la figura No. 1 que, expresados los resultados obtenidos en la encuesta, tenemos que, de 384 personas encuestadas, en relación al sexo, el 56.3% de las personas encuestadas son femeninas y el 43.8% pertenece al sexo masculino. Los resultados evidencian que se encuestó un porcentaje mayoritario de mujeres, debido a que la encuesta se realizó mediante redes sociales como (LinkedIn, WhatsApp, Facebook). Con esto demuestra que debemos enfocarnos en las variedades que se pueda brindar en la elaboración del producto. Considerando que todas estas personas son la representación de las encuestas que sirve para la aplicación del estudio de prefactibilidad.

## 2. ¿Cuál es su edad?

Tabla 9

*Edad de los encuestados*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Menor de 18 años	21	5.5%
De 18 a 23 años	76	19.8%
De 24 a 29 años	108	28.1%
De 30 a 35 años	81	21.1%
De 36 a 41 años	60	15.6%
Más de 42 años	38	9.9%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

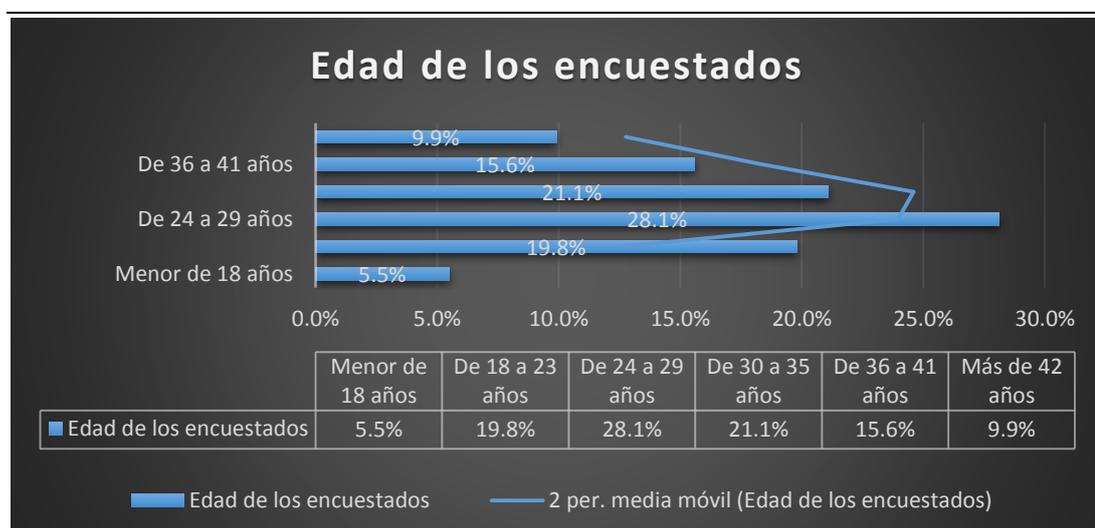


Figura 2 Edad de los encuestados

### Interpretación

En la figura No. 2 que corresponde a las edades de los 384 encuestados, tenemos que, el 5.5% están entre las edades menor a 18 años, el 19.8% están entre 18 a 23 años, el 28.1% están entre 24 a 29 años, el 21.1% están entre 30 a 35 años, mientras que, el 15.6% están entre las edades de 36 a 41 años de edad y finalmente un 9.9% de informantes manifestó que tiene más de 42 años, para la investigación que tiene

como fin elaborar un Plan de Negocios para la Producción de queso de zapallo en la ciudad de Guayaquil.

### 3. ¿Le gusta el zapallo?

Tabla 10

#### *Gusto por el zapallo*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Si	305	79.4%
No	79	20.6%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

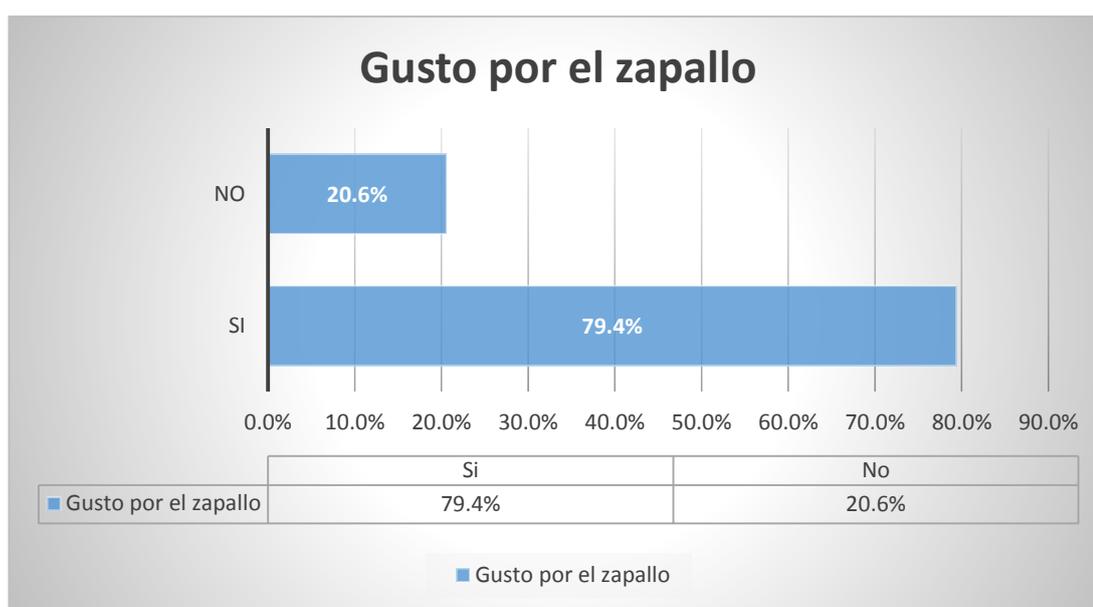


Figura 3 Gusto por el zapallo

#### **Interpretación**

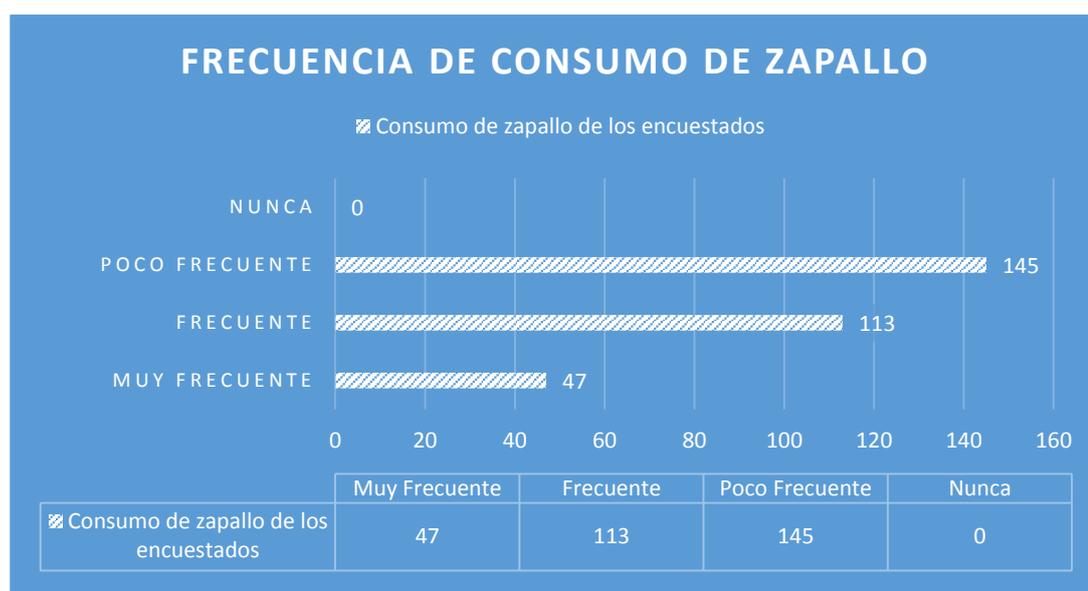
En la figura No. 3 se detalla el gusto de las personas por el zapallo en las que da como resultado de las 384 personas encuestadas, que 305 que equivalen a un 79.4% les gusta y en cuanto a las 79 que equivale a un 20.6% no les gusta consumir zapallo, estos resultados obtenidos serán de ayuda para el proyecto que se quiere realizar.

#### 4. ¿Consume zapallo rutinariamente?

Tabla 11

*Frecuencia de consumo de zapallo*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Muy Frecuente	47	15.4%
Frecuente	113	37%
Poco Frecuente	145	47.5%
Nunca	0	0%
<b>Total</b>	<b>305</b>	<b>100%</b>



*Figura 4* Frecuencia de consumo de zapallo

#### Interpretación

En la figura No. 4 se detalla que las personas encuestadas el 15.4% consume diariamente. Como resultado da una visión que lo consumen en las comidas y otros derivados, el 37% lo consume cada dos a tres días, mientras tanto que el 47.5% tiene poca preferencia consumir este producto.

**5. ¿Conoce usted los beneficios nutritivos en cuanto a los micros nutrientes y alimentos del zapallo en la salud del ser humano?**

Tabla 12

*Beneficios nutritivos del zapallo*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Si	139	45.6%
No	166	54.4%
<b>Total</b>	<b>305</b>	<b>100%</b>

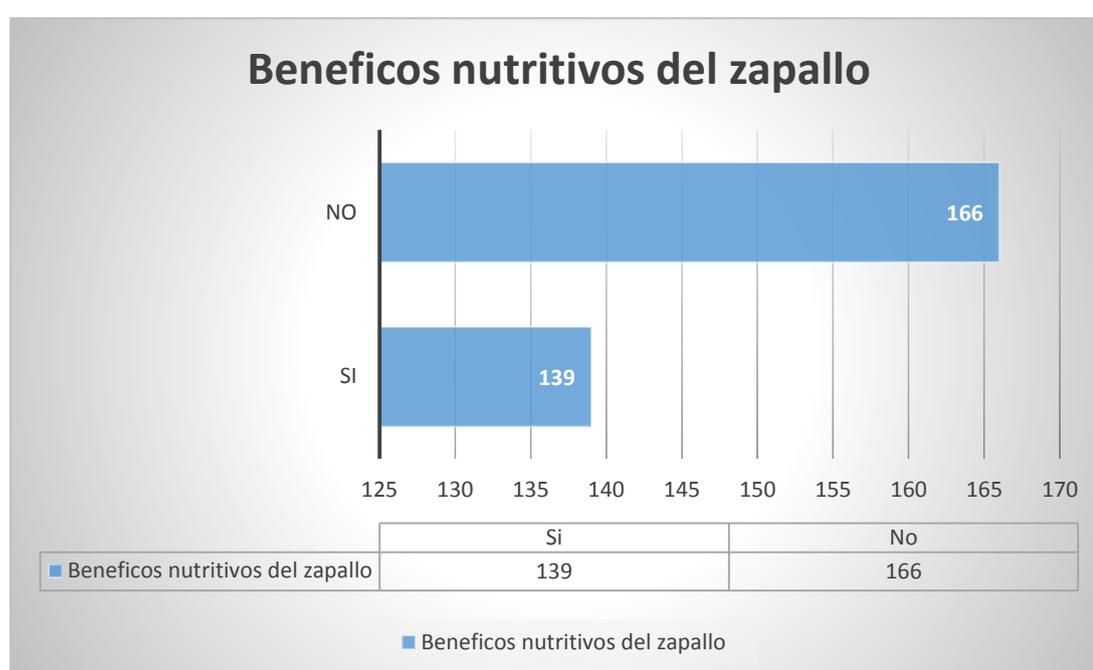


Figura 5 Beneficios nutritivos del zapallo

**Interpretación**

Entre los resultados obtenidos tenemos que un 45.6% conoce los beneficios nutritivos que tiene el zapallo por el valor en vitaminas como la C, E, B6, B3, B2, B1, A (betacaroteno) y B9; y minerales como el potasio, fósforo, calcio, magnesio, sodio, hierro y zinc, por lo que es importante en la alimentación, mientras que el 54.4% desconoce por la poca información que existe en los medios respecto a esta cucúrbita.

## 6. ¿De los productos derivados del zapallo cuál es de su agrado?

Tabla 13

*Derivados del zapallo*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Colada de Zapallo	72	23.6%
Torta de Zapallo	55	18%
Crema de Zapallo	102	33.4%
Dulce de Zapallo	60	19.7%
Mermelada de Zapallo	9	3%
Sopa Instantánea de Zapallo	1	0.3%
Queso de Zapallo	5	1.6%
Ninguno	1	0.3%
<b>Total</b>	<b>305</b>	<b>100%</b>

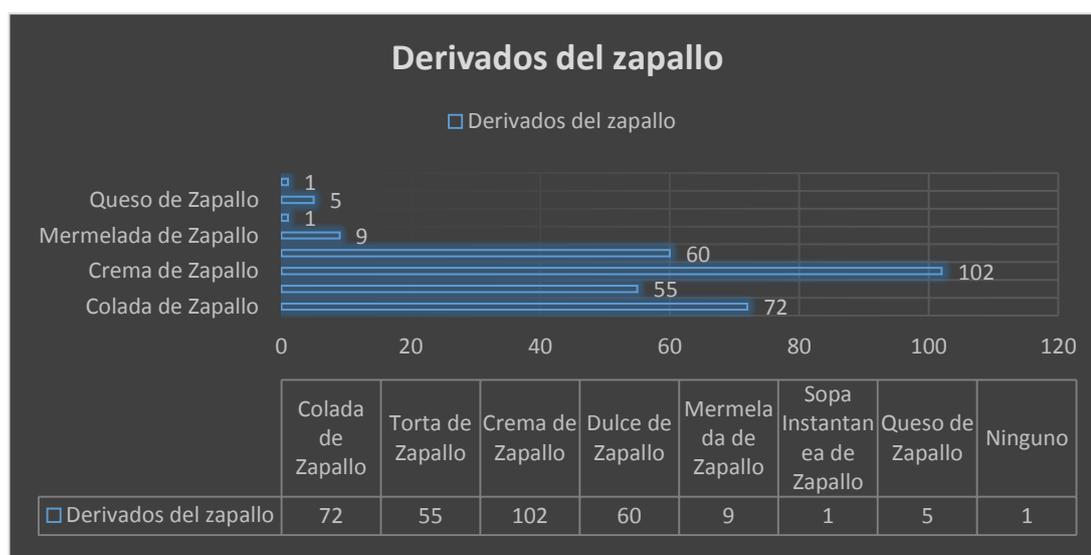


Figura 6 Derivados del zapallo

### Interpretación

De los productos derivados del zapallo el 23.6% le gusta la colada de zapallo, el 18% lo consume en torta, el 33.4% siendo este el mayor porcentaje ya que se centra en el consumo para las cremas, el 19.7% lo consumen en dulce, el 3% en mermelada, el 0.3% en sopas instantáneas el 0.3% no les agrada y el 1.6% lo consume en queso de zapallo.

## 7. ¿Le gustaría a usted consumir productos elaborados a base de zapallo?

Tabla 14

*Productos elaborados a base de zapallo*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Si	295	96.7%
No	10	3.3%
<b>Total</b>	<b>305</b>	<b>100%</b>



*Figura 7* Productos elaborados a base de zapallo

### Interpretación

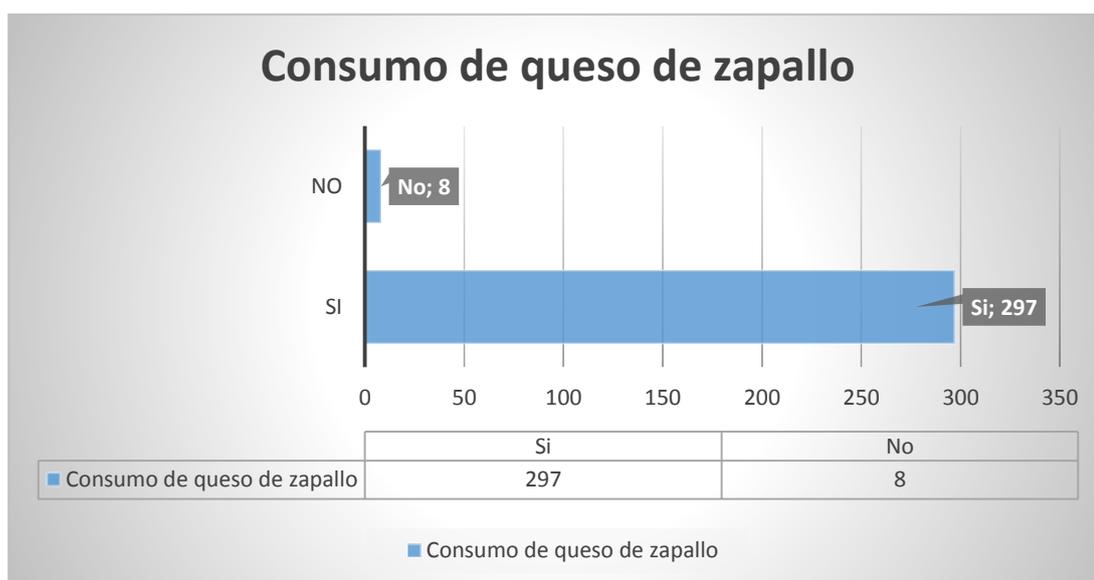
En la figura No. 7 da como resultado de las personas encuestadas un 96.7% están dispuestas a consumir productos elaborados a base de zapallo, los encuestados opinaron que esta cucúrbita tiene un rico sabor y que los derivados son asequibles en la economía de nuestra sociedad, en cuanto el 3.3% manifiesta que no están dispuesto a consumir productos diferentes a los que ya conocen.

## 8. ¿Estaría usted dispuesto a consumir un dulce de queso de zapallo?

Tabla 15

*Consumo de queso de zapallo*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Si	297	97.4%
No	8	2.6%
<b>Total</b>	<b>305</b>	<b>100%</b>



*Figura 8 Consumo de queso de zapallo*

### Interpretación

Entre los encuestados un 97.4% opina que sí consumirían el queso de zapallo, ya que contiene micronutrientes. Al contrario de un mínimo porcentaje dijo que no estaría dispuesto a consumirlo. Esto se debe que no toda la población conoce los beneficios que contiene el zapallo por eso su respuesta negativa.

## 9. ¿En qué lugar le gustaría a usted encontrar el queso de zapallo?

Tabla 16

### Lugar de preferencia

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Cafeterías	177	58%
Minimarket	43	14.1%
Supermercados	61	20%
Gasolineras	24	7.9%
<b>Total</b>	<b>305</b>	<b>100%</b>

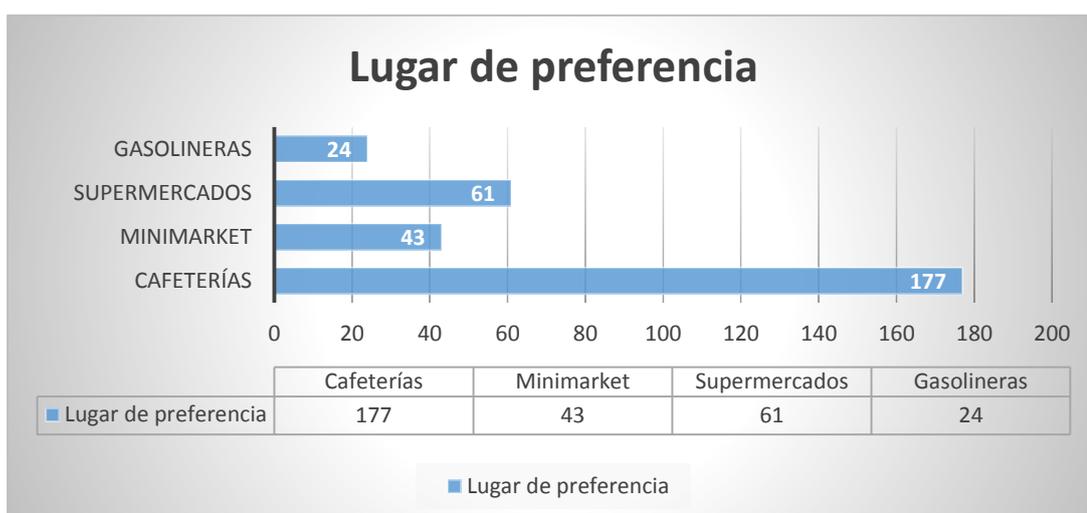


Figura 9 Lugar de preferencia

### Interpretación

En la representación de la figura No. 9 el 58% de los encuestados prefieren obtener el producto en cafeterías, el 14.1% en los minimarket, el 20% en los supermercados y el menor porcentaje son en las gasolineras que equivale a un 7.9%, para el proyecto que se quiere llevar a cabo, el producto será distribuido en las cafeterías ya que en la ciudad de Guayaquil, cuenta con un mercado muy amplio.

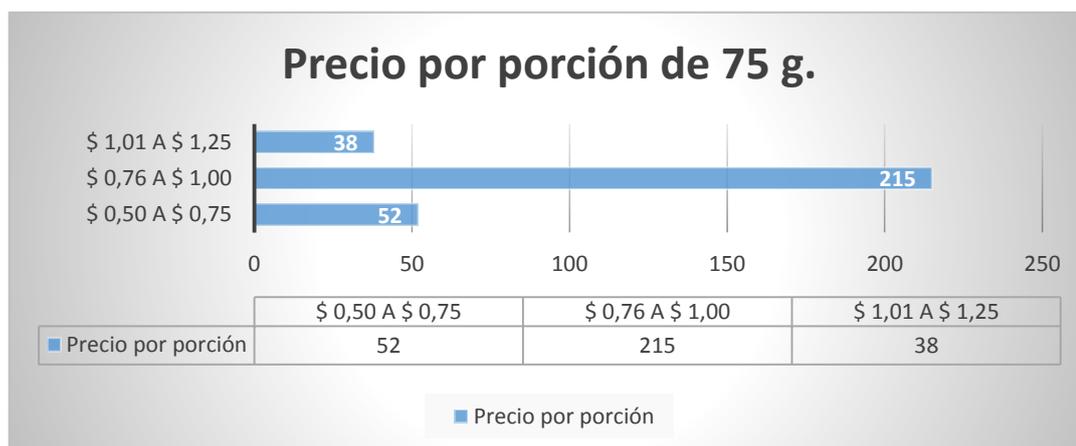
### 10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una porción de 75 g. de queso de zapallo?

Tabla 17

Precio por porción de 75 g.

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
\$ 0.50 A \$ 0.75	52	17%
\$ 0.76 A \$ 1.00	215	70.5%
\$ 1.01 A \$ 1.25	38	12.5%
<b>Total</b>	<b>305</b>	<b>100%</b>

Figura 10 Precio por porción



### Interpretación

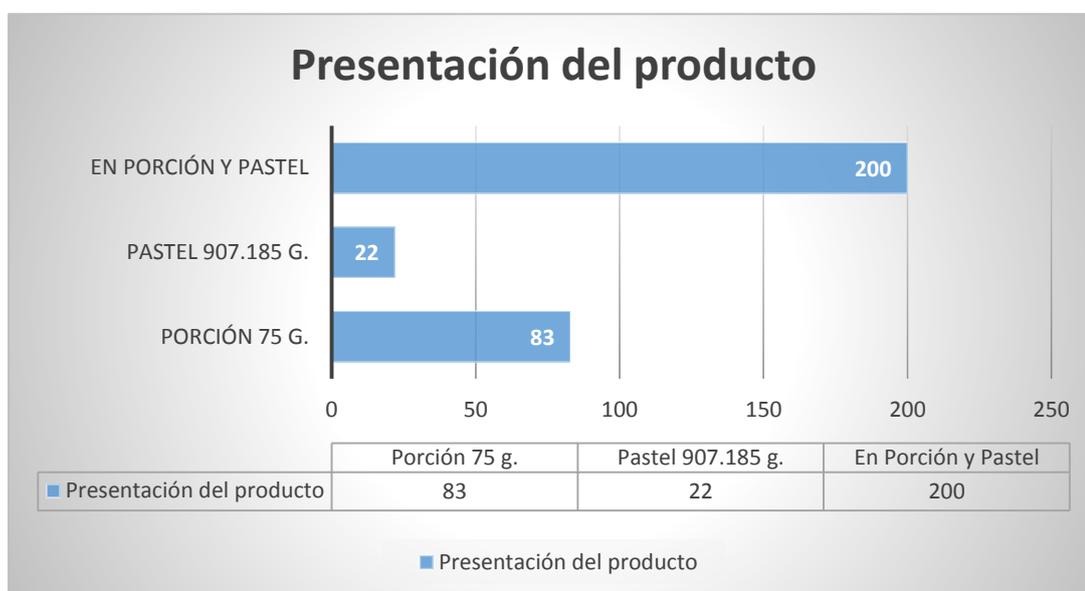
Las estadísticas de ésta pregunta mostraron que el 70.5% que representa a 215 personas encuestadas manifestaron que estarían dispuesto a pagar por una porción de queso de zapallo un valor entre \$ 0.76 a \$ 1.00, por un alcance económico; expresando un 17% de 52 personas que solo pagarían entre \$ 0.50 a \$ 0.75 ctvs., por una porción; mientras tanto en la figura muestra que un mínimo porcentaje que es el 12.5% de 38 encuestados pagarían entre \$ 1.01 a \$ 1.25, puesto que en economía da para comprar a este precio.

### 11. ¿En qué clase de presentación le gustaría adquirir el queso de zapallo?

Tabla 18

#### *Presentación del producto*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Porción 75 g.	83	27.2%
Pastel 907.185 g.	22	7.2%
En Porción y Pastel	200	65.6%
<b>Total</b>	<b>305</b>	<b>100%</b>



*Figura 11* Presentación del producto

#### **Interpretación**

En la representación de la figura No. 11 se muestra las estadísticas que 83 personas que representan el 27.2% solo consume en pequeñas porciones, de 22 personas que representa 7.2% lo consume para compartir y de 200 personas encuestadas que representa el 65.6% comúnmente elije las dos presentaciones. Porque es la cantidad ideal para consumirlo solo y en familia.

### **4.1.3 Análisis de Resultados de la Encuesta**

Con los resultados obtenidos de la encuesta del presente estudio se puede concluir lo siguiente:

Para las personas encuestadas, se le hizo novedoso el saber que se está realizando un estudio para la producción de queso de zapallo, el cual el producto va a ser posicionado en la mente de todas las personas sin importar la edad como un producto de calidad, con alto contenido nutricional y con un precio justo. Las personas consideraron que si estuviera el producto en el mercado; lo adquirirían porque les ayudaría en la salud, siendo el producto un nutriente muy importante y beneficioso. El proyecto también es socialmente factible, por la generación de empleos, y de altos beneficios sociales lo que hace que sea rentable para Guayaquil. El queso de zapallo siendo un producto altamente nutritivo que puede convertirse en una alternativa viable para la alimentación de todas las familias, y podrá adquirirse a un precio que se ajuste a la economía, mejorando la calidad de vida de los posibles consumidores. Para así poder transmitir a todas las familias, los beneficios nutricionales con que cuenta el zapallo y el impacto positivo de un producto saludable para todas las edades. Al conocerse las ventajas que tiene para la salud consumir queso de zapallo, podría aumentar cada vez más la demanda de éstas por considerarse un producto con altas características proteicas, lo que llevaría a un incremento en la demanda y en la diversificación del producto.

### **4.2 Estudio de mercado**

La finalidad del estudio de mercado de Sweet Pumpkin S.A. es determinar la factibilidad del proyecto, observando las ventajas y estableciendo las posibilidades de ingresar a un mercado nuevo. Este estudio determina la existencia de clientes

potenciales y las características que buscan en el producto o servicio que va a producirse. La investigación de mercado es la función que enlaza al consumidor o al cliente con el comercializador a través de la información. Esta información se utiliza para identificar y definir las oportunidades y los problemas del mercado. En el presente proyecto se pretende diseñar e implementar una investigación de mercado que facilite la identificación de las preferencias del consumidor objetivo, lo cual permitirá formarse una idea clara del nivel de salida que tendrá el producto en el mercado. Identificadas las características básicas de los clientes potenciales, dentro de las cuales se encuentran los hábitos de compra; el estudio de mercado proveerá las herramientas necesarias y suficientes al momento de estimar la demanda, así como la participación de mercado del producto; ejes fundamentales al momento de construir el flujo de caja proyectado para evaluar la factibilidad económica del proyecto. Teniendo una visión más amplia para definir los objetivos mercadológicos los cuales deben ser claros para que sirvan de guía a las metas planteadas. Posteriormente se realiza una investigación de mercado por medio de fuentes de investigación secundarias donde se realizaron encuestas a un grupo de personas en la ciudad de Guayaquil con el fin de obtener información confiable como: qué precio estaría dispuesto a pagar por el producto, dónde quisiera encontrarlo, de los productos derivados del zapallo cual es de su agrado, los resultados que arroje este estudio permitirán delinear estrategias de comercialización para posicionar el producto en la mente del consumidor.

### **Mercados Competitivos**

La competencia es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o

adquieren lo antes mencionado. En general, esto se traduce por una situación en la cual, para un bien determinado, existen una pluralidad de ofertantes y una pluralidad de demandantes. Por razón de territorio ecuatoriano existe competencia renombrada entre marcas de reposterías, y según las estadísticas varias de ellas son: Sweet Coffee, Domremi, Dolupa, Pasteles y Compañía entre otras. Cada una de las marcas mencionadas tiene particularidad y esencia que la distingue del resto, a la vez se encuentran posesionadas en el mercado. En un medio tan competitivo, se presenta una propuesta distinta y las características fundamentales se resumen en:

- La producción de queso de zapallo con beneficios de nutrientes y micronutrientes a bajo costo dentro del mercado.
- Llegar a las personas que no le gusta consumir el zapallo por ser un alimento simple, mediante dulce de queso de zapallo.

### 4.2.1 Microambiente

Tabla 19

*Foda*

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sabor inusual para la innovación del producto ofrecido.</li> <li>• Producto muy beneficioso para la salud, posee grandes cualidades y beneficios.</li> <li>• Costo de producción bajo.</li> <li>• En la provincia de Manabí existe la materia prima para obtener un producto de calidad.</li> <li>• Innovación y creatividad en el empaque</li> <li>• Precio de fácil acceso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abarcar diferentes mercados</li> <li>• No existe en los mercados productos elaborados a base de zapallo.</li> <li>• Atracción por parte de los consumidores por interactuar con nuevos productos lo que podría ser un factor clave de diferenciación a largo plazo</li> <li>• Obtener préstamos bancarios para la implementación del negocio.</li> <li>• Rápida evolución tecnológica.</li> <li>• Aparición de nuevos segmentos.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• No hay experiencia en el mercado.</li> <li>• El capital que se dispone no es suficiente, por lo cual se necesitara una financiación por parte de otras entidades</li> <li>• Falta de acogida por parte de los consumidores.</li> <li>• Área de ventas limitadas por zonas</li> <li>• Falta de dominio de los procedimientos administrativos y operativos al principio del negocio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Factores climáticos que afecten la producción del zapallo.</li> <li>• Especulación de los costos por parte de los proveedores de materia prima.</li> <li>• Falta de materia prima principal (zapallo) en la costa.</li> <li>• Posible publicidad negativa.</li> <li>• Competencia.</li> <li>• Aparición de nuevos segmentos.</li> </ul>

#### **4.2.1.1 Análisis de diagnóstico del Foda**

Sweet Pumpkin tiene como objetivo secundario producir productos de un alto valor nutritivo para un gran sector de la población, empleando materia prima de la mejor calidad, recursos tecnológicos de vanguardia y con un equipo humano profesional, capaz y altamente productivo. El principal valor es el compromiso de satisfacer a los clientes, manteniendo siempre la ética, responsabilidad y calidad como pilares de la actividad que realizan.

En el futuro la producción tiene como objetivo consolidarse como una empresa de repostaría, el cual pretende ser líder en calidad y servicio percibidos por el cliente y consumidor a nivel regional. Manteniendo el producto entre los mejores a través de la innovación y diferenciación, atendiendo mercados nuevos y obteniendo solidez económica y esto logrará satisfacer a los clientes con un excelente producto.

La viabilidad del proyecto se basa a la necesidad de consumir nutrientes y micronutrientes que permitan ayudar la prevención de la salud a las personas. Por el cual el grado de relevancia, contribuye a la sociedad para el bienestar local, generar plazas de empleo que beneficia a la comunidad y la nación en general. Por otro lado el grado de innovación genera gran interés y demanda en la comercialización del queso de zapallo, producto el cual lo ofrecerá a cada cliente. Por lo que el grado de competitividad el mercado actúa en un entorno que cambia continuamente y, en general cada vez más de prisa. El objetivo será identificar aquellos eventos que estén ocurriendo o que se prevean que ocurrirán y que podrían afectar la comercialización del producto en el futuro de forma directa o indirecta, tanto positiva como

negativamente. El grado de información identifica las fuentes con las que Sweet Pumpkin contará para conocer a fondo el mercado.

Las Fuente de información primaria principalmente la encuesta que se realizaron y, de las cuales se obtuvieron los resultados necesarios que validarán o rechazarán la ejecución del mismo. Además de que servirán para determinar las preferencias de los habitantes, para así determinar el mercado meta.

La fuente de información secundaria la información tomada del instituto nacional de estadísticas y censo (INEC), el cual brindaron información de los habitantes de la Ciudad de Guayaquil. También se obtuvieron información de páginas especializadas en información económica en la localidad y tecnología. Con este análisis de la información del número de habitantes de la ciudad de Guayaquil, se podrá realizar un estudio viable donde se reflejan los ingresos promedios de la población y cual serían los mayores consumidores.

## **4.2.2 Macroambiente**

### **4.2.2.1 Factores políticos**

La iniciativa del actual gobierno de fomentar e impulsar nuevas industrias está soportada en los programas de financiamientos que con ayuda de las entidades o ministerios pertinentes hacen posible la ejecución de los proyectos, con los cuales se alcanzará el objetivo del Gobierno Nacional en el ámbito como el cambio de la Matriz Productiva, entre los cuales se pueden citar:

- El proyecto “Fondo de Garantía” parte del Programa Progresar regido por la Corporación Financiera de Fomento (C.F.N), otorga créditos dirigidos a

pequeños y medianos emprendedores que no cuentan con las garantías que exigen las Instituciones Financieras del sector privado y así poder acceder al financiamiento con esta banca. (El Ciudadano, 2014).

- Los créditos concedidos por el Banco Nacional de Fomento, canalizándolos como líneas de microcréditos, crédito productivo y bono de desarrollo humano, los cuales dinamizan la economía e incrementan la capacidad productiva que resulta de nuevos participantes en el sector especialmente de la economía popular y solidaria. (BNF, 2014).
- Emprende Ecuador del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC), Innova Ecuador del MCPEC, CreEcuador, Fondepyme del MIPRO, MIES, SENAMI. (CIDE, 2013) .

Por otro lado, el incremento de impuestos del régimen tributario, es uno de los elementos que provoca desaliento en el consumo y emprendimiento. Por lo que los impuestos desincentivan la actividad en el mercado. Cuando se aplica un impuesto a un bien. Tanto compradores como vendedores comparten la carga del impuesto.

#### **4.2.2.2 Factores económicos**

Dentro del plan presupuestario del año 2016 se contempla un crecimiento del 1% del Producto Interno Bruto (P.I.B.), asimismo se estima un 3.3% de inflación (El Universo, 2015) también indicando que Ecuador sigue en crecimiento de la economía no petrolera en un 1%, por lo que es mejor debido a que el petróleo depende de precios internacionales y sucesos externos, siendo el crudo un recurso no renovable. Con estos datos podemos decir que Ecuador tiene una economía estable el cual permite al consumidor mejorar la calidad de vida, teniendo como ventaja llegar

al mercado con un producto de precio asequible, no causándole ningún desajuste en el presupuesto para adquirir un producto nutritivo, concluyendo que se puede implementar un producto más en el mercado teniendo en cuenta que tiene muy buena viabilidad.

Tabla 20

*Índice de desempeño macroeconómico de los países de Sudamérica*

<b>Países</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Venezuela	1.98	2.12	1.36	1.25	1.10
Colombia	2.42	2.19	2.26	2.50	1.84
Ecuador	2.76	2.44	2.23	1.95	1.48
Perú	2.85	2.79	2.74	2.4	2.35
Chile	2.88	2.68	2.36	2.22	2.31
Argentina	2.88	2.05	2.11	1.55	1.67
Uruguay	2.34	1.97	2.11	1.88	1.81
Paraguay	2.64	2.1	2.6	2.38	2.33
Bolivia	2.66	2.68	3.13	2.86	2.28
Brasil	2.37	2.14	2.35	1.6	1.83

*Tomado de:* [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec) 2015

Durante el segundo trimestre del año 2015 el PIB incrementó en un 1%, siendo la sostenibilidad del crecimiento económico durante veintidós trimestres consecutivos, las variables que influyeron en este aumento fueron el gasto del consumo final de los hogares y gobierno y las exportaciones (BCE, 2015).

#### **4.2.2.3 Factores sociales**

Debido a la variedad de cultura que tiene el país en un espacio geográfico pequeño, poniendo como referencias a los países vecinos, su alimentación es de igual forma, variada. En cuanto a las costumbres de los ecuatorianos referente a la alimentación, les gusta comer de forma abundante altos niveles de grasa, carbohidratos y colorantes, dejando de lado, porciones variadas y pequeñas de comida saludable porque creen que es hacer dieta, solo tomando cuidados alimenticios cuando un doctor les sugiere. Pero esto no solo queda ahí, por la falta de información de los beneficios que el zapallo contiene genera que no sea incluido en la alimentación habitual sin mejorar su estilo de vida. Es aquí donde podemos explotar las grandes ventajas de los productos, el precio y la alta calidad, hecha con materia prima que suple esas necesidades de mantenerlos sanos.

#### **4.2.2.4 Factores tecnológicos**

En Sweet Pumpkin se utilizará herramientas tecnológicas que puedan ayudar a manejar de mejor manera la cartera de clientes a través de una base de datos la misma que permitirá conocer que tan satisfecho y fiel es el cliente con el producto y la prestación del servicio. Incluyendo también la tecnología a la empresa en su base física: plantas, equipos, infraestructura, y la base del conocimiento conceptual (know how). Es el grado en que la empresa puede desarrollar nuevos conocimientos y aplicarlos. En el Ecuador existe el tipo de maquinaria que se requiere para la puesta en marcha del proyecto, esto ayuda a que los costos no sean tan altos por lo que no hay la necesidad de importar.

#### 4.2.2.5 Factores ambientales

El zapallo se adapta a todo tipo de suelo, en el Ecuador se cultiva este fruto hasta los 3300 metros sobre el nivel del mar. La humedad que necesitan es relativamente óptima, esto quiere decir que son cultivos exigentes de humedad y cabe mencionar que, algunas de las variedades de esta especie toleran condiciones ambientales estresantes, tales como falta de agua y suelos empobrecidos en nutrientes. Otras de las grandes ventajas que existen es que esta hortaliza es cultivada los 365 días del año, sin tener mayor dificultad para obtener la materia prima del producto a elaborar, obteniendo mejores cosechas cuando la siembra es invernal.

Dentro de la parroquia Sigchos, en las comunidades de San Juan, El Censo, Canjaló, Pilacoa, Taxojaló, Yaló, Colaguila, Tagna, Civicusig, Guacusig, Guasumbiní y San José se cultiva una gran cantidad de zapallo. Esta producción abastece la demanda del mercado local y los mercados externos de las siguientes ciudades: Saquisilí, Latacunga, Ambato, Quito y Santo Domingo de los Colorados (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Sigchos, 2012).

En las parroquias de Isinliví y Chughchilán que poseen un clima frío se da un sistema de producción tradicional, caracterizada por los bajos rendimientos, destinados al autoconsumo en su totalidad. A pesar de esto el (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Sigchos, 2012) asegura que en estas zonas, 1 hectárea de cultivo de zapallo produce 1000 matas, con rendimiento de 4000 unidades.

En éstas parroquias el zapallo se cultiva con un gran rendimiento, lo que permite a su población tener un ingreso económico por la venta en los meses de diciembre, enero, febrero, marzo y abril. Como consecuencia, las familias productoras de

zapallo pueden solventar los gastos de la canasta familiar y aumenta la disponibilidad de alimentos en toda la población del Cantón (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Sigchos, 2012).

De las diferentes variedades que este fruto ofrece, el que se requiere para la producción de queso de zapallo es el de calabaza, ya que su sabor es dulce. Lo ideal es conservar los frutos en cámaras de temperatura constante de 5 a 10 grados centígrados y 50-70 por ciento de humedad.

#### 4.2.3 Oferta

Para realizar el presente análisis de la oferta, se toma en cuenta la cantidad de restaurantes que están ubicados en la ciudad de Guayaquil dedicados a la producción de dulces, confites, y otros productos que tengan un grado de relación familiar con el proyecto, el mismo que para ser evaluados deben de constar con la documentación, legal y jurídica al día con el fin de mantener el conocimiento del volumen de clientes que acuden en un periodo determinado dentro de la ciudad.

#### 4.2.4 La demanda

Tabla 21

*Proyección de la demanda*

<b>Empresas</b>	<b>Locales en Guayaquil</b>	<b>Consumidores diarios por local</b>	<b>Días laborados</b>	<b>Cientes Mensuales</b>
Sweet And Coffee	20	300	30	180,000
Juan Valdez	5	254	30	38,100
Café Bombon's	10	285	30	85,500
Dulcería la Palma	2	250	30	15,000
<b>Total</b>	<b>36</b>	<b>1,089</b>		<b>318,600</b>

*Tomado de:* la Súper de Compañías

Una vez obtenidos los datos de consumo mensual de cada una de las empresas que mantienen se procederá a realizar la proyección de la demanda establecida a través ciertos parámetros los mismos que están establecidos dentro de la población cantonal de la ciudad de Guayaquil, cabe destacar que nuestra demanda va enfocada directamente hacia toda la población en general donde se dará a conocer el producto.

Para el cálculo de la demanda se utilizará solo el 60% de la población ya que el porcentaje restante esta derivado en personas no consumidoras de estos productos desde menores de edad hasta personas de la tercera edad con enfermedades. Solo se considera esta muestra debido a las preferencias del consumidor de los habitantes de la ciudad de Guayaquil no abarcan en completar el nivel máximo requerido.

Población de la provincia del Guayas: 3'645,483 habitantes

Población total ciudad de Guayaquil: 2'350,915 habitantes

Población Objetivo (60% de la población dedicada al consumo en dulcerías):

1'410,549 habitantes

Encuestas: **384**

#### **4.2.5 Demanda insatisfecha**

##### **Análisis y proyección de la demanda insatisfecha**

La demanda insatisfecha es aquella cantidad de habitantes, clientes o personas que no ha sido cubierta por el mercado, esto a la vez permite que dentro del proyecto podamos orientarnos hacia ese volumen de ventas que se pueden proyectar a futuro dando a conocer el dulce de zapallo. Para realizar el cálculo de la demanda insatisfecha, se toma en consideración la brecha que existe entre el proceso de elaboración de los productos gastronómicos tales como dulces, postres y otros

alimentos que se degusten en las empresas analizadas anteriormente lo cual se puede asentarse en el proyecto a ejecutar, en donde se aplica la siguiente relación.

Demanda insatisfecha = Oferta – Demanda

$$DI = 1'410,549 - 318,600$$

$$DI = 1'091,949 \text{ habitantes.}$$

Según los datos obtenidos da a conocer que tan factible es el proyecto y a su vez ponerlo en marcha para cumplir con los objetivos planteados dentro del mismo, tomando en cuenta que nuestra demanda estará enfocada en la producción a nivel cantonal de la ciudad de Guayaquil y estimando un crecimiento al mediano y largo plazo hacia otros destinos de la provincia.

#### **4.2.6 Producto**

El producto a ofrecer será el queso de zapallo en presentación por porción y en pastel es un bien de consumo para todas las familias sin importar la edad, contiene proteínas y vitaminas que favorecen a la alimentación, existiendo el zapallo como la materia prima principal, cultivándose en las diferentes regiones de la costa, dependiendo de la cantidad que se procese.



Tabla 22

*Producto*

**NOMBRE** “Sweet Pumpkin” se seleccionó este nombre por ser base del producto de manera natural y sin preservantes

**SLOGAN** Se preocupa por tu salud

**IMAGEN**  
Letra tipo Curlz MT  
Tamaño 36

*Figura 12 Queso de zapallo***EL ENVASE**

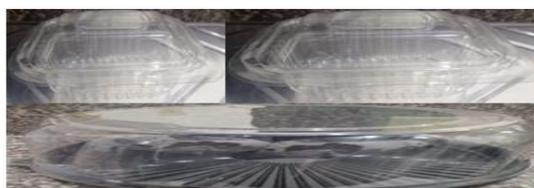
Porción de 90 g  
Pastel de 2 libras

El envase esta compuesta en 2 tipos de cajas plasticas de diferentes tamaños una que es para porciones y la otra que es tamaño pastel

Son 2: Una para porción y la otra tamaño pastel

**PRESENTACIONES**

Tamaño de envase para porción 9 cm de largo x 6 cm de ancho x 5 cm de alto, la medida de la etiqueta 3,5 cm de largo x 2 cm de ancho



Tamaño de envase pastel 28cm a lo redondo x 11cm de alto, la medida de la etiqueta 7 cm de alto x 7 cm de ancho.

**EL ETIQUETADO**

Se identificara la procedencia del producto, fecha de elaboración y vencimiento, comercialización, registro sanitario, beneficios y aplicación.

**REGISTRO SANITARIO**

La calidad de consumo lo va a dar el Registro Sanitario.

#### **4.2.6.1 Naturaleza**

La primordial intención que se quiere llegar con el estudio de la demanda es establecer y evaluar cuáles son las potencias que afligen los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como implantar la posibilidad de intervención del producto del proyecto en la complacencia de dicha demanda. La demanda está en función de una serie de elementos, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, el coste, el nivel de ingreso de la población, y otros, por lo que en el estudio se tendrá que tomar en cuenta información proveniente de fuentes primarias y secundarias, de indicadores econométricos.

#### **4.2.6.2 Composición**

Sweet Pumpkin va ofrecer a los diferentes clientes un producto con una consistencia pastosa y de color caramelo. El proceso de elaboración del dulce de calabaza y el principio de conservación se basan en la concentración de sólidos especialmente azúcares por evaporación del agua.

#### **Necesidades a satisfacer**

La productora de queso de zapallo en la ciudad de Guayaquil, será creada con la finalidad de mejorar la alimentación y nutrición de los habitantes de la ciudad, brindando un producto de calidad, a un precio justo para los futuros clientes y mejorar la economía y la calidad de vida de los agricultores de la provincia de Manabí. El cual pretende contar con la maquinaria necesaria y el personal completamente preparado para dirigir y operar la producción.

La composición química del zapallo es la siguiente:

Tabla 23

*Nutricional en 100 g. de pulpa seca de zapallo*

<b>Componente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor</b>
Valor energético	Cal	36
Proteínas	g	3.7
Lípidos	g	0,2
Carbohidratos	g	6.4
Fibra	g	4
Calcio	mg	26
Fósforo	mg	17
Hierro	mg	0.6
Caroteno	mg	3
Tiamina	mg	0.06
Riboflavina	mg	0.09
Niacina	mg	0.6
Ácido ascórbico	mg	5.7

*Tomado de: United States Department of Agriculture 2011*

Tabla 24

*Composición*

Matria Prima	Imagen del Producto
Azúcar	
Canela	
Esencia de Vainilla	
Huevo	
Leche	
Maicena	
Zapallo	

#### **4.2.6.3 Forma de Uso**

El zapallo se utiliza a menudo en el hogar ya que con él se pueden elaborar variedades de alimentos como cremas, coladas y variedades de dulces. Este tipo de producto la mayoría de la población no lo consumen por desconocimientos de las propiedades que este le puede brindar ya que contiene nutrientes y micronutrientes, que pueden ayudar a proteger a la salud, ya que está formado con 96% de agua, el zapallo tiene bajo contenido de calorías y grasas. Otro de los beneficios del zapallo es un alto aporte de vitaminas. Previene el cáncer ya que contiene una increíble fuente de antioxidantes que mantienen los radicales libres lejos del organismo. Ayuda a disminuir el riesgo de sufrir enfermedades cardiovasculares y muchos más beneficios tiene este producto.

#### **4.2.6.4 Presentación**

“Sweet Pumpkin” busca ofrecer productos nutritivos para el bienestar y la salud de las personas por lo que se vive en un mundo muy acelerado y esto hace que se consuma productos que no contienen beneficios para el ser humano donde solo afecta la salud del cuerpo, es por esta razón que Sweet Pumpkin ofrece el producto queso de zapallo, por lo que cuenta con micronutrientes donde se destaca que el zapallo es una hortaliza que tiene vitaminas como la C, E, B6, B3, B2, B1, A (beta caroteno) y B9; y minerales como el potasio, fósforo, calcio, magnesio, sodio, hierro y zinc en bien de la salud humana.

Por este motivo, se pretende producir un fruto muy poco consumido, de manera que los cultivos de este fruto puedan ser aprovechados para la generación de riquezas a través de la producción del queso de zapallo que permita a la población infantil y

adulta de la ciudad de Guayaquil alimentarse sanamente, con base en los recursos naturales que son originarios del país. “Sweet Pumpkin” para el presente proyecto contará con instalaciones en la Vía a Daule, en las cuales es necesario contar con una adecuada estructuración del espacio físico de la empresa, ya que es el lugar donde se van a desarrollar las actividades diarias, por este motivo se plantea la siguiente distribución:

7,00 m<sup>2</sup> área de recepción

9,46 m<sup>2</sup> almacén de materia prima

5,78 m<sup>2</sup> gerencia general

3,00 m<sup>2</sup> bodega de insumos

19,96 m<sup>2</sup> área de proceso

5,58 m<sup>2</sup> área de despacho

2,13 m<sup>2</sup> baño

3,63 m<sup>2</sup> área de ingreso

En ella se realizará el producto en dos presentaciones pastel de 2 libras y porciones. Cada pastel contará con 10 porciones y cada porción será de 90 gramos. El producto queso de zapallo contará con envases biodegradables, por lo que este tipo de envase es amigable al medio ambiente así evitamos la contaminación por lo que pueden ser consumidos rápidamente por la propia naturaleza.

#### **4.2.6.5 Tamaño**

La función que todo envase debe cumplir es contener, proteger, conservar, comercializar y distribuir al alimento en el interior, la globalización ha obligado que el envase sea cada vez más sofisticado, para un público más exigente. El tipo de

envase juega un papel fundamental en la fabricación y preservación de un alimento, ya que éste se convierte en la principal barrera entre el medio ambiente y el producto. Se escogió como envase las cajas plásticas, éstas estarán previamente elaboradas en dos presentaciones:

1 Para porciones de 90 gramos

El envase sus medidas son las siguientes:

9 cm de largo x 6 cm de ancho x 5 cm de alto

1 Para Tamaño pastel de 2 Libras

El envase sus medidas son las siguientes:

28 cm a lo redondo x 11 cm de alto.



#### 4.2.6.6 Marca

El queso de zapallo está dirigido para el consumo de todo tipo de persona sin importar la edad. Siendo la materia prima básica el zapallo que contiene un gran valor nutritivo en cuanto a micros nutrientes. El queso de zapallo tendrá un sabor muy rico, delicioso, agradable y llamativo en especial para los niños. La marca es Sweet Pumpkin.

La marca se determina a través de un logo.

**Nombre del Producto:** Queso de zapallo

**Razón Social:** Sweet Pumpkin S.A.

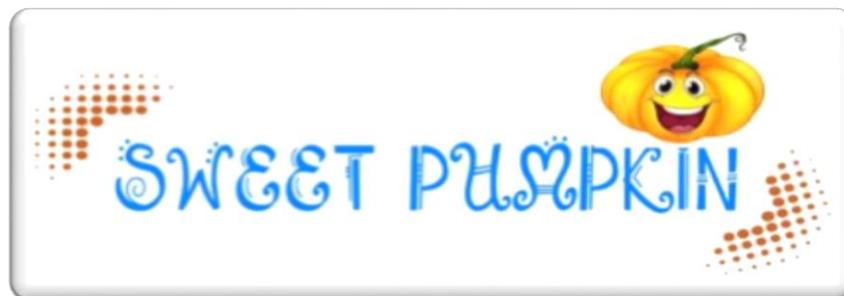
**Tipo de Empresa:** Producción

**Eslogan:** Se preocupa por tu salud

**Logotipo**

El presente proyecto se dispone utilizar un isologo (texto + imagen) este tipo de isologo busca crear un ambiente donde el consumidor se sienta convencido que está consumiendo un producto nutritivo y de calidad, por lo que se representará con los siguientes colores:

### Marca del producto



*Figura 13* Marca del producto

### Colores

**Azul claro:** significa calma, autoridad, éxito y seguridad en el proyecto de producción que buscará brindar con mayor eficiencia cada proceso y ofrecer un producto de calidad.

**Naranja:** este color está compuesto de rojo y amarillo el cual representa diversión o estimular emociones e incluso apetitos, en el cual busca este proyecto incentivar a los clientes el consumo de un producto nutritivo.

**Verde:** este color representa vida y renovación, es un verdadero mensaje para que los clientes busquen productos que ayuden a cambiar hábitos alimenticios por unos más saludables.

#### **4.2.6.7 Análisis de la competencia actual y potencial**

En la actualidad no existe en la ciudad de Guayaquil una empresa que realice la misma actividad, por lo que se tiene que estudiar muy bien el mercado, ya que los competidores pueden ser directos e indirectos y se pueden apoderar del mercado.

##### **4.2.6.7.1 Producto Sustituto**

Se debe tener en cuenta que los productos sustitutos son aquellos que realizan funciones iguales o similares que los productos de preferencia, representando una gran amenaza para las empresas del sector, porque cubren las mismas necesidades con precios bajos y muchas veces con mayor rendimiento y mejor calidad, teniendo un bajo costo de cambio para el cliente. Los productos a considerar como sustitutos del queso de zapallo pero que no tienen una gran amenaza por su alto costo en el mercado son las frutas o verduras majadas, leche en polvo, avena o plátano además de otros postres que existen en el mercado ya sea de frutas o productos como el queso de leche, queso de coco entre otros.

Productos sustitutos para el queso de zapallo no existe en el mercado, aunque no conocen el producto, se enfocará la publicidad en hacer conocer los beneficios que proporciona el consumo de queso de zapallo para incluirla en la dieta diaria, promoviendo su producción y consumo. Si por algún motivo o de fuerza mayor de la naturaleza afecte la cosecha a los productores del zapallo en la costa o no se encuentre el producto por falta de producción, tenemos como sustituto a los productores de las parroquias de Isinliví y Chugchilán que poseen un clima frío el cual cuentan con un sistema de producción tradicional, caracterizada por los bajos rendimientos, destinados al autoconsumo en su totalidad. A pesar de esto el

Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Sigchos, asegura que en estas zonas, 1 hectárea de cultivo de zapallo produce 1000 matas, con rendimiento de 4000 unidades.

#### **4.2.6.7.2 Productos Complementarios**

En gestión empresarial la excelencia de una organización es brindar una gama de productos o servicios a los clientes, el valor de la producción de queso de zapallo es brindar un producto que aporte en cuanto a micro nutrientes a todas las familias siendo esta una innovación en el mercado. La mezcla del marketing tiene un aspecto importante que es el empaque el cual contiene el diseño o elaboración del envase, por esto contaremos con el apoyo de una empresa de diseño gráfico que a su vez desarrollará el diseño, empaque y presentación del producto.

El producto constará con un empaque resistente a todos los procedimientos que tenga que pasar hasta llegar a manos del consumidor, estará envasado en una caja plástica con tapa hermética y su embalaje es el adecuado para proteger el contenido del producto hasta llegar a sus distribuidoras. El empaque será funcional y atractivo para así ubicarse en la mente del consumidor y obtener las ventas esperadas. Siendo muy importante en la presentación la etiqueta, que es la parte de un producto que contiene la información acerca de éste, la etiqueta que se va a usar en el producto es una etiqueta descriptiva ya que va a proveer información objetiva sobre la duración del producto, procesamiento, cuidado, y alguna otra característica pertinente.

#### **4.2.6.7.3 Valor Añadido o Valor Agregado**

En un medio tan competitivo, se presenta una propuesta distinta y las características fundamentales se resumen en:

- La producción de queso de zapallo con beneficios de nutrientes y micronutrientes a bajo costo dentro del mercado.
- Llegar a las personas que no le gusta consumir el zapallo por ser un alimento simple, mediante dulce de queso de zapallo.
- Brindar capacitación de propiedades y beneficios del zapallo en la salud de las personas como una cultura de consumo.
- Educación en consumo de productos saludables con el objetivo de optimizar gastos innecesarios e incrementar el interés por productos que ayuden a la salud de las familias mediante los diferentes productos y servicios que brinda Sweet Pumpkin.

#### 4.2.7 Precio

En la encuesta desarrollada para hacer el estudio de mercado correspondiente, se incluyó la pregunta número 10 en la que el cliente da su opinión en relación al intervalo de precio que se sugiere para el producto.

Tabla 25

*Precio que pagaría los encuestados por una porción de 75 g. de queso de zapallo*

<b>Precio</b>	<b>Número de Consumo</b>	<b>Promedio</b>
\$ 0.75	52	\$ 39.00
\$ 1.00	215	\$ 215.00
\$ 1.25	38	\$ 47.50
<b>TOTAL</b>	<b>305</b>	<b>100%</b>

Tabla 26

*Precios referenciales de competidores*

<b>Locales</b>	<b>Café Bombon's</b> Urdesa, Avenida Víctor Emilio Estrada, no. 620 y Ficus.	<b>En Dulce</b> Calle Guayaquil N6-56 y Olmedo, Centro Histórico	<b>Pique y Pase</b> Piazza Samborondon
<b>Queso de leche</b>	\$ 2.25	\$ 2.50	\$ 3.00
<b>Queso de zapallo</b>	\$	\$	\$

Tabla 27

*Lista de precio*

<b>Producto</b>	<b>Precio</b>
Porción de 75 g	\$ 1.00
Tamaño pastel de 2 libras	\$ 5.37

Según los datos establecidos referente al precio ofertado por el productor se demuestra que el producto cuenta con una accesibilidad de ser demandado por cadenas de restaurantes, comisariatos y locales dedicados al expendio de productos gastronómicos permitiendo incrementar el nivel de mercado y a su vez brindarles a ellos alternativas de poder brindar este platillo como un nuevo producto dentro de sus negocios.

Cabe destacar que el producto al ser enviado en su presentación normal va a presentar algunas modificaciones por quien lo adquiere. Al momento de que se vende el queso, quien realiza la compra puede darle un valor agregado al ofrecerlo

en un nuevo ambiente con una presentación acompañada de alguna bebida o algo que pueda acompañar el platillo.

Esto permite que ambas parten mantengan una utilidad ya que al vender el producto por unidad a \$ 5.37 por lo cual da conocer que el post-vendedor pueda racionar en más porciones máximo a doce unidades y vendiéndolas a otro precio según corresponda. Por otro lado, ofertar a un precio accesible el dulce va a permitir que los compradores les parezcan atractivo adquirir más unidades de queso de zapallo ya que compite con relación a otros productos que su valor a precio de mercado supera los \$12 por unidad completa.

#### **4.2.8 Comercialización**

La plaza será en Guayaquil, desde aquí se hará la distribución para llevar el producto a manos de los compradores, el cual contará con canales de distribución (intermediarios). En un mercado de consumo los intermediarios son las grandes cadenas de ventas de productos de primera necesidad como son los supermercados Akí, Supermaxi, entre otros y pequeños microempresarios ubicado en diversos puntos estratégicos que son las cafeterías, minimarket de las gasolineras, entre otros.

##### **4.2.8.1 Análisis y Estudio del Sector**

La localización adecuada de la planta para contribuir con el éxito del proyecto debe ser cercana a la mayoría de proveedores y donde las vías de comunicación o carreteras sean disponibles. Según los estudios previos que se han realizado y para tomar la decisión de donde va a funcionar la planta, se han tomado en cuenta los siguientes factores para la elección de la ubicación:

- Distancia de los mercados metas y los principales proveedores.
- Medios de transporte disponibles, ya sean arrendados o propios.
- Disponibilidad de los servicios básicos.

Dentro del análisis que se hizo a cada uno de estos factores se llegó a la conclusión que la planta debería estar ubicada en la ciudad de Guayaquil en el Km.

25 Vía a Daule, por:

- Cercanía a las principales ciudades del país en la costa.
- El costo de transporte de la materia prima sería bajo, por la variedad de proveedores.
- Los servicios básicos como la energía eléctrica se encuentran a disposición ya que por el predio pasan varias líneas de alto voltaje, además se cuenta con corriente trifásica y generadores dentro del predio. En relación con el agua potable, no sería un problema. También se ha tomado en cuenta el servicio telefónico que está disponible en las cercanías a la planta.

#### **4.2.8.2 Actividad Económica**

La actividad económica para la ejecución es el proceso que realizará el estudio técnico para la producción de queso de zapallo, el cual permitirá generar rubros. Con las dos presentaciones que será distribuido en la ciudad de Guayaquil. La materia prima la encontramos en toda la región costa la misma que será procesada para obtener el producto final (queso de zapallo), siendo distribuida en los diversos mercados que se encuentran en la Provincia.

#### 4.2.8.3 Competencias

La rivalidad de los competidores es una fuerza determinante, debido a que con esta las empresas emprenden acciones para poder proteger parte de mercado y posicionamiento frente a la misma. La rivalidad entre competidores determina la rentabilidad y el atractivo del mercado; mientras menos competidores haya más rentable es la industria. Entre los factores que influyen en esta fuerza son: la concentración de los mismos, su diversidad, capacidad de cubrir los costos, costos de cambio, barrera de salidas, etc. Se puede concluir que en este sector el número de competidores es bajo, lo que hace que en este mercado sea rentable vender un producto innovador como es el queso de zapallo, teniendo un nicho a quien dirigirlo, el costo de cambio en cuanto a calidad y precio será mejor que los de la competencia.

De acuerdo al estudio que se ha realizado, se ha obtenido identificar las competencias directas e indirectas, canalizar las diferentes estrategias que brindan los exigentes competidores.

#### 4.2.8.4 Competencias Directas

Tabla 28

*Competencias directas de empresas*

<b>Empresas</b>	<b>Empresas</b>
Café Bombon's	Domremi
En Dulce	Juan Valdez
Pique y Pase	Pasteles & Compañía
Sweet Coffe	Adrianita

Dentro de la competencia directa se encuentran las que se detalla en la tabla 28, por estar ubicadas en el mismo sector que comprende la vía a Daule, por su cercanía por lo que están ubicadas en puntos estratégicos como son el Shopping de la vía Daule, Parque California.

#### **4.2.8.5 Competencias Indirectas**

En la competencia indirecta se considera a los:

- Comerciantes informales
- Pastelerías y panaderías que no tienen en regla los permisos
- Se menciona como competencia indirecta por no tener instalaciones adecuadas para que puedan ejercer un tipo de negocio.

#### **4.2.8.6 Proveedores**

Para establecer el funcionamiento de la productora de queso de zapallo se debe contar con diferentes proveedores de materia prima, equipos y suministros para llevar a cabo el proyecto:

- Proveedores de materia prima
- Proveedores de Hornos, refrigerador, mesa, licuadora industriales y mantenimiento
- Proveedores de servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet)
- Proveedores de mobiliarias y equipos de oficina
- Proveedores de Limpieza
- Proveedores de transporte
- Proveedores de fumigación
- Proveedores de moldes

- Proveedores de envases
- Proveedores de Gas
- Proveedores de Utensilios

Tabla 29

*Precio de referencia por proveedores de materia prima*

<b>Supermercados Productos</b>	<b>Comisariato</b>	<b>Tía</b>	<b>Akí</b>
Azúcar	\$ 0.84	\$ 0.99	\$ 0.86
Canela	\$ 0.67	\$ 0.99	\$ 0.67
Esencia de Vainilla	\$ 1.19	\$ 1.19	\$ 0.94
Huevo	\$ 3.00	\$ 1.99	\$ 1.73
Leche	\$ 0.78	\$ 0.79	\$ 0.81
Maicena	\$ 0.69	\$ 0.69	\$ 0.89
Zapallo	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50

Tabla 30

*Precio de referencias por proveedores de maquinarias*

<b>Productos</b>	<b>Metálicas</b>	<b>Fritega</b>	<b>Metálicas</b>
	<b>Lozada</b>	<b>S.A.</b>	<b>Alfred</b>
	<b>Hnos.</b>		
Mesa de trabajo de centro en Acero Inoxidable 110*50	\$ 225.00	\$ 140.00	\$ 199.00
Olla caldero Industrial Umco N50 98 Litros	\$ 170.99	\$ 140.00	\$ 149.99
Cocina Industrial 4 Hornillas 1.50*50 cm	\$ 225.00	\$ 360.99	\$ 410.00
Licudadora Industrial Acero Inoxidable 25 Litros	\$ 650.00	\$ 740.00	\$ 690.00
Molde de 3 piezas 25*11 cm	\$ 10.00	\$ 12.48	13.00
Horno Industrial Acero Inoxidable a Gas 65 cm de largo*80cm de ancho* 1.50 m de alto	\$ 590.00	\$ 1,390.00	\$ 615.00
Tanque de Gas Industrial 45 kg.	\$ 120.00	\$ 98.00	\$ 95.00
Refrigerador Industrial Acero Inoxidable 1.37*0.75*1.99 mts	\$ 2,395.00	\$ 2,150.00	\$ 2,555.00

Tabla 31

*Precio de referencias por proveedores de mobiliarias y equipo de oficina*

<b>Productos</b>	<b>Staroffice</b>	<b>Megamobiliar S.A.</b>	<b>Metálicas Anchundia</b>
Escritorio	\$ 195.00	\$ 130.00	\$ 160.00
Sillas de Oficina	\$ 74.99	\$ 88.99	\$ 119.00
Archivadores	\$ 115.00	\$ 65.00	\$ 89.00
Muebles	\$ 391.00	\$ 369.00	\$ 540.00

#### **4.2.9 Promoción**

La empresa contará con promociones cada tres meses para incentivar la compra del producto, realizando ofertas y descuentos.

En el presente proyecto se considera promocionar la marca Sweet Pumpkin por medio de estrategias TTL y estrategias BTL.

##### **Estrategias TTL (Through the line)**

- Redes sociales e influencers.

##### **Estrategias BTL (Below the line)**

- Stands, e-mail marketing y story tellings.

Tabla 32

*Promoción*


---

<b>Descripción de Estrategias de promoción</b>	
<b>Estrategias TTL (Through the line)</b>	
<b>Facebook</b>	Promocionar publicaciones <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conseguir más personas que reaccionen al contenido, comenten y compartan.</li> <li>- \$ 15 mensual (alcance ilimitado por mes)</li> </ul>
<b>Instagram</b>	Promocionar publicaciones para la ciudad de Guayaquil <ul style="list-style-type: none"> <li>- Segmentación de mercado</li> <li>- \$ 15 mensual (alcance ilimitado por mes)</li> </ul>
<b>YouTube</b>	Publicar trailers y sneak peeks. <ul style="list-style-type: none"> <li>- Videos promocionales de queso de zapallo para los clientes</li> <li>- \$ 20 mensual (alcance ilimitado por mes)</li> </ul>
<b>Estrategias BTL (Below the line)</b>	
<b>Banner</b>	Roll up <ul style="list-style-type: none"> <li>- Medidas 140 x 400 cm</li> <li>- Calidad 18800 pixeles por pulgada</li> </ul>
<b>Volantes</b>	Flyers <ul style="list-style-type: none"> <li>- Medidas 10 x 20 cm</li> <li>- 2000 unidades</li> </ul>

---

### 4.3 Estudio técnico

Dentro de este estudio se deben de aplicar los procedimientos y tecnologías actuales, de tal manera se determine los requerimientos en equipos para la operatividad de la empresa, el monto de la inversión, además de dar una solución técnica y financiera. En este análisis técnico se necesita determinar las necesidades de mano de obra por especialización para poder asignar una remuneración de acuerdo al nivel, y así calcular los costos de operación. Cabe mencionar que se debe de minimizar los costos por mantenimiento y reparaciones como también el de reposición de equipos.

Para el desarrollo del presente trabajo investigativo se hace referencia a la orientación del proyecto, hacia donde va dirigido, y si la misma cuenta con una viabilidad que permita al largo plazo obtener una rentabilidad y mantener una ganancia financiera. Es por esta razón que se busca presupuestar recursos de tal forma que puedan optimizar costos y este pueda generar una utilidad ya ejecutado el proyecto.

Cabe destacar que es un producto novedoso y a la vez atractivo, lo que podría dar como resultado la aceptación del mismo en el mercado nacional. Si se toman en cuenta la adversidad al riesgo, se puede plantear que la inversión inicial pueda contar con un periodo de recuperación al corto plazo, dando paso a que los diferentes indicadores económicos permitan maximizar las ganancias y expandir la demanda de clientes. Otro punto a tomar en cuenta en el trabajo investigativo es la estructuración de los aspectos tecnológicos, económicos, legales y productivos para la creación de Sweet Pumpkin como una empresa que se va a establecer en el mercado nacional con

la finalidad de aclarar las tres interrogantes básicas para producir un bien: que vamos a producir, donde, cuanto, como y para que voy a producir el queso de zapallo.

#### 4.3.1 Dimensión y Características

Para que el proyecto pueda ser ejecutado se requiere de una planta procesadora con la finalidad que pueda elaborarse de manera progresiva el queso de zapallo, para esto se detalla un análisis de las dimensiones internas que corresponden a las instalaciones de la empresa en donde estarán ubicados el departamento administrativo y el departamento operativo. Dicho estudio requiere de las especificaciones de cada área con el fin de conocer las funciones de cada departamento en un área de 72.00 mts<sup>2</sup>

Tabla 33

##### *Dimensión de la Planta*

<b>Área de la Empresa</b>	<b>Dimensión de la Instalación</b>
Área de recepción	7.00 mts <sup>2</sup>
Almacén de materia prima	9.46 mts <sup>2</sup>
Gerencia general	5.78 mts <sup>2</sup>
Bodega de insumos	3.00 mts <sup>2</sup>
Área de proceso	19.96 mts <sup>2</sup>
Área de despacho	5.58 mts <sup>2</sup>
Baño	2.13 mts <sup>2</sup>
Área de ingreso	3.63 mts <sup>2</sup>

La capacidad de un proyecto alcanza describir a la capacidad teórica de diseño, a la capacidad de producción normal y a su capacidad máxima. La determinación de un tamaño óptimo es fundamental en esta parte del estudio, cabe aclarar que tal determinación es complicada, por lo cual, las técnicas existentes para la determinación son interactivas y no existe un método preciso y directo para hacer el debido cálculo.

Las áreas que se van a distribuir son:

**Área de Recepción.** - área donde se va a generar información y receptor todo tipo de documentación, pedidos, solicitudes que sean de ámbito laboral, legal, administrativo y comercial.

Tabla 34

*Área de recepción*

**Área de recepción 7,00 mts<sup>2</sup>**

un	nombre	costo unitario	costo total
1	Escritorio 1,20 la*0,60 an*0,75al	\$ 130.00	\$ 130.00
1	sillas de oficina con brazo 0,57 cm de ancho*0,54 cm de alto	\$ 88.99	\$ 88.99
1	laptop dell procesador intel core i3 ram 4gb 1tb disco duro/windows 10 Home Licencia	\$ 585.00	\$ 585.00
1	Archivador Aéreo Metalico medidas 1.00*40*50cm	\$ 90.00	\$ 90.00
1	dispensadores de agua 0,82 cm de alto*0,30 cm de ancho	\$ 106.99	\$ 106.99
<b>total (área de recepción)</b>		<b>\$ 1,000.98</b>	<b>\$ 1,000.98</b>

**Almacenamiento de materia prima.** - asegurarse que el lugar para almacenar la materia prima sea amplio, adecuado y sobretodo que esté libre de ataques de roedores, insectos y plagas. Prevenir que la materia prima se madure, por eso es preferible adquirir el producto verde, para así trabajar sin peligro que este se pudra o

este en mal estado, por eso es necesario solicitar a los proveedores lo necesario, lo que se va a utilizar por día de producción.

Tabla 35

*Almacenamiento de materia prima***Almacén de materia prima 9,46 mts<sup>2</sup>**

<b>un</b>	<b>nombre</b>	<b>costo unitario</b>	<b>costo total</b>
7	Góndola Estantería Percha Central 8 Niveles 75cm largo * 70cm ancho * 185cm alto	\$ 95.00	\$ 665.00
<b>total (área de almacén de materia prima)</b>		<b>\$ 95.00</b>	<b>\$ 665.00</b>

**Área de gerencia.-** es uno de las áreas más importantes de la empresa ya que en la misma se procederá a realizar la gestión administrativa de la empresa con la finalidad de emitir pagos, declaración de formularios del SRI, manejo de nómina, y otras funciones destacadas en los distintos departamentos.

Tabla 36

*Área de gerencia***Área de Gerencia 5,78 mts<sup>2</sup>**

<b>un</b>	<b>nombre</b>	<b>costo unitario</b>	<b>costo total</b>
1	Escritorio 1,20 la*0,60 an*0,75al	\$ 130.00	\$ 130.00
3	sillas de oficina con brazo 0,57 cm de ancho*0,54 cm de alto	\$ 88.99	\$ 266.97
1	laptop dell procesador intel core i3 ram 4gb 1tb disco duro/windows 10 Home Licencia	\$ 585.00	\$ 585.00
1	impresora epson wii 3720	\$ 259.00	\$ 259.00
1	Archivador Aéreo Metalico medidasS 1.00*40*50cm	\$ 90.00	\$ 90.00
1	dispensadores de agua 0,82 cm de alto*0,30 cm de ancho	\$ 106.99	\$ 106.99
1	Sillon Sofa Espera Salas Oficina 3 cuerpo 150*80*78cm	\$ 584.00	\$ 584.00
<b>total (área de gerencia)</b>		<b>\$ 1,843.98</b>	<b>\$ 2,021.96</b>

**Bodega de insumos.**- El área en donde se almacena los materiales de limpieza, herramientas, o algún suministro de oficina administrativo permitiendo abastecer los requerimientos del personal tanto en el ámbito higiénico, mecánico y preferencial para brindar útiles de oficina para el manejo del área administrativa.

Tabla 37

*Bodega de insumos***Bodega de insumos 3,00 mts<sup>2</sup>**

<b>un</b>	<b>nombre</b>	<b>costo unitario</b>	<b>costo total</b>
1	Estanteria Perchas Metálicas de 7 Bandejas 2,10m de alto*1,45m de largo*0,45m de ancho	\$ 100.00	\$ 100.00
<b>total (bodega de insumos)</b>		\$ 100.00	\$ 100.00

**Área de proceso.** - para el perímetro productivo se toma en cuenta el proceso de la mano de obra de la transformación del producto, en donde se considera la elaboración del queso de zapallo desde sus primeros pasos y conectando con el área de maquinarias que son el motor principal de la empresa. Esta área va enlazada con el departamento productivo ya que la misma permite transformar la materia prima en producto final, en donde también se almacena el principal producto, se lo procesa por medio de maquinaria especializada para que el queso de zapallo complete su sucesión hasta su comercialización.

Tabla 38  
*Área de proceso*

**Área de proceso 19,96 mts<sup>2</sup>**

<b>un</b>	<b>nombre</b>	<b>costo unitario</b>	<b>costo total</b>
2	Mesa de trabajo de centro en Acero Inoxidable 110*50	\$ 140.00	\$ 280.00
1	cocina industrial de 4 hornillas 1,50*50cm	\$ 360.99	\$ 360.99
1	Licudora Industrial Acero Inoxidable 25 Litros	\$ 740.00	\$ 740.00
1	Horno Industrial Acero Inoxidable a Gas 60cm de largo*75cm de ancho*1.50m de alto	\$ 1,390.00	\$ 1,390.00
1	Refrigerador Industrial Acero Inoxidable 1,37m de ancho*0,75cm de fondo*1,99 mts de alto sobre ruedas reforzada	\$ 2,150.00	\$ 2,150.00
2	tanques de gas de 45 kg	\$ 98.00	\$ 196.00
20	moldes de 3 piezas tamaño 25*11 cm	\$ 12.48	\$ 249.60
1	juegos de implementos de cocina industriales (paletas, cucharas)	\$ 40.00	\$ 40.00
3	Olla Caldero Industrial Unco N50 98 Litros 50cm de diametro*50cm de alto	\$ 140.00	\$ 420.00
300	Porta Tortas Plasticos Desechables 28cm a lo redondo*11cm de alto	\$ 1.00	\$ 300.00
1	dispensadores de agua 0,82 cm de alto*0,30 cm de ancho	\$ 106.99	\$ 106.99
<b>total (área de proceso)</b>		<b>\$ 5,179.46</b>	<b>\$ 6,233.58</b>

**Área de despacho.** - en esta área se controla, organiza y se supervisa las actividades en materia de recepción, acomodo y despacho de productos terminados, de acuerdo a los pedidos recibidos por los clientes.

Tabla 39  
*Área de despacho*

**Área de despacho 5,58 mts<sup>2</sup>**

<b>un</b>	<b>nombre</b>	<b>costo unitario</b>	<b>costo total</b>
1	Escritorio 1,20 la*0,60 an*0,75al	\$ 130.00	\$ 130.00
3	sillas de oficina 0,57 cm de ancho*0,54 cm de alto	\$ 88.99	\$ 266.97
1	laptop dell procesador intel core i3 ram 4gb 1tb disco duro/windows 10 Home Licencia	\$ 585.00	\$ 585.00
1	impresora epson wii 3720	\$ 259.00	\$ 259.00
1	Archivador Aéreo Metalico medidasS 1.00*40*50cm	\$ 90.00	\$ 90.00
1	dispensadores de agua 0,82 cm de alto*0,30 cm de ancho	\$ 106.99	\$ 106.99
<b>total (área de despacho)</b>		<b>\$ 1,259.98</b>	<b>\$ 1,437.96</b>

**Baño.** - es importante destacar que los trabajadores deben de mantener su higiene a tal punto que se determinó que los baños posean un perímetro de 2.13 mts<sup>2</sup> permitiendo a los obreros sentirse cómodos a la hora de elaborar el producto manteniendo la limpieza y sin impurezas.

**Área de ingreso.** - esta área es muy importante para poder recibir a los colaboradores al momento de llegar a su jornada laboral como también para usarla como evacuación por caso de emergencias por eso se determinó un perímetro de 3.63 mts<sup>2</sup> permitiendo tener un espacio amplio al momento de una evacuación.

Tabla 40

*Área de ingreso*

**Área de ingreso 3,63 mts<sup>2</sup>**

<b>un</b>	<b>nombre</b>	<b>costo unitario</b>	<b>costo total</b>
1	Escritorio 1,20 la*0,60 an*0,75al	\$ 130.00	\$ 130.00
1	sillas de oficina con brazo 0,57 cm de ancho*0,54 cm de alto	\$ 88.99	\$ 88.99
1	laptop dell procesador intel core i3 ram 4gb 1tb disco duro/windows 10 Home Licencia	\$ 585.00	\$ 585.00
	<b>total (área de ingreso)</b>	<b>\$ 803.99</b>	<b>\$ 803.99</b>

PLANO

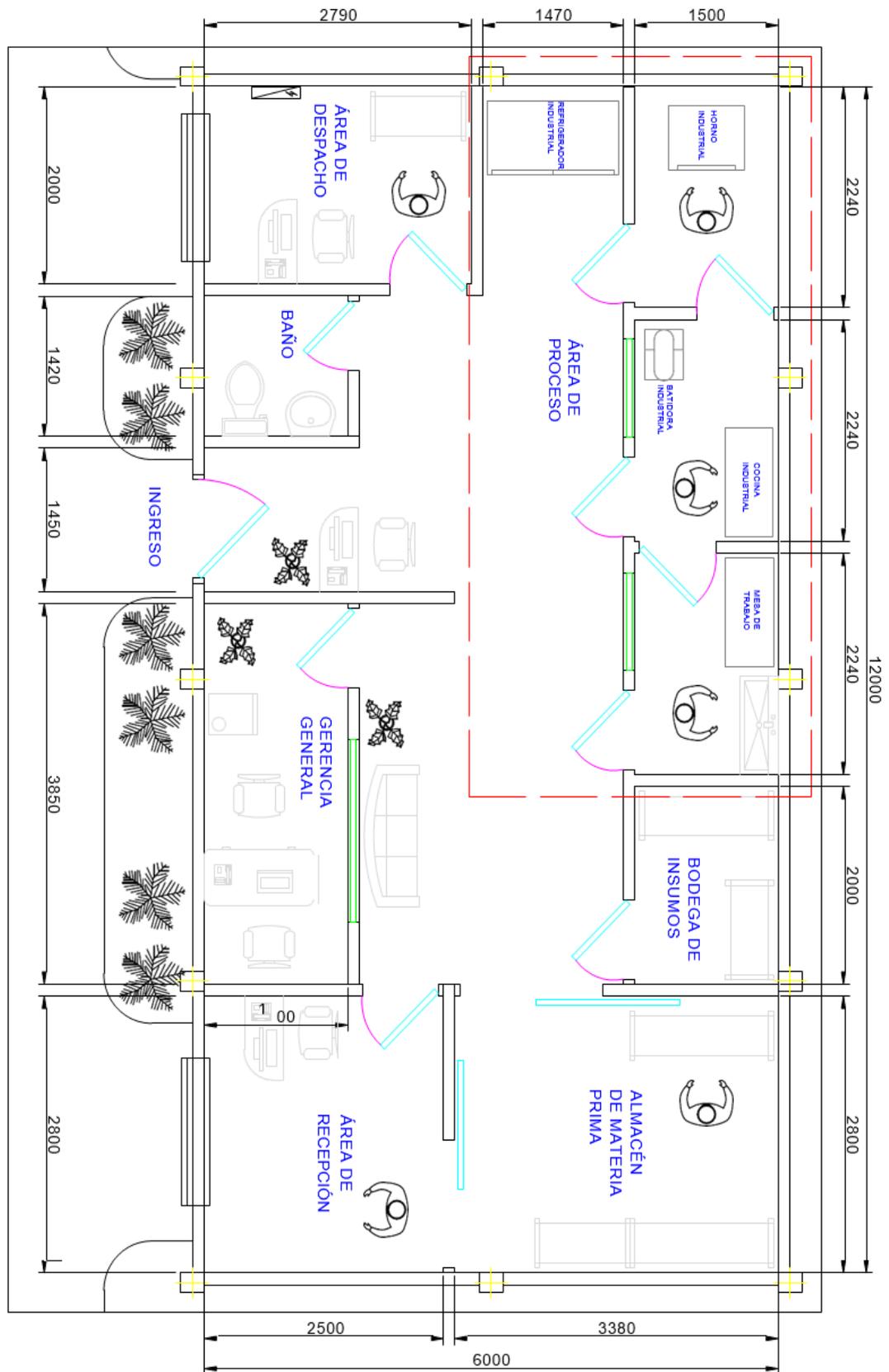


Figura 14 Plano

### **4.3.2 Localización del proyecto**

La presente localización del proyecto de investigación está situada en un sector estratégico que permita la correcta fabricación del producto con la finalidad de que el consumidor lo pueda recibir en óptimas condiciones. Desde el punto de vista empresarial se puede demostrar que esta pequeña empresa plantea una alternativa de distribuir el producto desde un punto clave que deriva hacia varios sectores de la ciudad.

Es menester recalcar que una vez procesado el queso de zapallo los resultados dentro de la elaboración del mismo brindaran un incremento en los ingresos que se van a reflejar mensualmente por el nivel de ventas que se realicen en diferentes puntos, también es importante resaltar que la ubicación de la planta operativa permite mantener un nexo directo con el proveedor de la materia prima debido a la ubicación en un sector urbano marginal lo que conlleva equiparar costos de transportación, garantizando un ahorro para el inversionista y una ventaja sobre el proceso de elaboración del bien.

#### **4.3.2.1 Macro Localización**

Sweet Pumpkin estará ubicada geográficamente en La provincia del Guayas, Cantón Guayaquil, ciudad en donde a través del análisis de mercado y el estudio de campo se estableció desarrollar el presente trabajo de investigación.

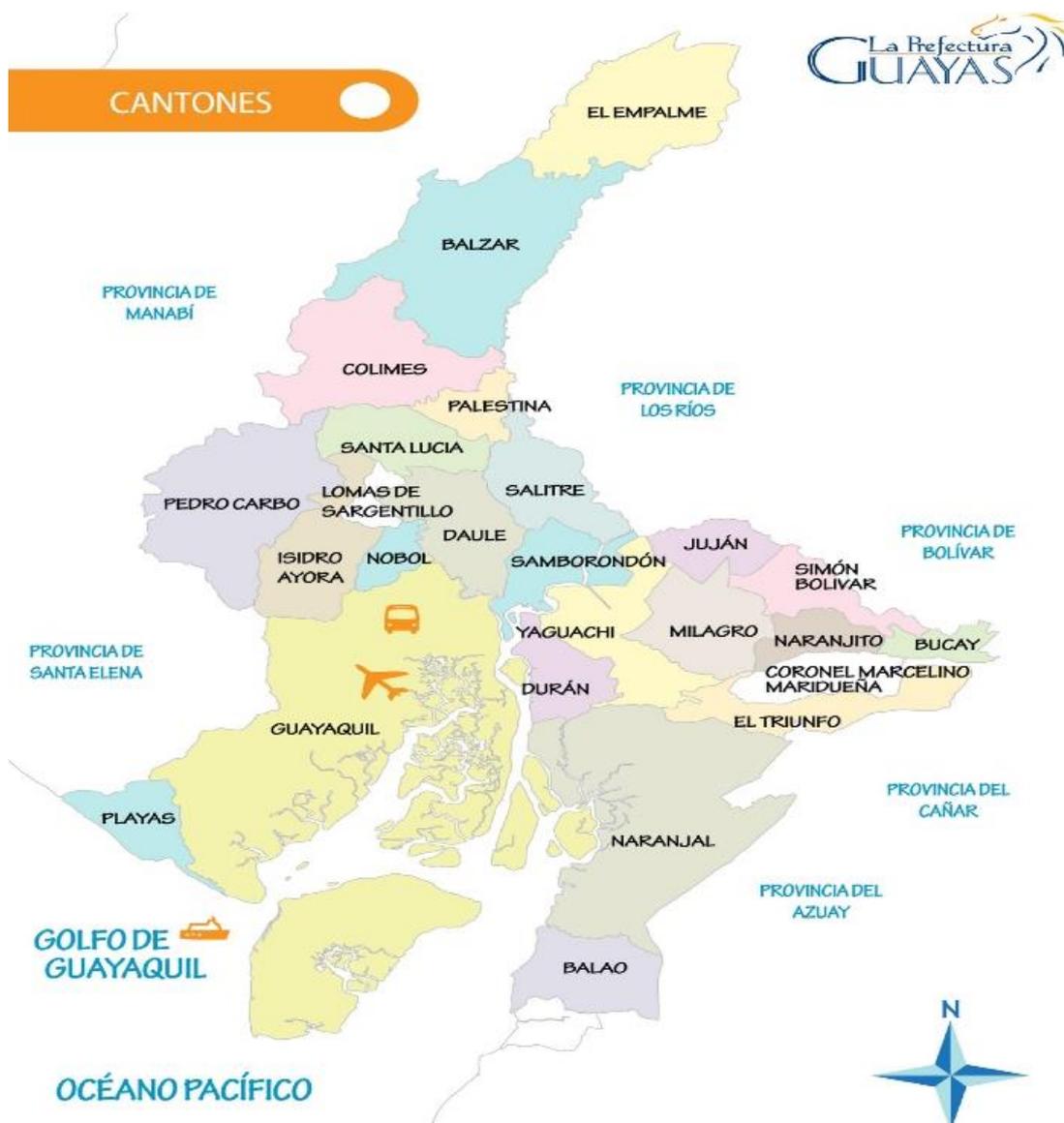


Figura 15 Macro Localización

#### 4.3.2.2 Micro Localización

El proyecto a realizar está situado en el Noroeste de la ciudad de Guayaquil, establecido estratégicamente en la Parroquia Pascuales sector puente Lucía en el Km 25 vía a Daule. Este sector releva su importancia ya que se encuentra ubicado en una zona que permite conectar la vía de transporte de la materia prima y optimizar el proceso de producción.

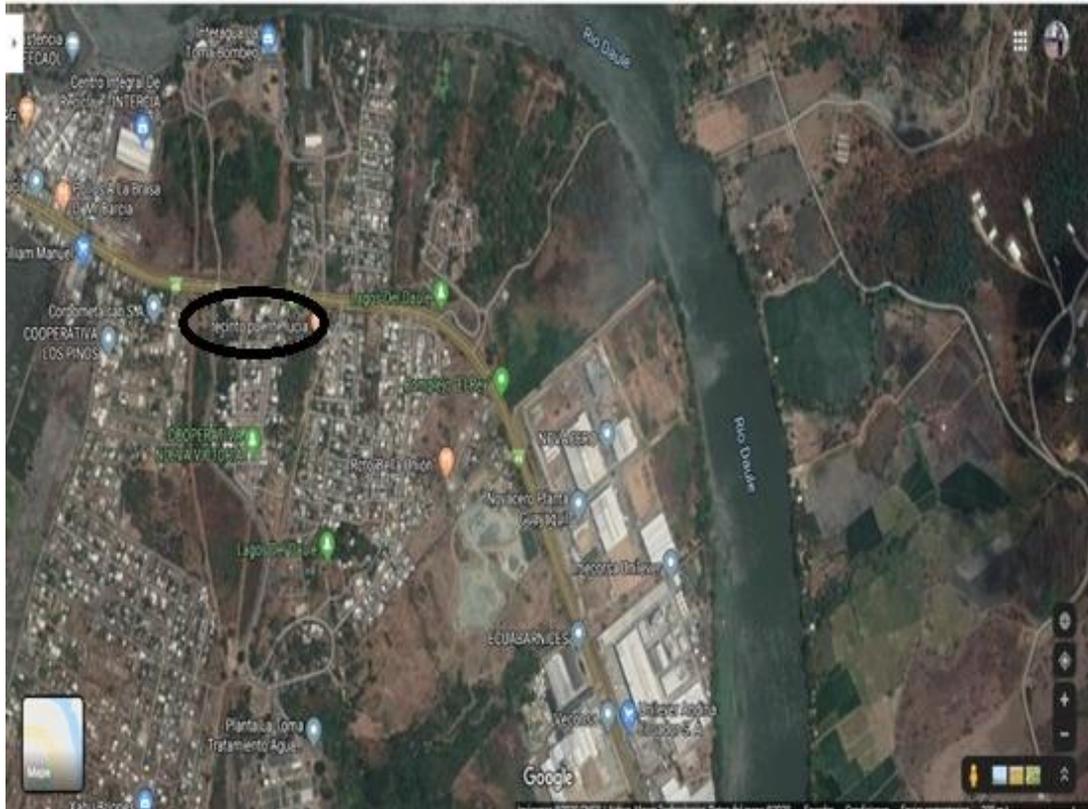


Figura 16 Micro Localización

#### 4.3.2.3 Tamaño del proyecto

Dentro del desarrollo del trabajo investigativo es importante detallar el tamaño que obtendrá el proyecto, por esta razón se considera varios puntos que fundamentan el alcance de la empresa y hacia dónde va dirigido. Sin embargo, conocer cada uno de ellos implica analizar diferentes variables que se presentan en el desarrollo del trabajo, los cuales se estructuran a continuación.

#### 4.3.2.4 factores que determinan el tamaño

- **Demanda/Capacidad Instalada**

Como se referenció anteriormente el producto será dirigido hacia un mercado consumidor en donde no especifica sexo, raza, edad, etc. Según el estudio de mercado del proyecto se debe de analizar en relación el área de producción, debido a

que se puede medir la productividad por hora determinando por la cantidad de unidades elaboradas por día dentro de un determinado periodo.

- **Financiamiento**

Otro factor importante a analizar es el financiamiento del proyecto como tal ya que el mismo determinará la cantidad de inversión que tendrá Sweet Pumpkin y las cantidades que podrá producir con un presupuesto asignado a materia prima, materiales de oficina, materiales de repostería, transportación, proceso de distribución y marketing del producto.

Si tomamos en cuenta como estaría determinada la microempresa no abarcaríamos una nómina de más de 20 personas incluido los departamentos operativos y administrativos lo que enfatiza la relación producción-tiempo dando como resultado un excelente porcentaje de unidades producidas en el corto plazo.

- **Equipamiento**

Determinar el equipamiento de la empresa implica distribuir las áreas que constituyen las diferentes áreas durante la elaboración del queso de zapallo, los principales equipos como: maquinaria de repostería, muebles, equipamiento de oficinas administrativas detallaran el perímetro del terreno donde se realizaran las funciones operativas para la fabricación, distribución y venta del producto con la finalidad de satisfacer la necesidad de los consumidores y que esto permita incrementar el nivel de ingresos netos hacia la empresa.

### 4.3.3 Tecnología del Proceso Productivo

Es necesario que para fabricar el producto exista dentro de los procesos productivos la implementación de la innovación y nuevas técnicas reposteras para mantener los mejores estándares de calidad durante la elaboración del queso de zapallo. No obstante, también se debe puntualizar otros aspectos tecnológicos tales como en el área administrativa como en el área de ventas entre los factores tecnológicos encontramos los siguientes:

- Sistemas contables en línea (confitico) \$ 109.99 Mensual.

Se utiliza esta herramienta para un mejor control en los sistemas administrativos.

Tabla 41  
*Confitico*

<b>Características</b>	<b>Punto de Venta + Equipo</b>
Usuarios (pago con débito bancario)	5 Usuarios
Nómina (pago con débito bancario)	Hasta 10 Empleados
Soporte técnico (lunes a domingo)	Si
Facturación	Si
Contabilidad	Si
Bancos	Si
Inventario	Si
Guías de remisión	Si
Punto de venta	Si
Liquidaciones tarjetas de crédito	Si
Log de actividades	Si
Reportes financieros	Si
Reportes de ventas	Si
Reportes de gestión	Si
Reportes del SRI	Si

### 4.3. 4 Ingeniería del proyecto

#### 4.3.4.1 Cadena de Valor

Es importante mencionar que dentro del proceso de elaboración del Queso de Zapallo dentro de Sweet Pumpkin Constituida como una empresa dedicada a la elaboración de este beneficio, se plantea una escala de funciones que abarcan el proceso de recepción de la materia prima, la elaboración, distribución y entrega final del producto como tal.

A priori, tomar en cuenta los estándares de calidad implica en mantener un proceso de selección, desde que recibimos la mercadería hasta la distribución del producto con la finalidad que el mismo cumpla con las altas normas de calidad y satisfaga el paladar del cliente, por ende, se ha diseñado el siguiente esquema en donde se consideran los siguientes puntos.

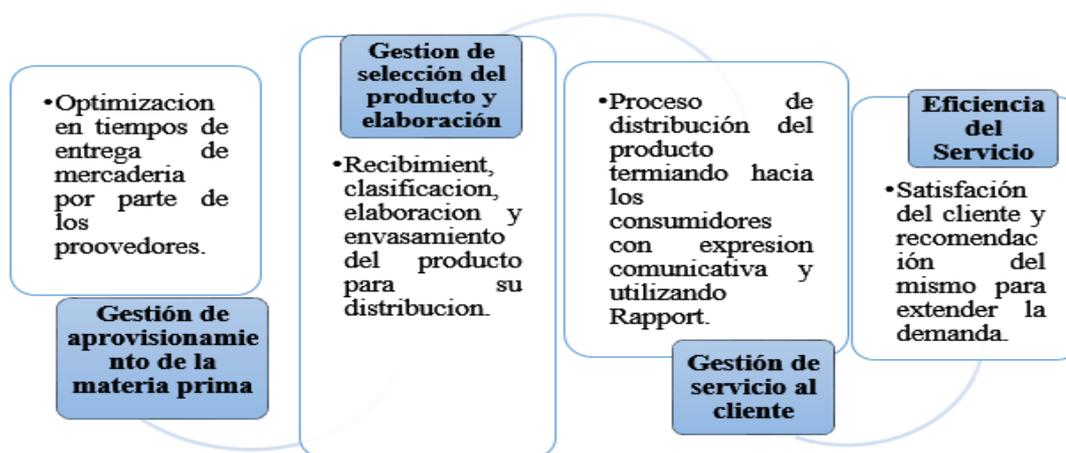


Figura 17 Cadena de valor

En términos empresariales se fundamentan los principales gestores que establecen las diferentes áreas de la institución, con la finalidad de completar los procesos productivos y jerarquizar la escala técnica del proceso de elaboración del queso de zapallo. Por esta razón se puntualiza la división de áreas que están detalladas en la empresa.

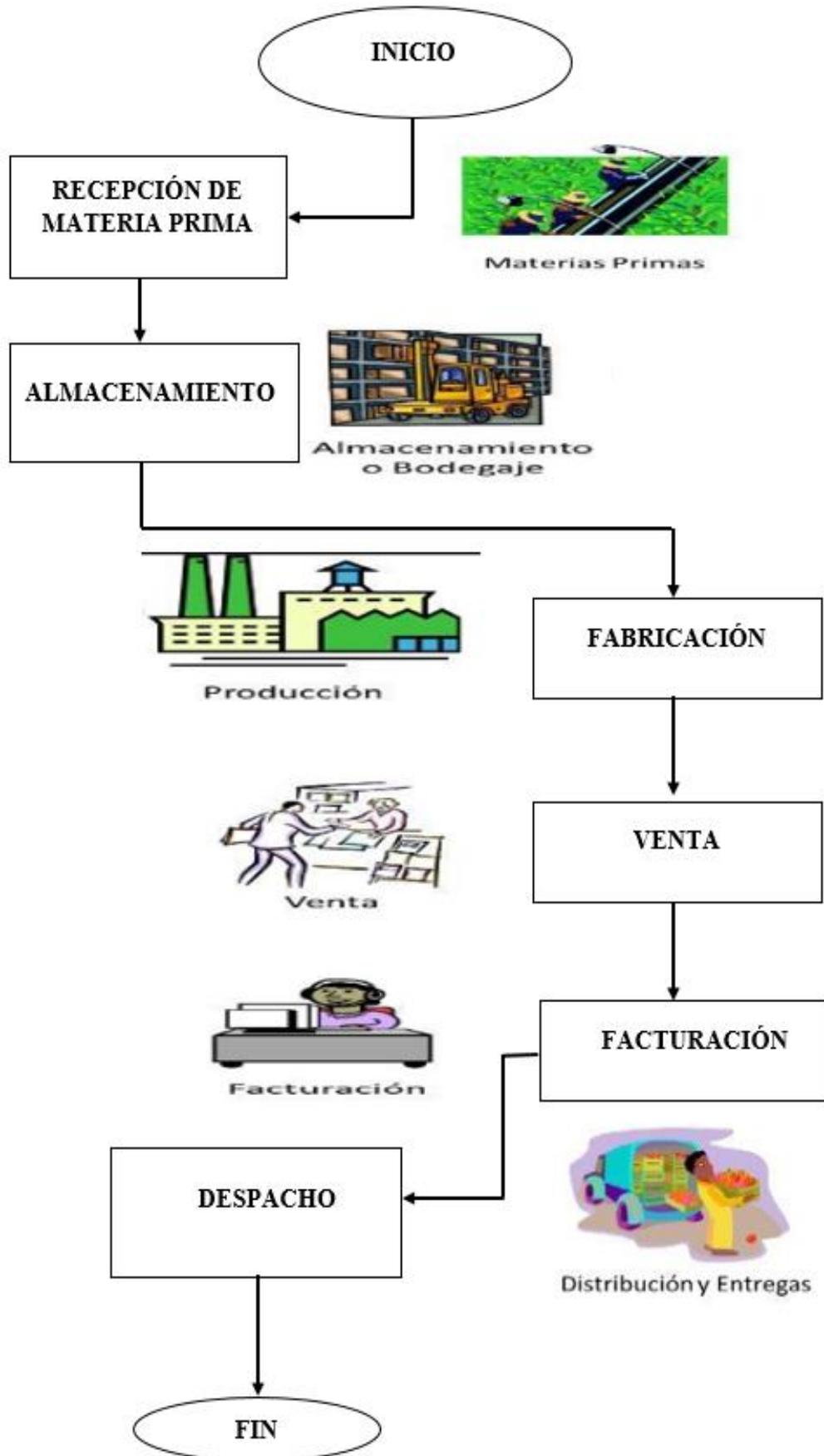


Figura 18 F. Proceso

#### 4.3.4.2 Flujo de procesos

El flujo de proceso o flujograma de actividades define las funciones que permiten establecer los diferentes procesos que están segmentados dentro de una empresa, con el objetivo de optimizar los tiempos de productividad de los trabajadores de la empresa tanto en el área administrativa y área operativa. Para esto se ha realizado los procesos en donde detalla las gestiones de elaboración del producto y distribución del mismo.

#### 4.3.4.3 Lineamiento del proceso

Realizar los parámetros de gestión de cada uno de los trabajadores de Sweet Pumpkin logra establecer una serie de lineamientos en donde engloban los procesos productivos tales como: recepción de materia prima, fabricación del producto, comercialización y distribución del mismo con el objetivo de que el cliente pueda degustar el producto final.

**Manual de Proceso de:** Elaboración del Queso de Zapallo

**Código del Proceso:** 12-B1

#### **Descripción:**

- **Propósito:** fijar los procesos que se ejecutan para realizar la elaboración, comercialización y distribución del Queso de Zapallo.
- **Alcance:** se debe segmentar los procesos con la finalidad que se cumplan las funciones otorgadas a cada empleado de la empresa, dando como resultado optimización del tiempo operativo dando como resultado el producto final que ofrece Sweet Pumpkin hacia los clientes.
- **Entradas:** Materia Prima, Maquinaria y Mano de obra que puedan formar parte de la elaboración del Queso de Zapallo.

- **Actividades principales:** Recepción de materia prima, Selección del Producto, elaboración del producto, Dosificación y preparación del producto, Embasamiento, Comercialización y distribución del producto.
- **Productos / Servicios del Proceso:** Maquinarias de cocina y repostería industrial, Zapallo, ingredientes para la elaboración del mismo, entre estos están: azúcar, huevos, esencia de vainilla, etc.
- **Tipo de proceso:** Servicio de elaboración de Postres (Queso de Zapallo).
- **Responsable del proceso:** Personal Administrativo y Personal operativo
- **Tipo de Cliente:** Externo

### Proceso Para La Producción Del Queso De Zapallo

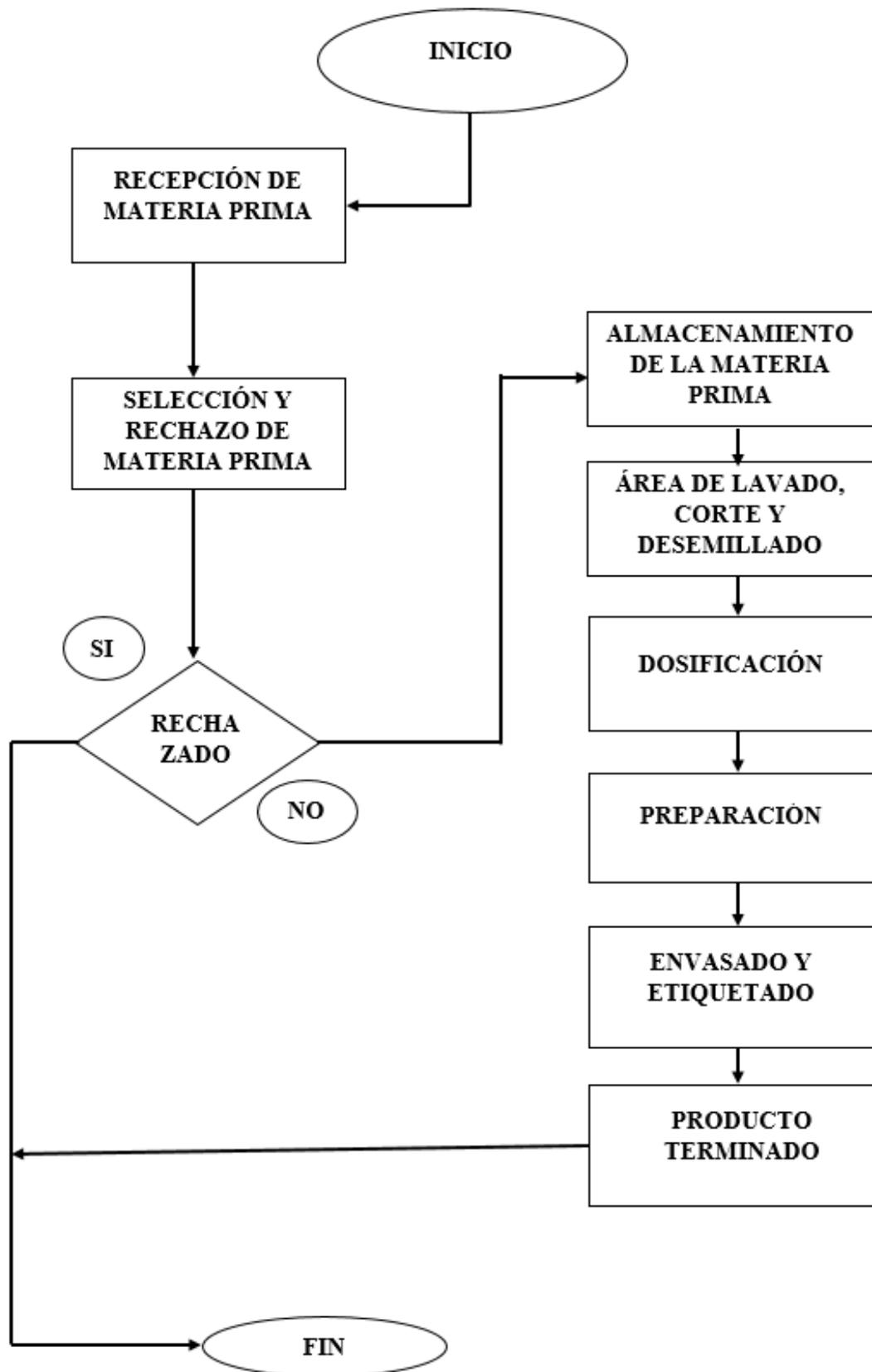


Figura 19 Proceso de producción

#### **4.3.4.4 Descripción del proceso de producción**

- **Recepción de la materia prima.**

En esta acción se efectúa la recepción de la fruta, y revisamos sus características principales como es el costo, pesos y proveedor.

- **Inspección y selección de la materia prima**

Se selecciona la materia prima que entrará al proceso eligiendo la adecuada, eliminando la que no tenga un buen aspecto.

- **Almacenamiento de la materia prima**

Asegurarse que el lugar para almacenar la materia prima sea amplio, adecuado y sobretodo que esté libre de ataques de roedores, insectos y plagas. Prevenir que la materia prima se madure, por eso es preferible adquirir el producto verde, para así trabajar sin peligro que este se pudra o este en mal estado, por eso es necesario solicitar a los proveedores lo necesario lo que se va a utilizar por día de producción.

- **Área de lavado, corte y desmolido**

Esta área se encarga del lavado exclusivo del zapallo, para posteriormente llevarla al proceso de corte y Desmolido para la respectiva cocción

- **Dosificación**

En el área de producción se determinará previamente mediante pruebas de calidad y la debida supervisión de los operarios para la cantidad requerida en la preparación de queso de zapallo.

- **Preparación**

Una vez efectuada la preparación de la masa, se realiza el proceso de mezclado.

- **Mezclado de ingredientes**

Después hacer pasar la pulpa amasada, para que se mezclen con los ingredientes como es la azúcar, canela, esencia de vainilla, huevo, leche, maicena, ya que la porción de azúcar es reducida en comparación con la masa total no va a haber problemas con la desilusión además la temperatura ayuda a evitar este inconveniente.

- **Envasado y etiquetado**

Una vez que el producto se encuentre envasado correctamente, se procederá a colocar las etiquetas para su respectiva entrega al área de despacho.

#### 4.3.5 Maquinarias y Equipos

Comprende todo las maquinarias y equipos industriales de la mejor tecnología para proveer un producto de calidad, que se utilizará en la producción de queso de zapallo considerando los tiempos de fabricación, rendimiento óptimo de la maquinaria y tomando en cuenta las cotizaciones más convenientes.

	<b>Nombre:</b>	Mesa de trabajo de centro en Acero Inoxidable
	<b>Precio:</b>	\$ 140.00
	<b>Descripción:</b>	Mesas de trabajo fabricada en acero 430 de 0,7 mm de espesor con estructura de tubo de hierro en la parte inferior con madera melamínico para mayor capacidad de carga y menor ruido durante su uso. Pueden ser fabricadas con piso extra (piso al medio) y con salpicadero a medida estándar de producción o medidas especiales a solicitud del cliente
	<b>Medidas</b>	110 x 50
	<b>Proveedor:</b>	Fritega S.A.

Figura 20 Mesa de trabajo

	Nombre:	Juego de implementos de cocina industrial
	Precio:	\$ 130.00
	Modelo:	N50
	Descripción:	Utensilios de Cocina Shiva Suts40028 juego de cucharones en acero inoxidable
	Proveedor:	Fritega S.A.

Figura 21 Implementos de cocina

	Nombre:	Olla Caldero Industrial Umco N50 98 Litros
	Precio:	\$ 140.00
	Modelo:	N50
	Descripción:	Fabricación en acero inoxidable de alimentos.
	Medidas	50cm de diámetro*50cm de alto
	Proveedor:	Fritega S.A.

Figura 22 Olla industrial

	Nombre:	Cocina Industrial 4 Hornillas
	Precio:	\$ 360,99
	Descripción:	*Cocina de 4 Quemadores estándar  *Cabezote de aluminio  *Sistema a gas  *Medida total 1.50x50cm
	Proveedor:	Fritega S.A.

*Figura 23* Cocina industrial

	Nombre:	Licadora Industrial Acero Inoxidable
	Precio:	\$ 740.00
	Modelo:	Volcable
	Descripción:	Fabricación en acero inoxidable de alimentos, motor brasileiro 2 Hp, garantía 1 año de fábrica, envíos a nivel nacional.
	Medidas	Capacidad para 25 litros
	Proveedor:	Fritega S.A.

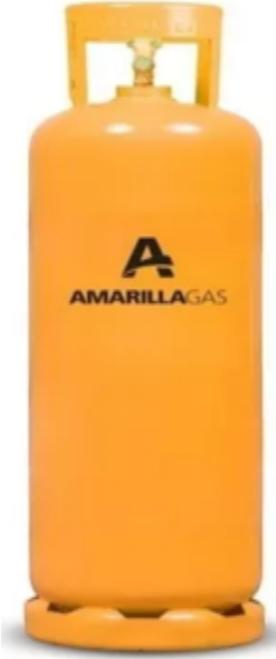
*Figura 24* Licuadora industrial

	Nombre:	Molde de 3 piezas
	Precio:	\$ 12,48
	Descripción:	Molde Desmontable Tipo Volcán <u>Press</u> 25*11 Cm
	Proveedor:	Fritega S.A.

Figura 25 Molde

	Nombre:	Horno Industrial Acero Inoxidable a Gas
	Precio:	\$ 1,390
	Descripción:	Horno industrial de 10 latas con cámaras de distribución de calor más coche granillero para bandejas Hornea pan, pavos, perniles, tortas y todo lo que usted desee preparar al horno. Gran capacidad con la mejor calidad y garantía.
	Dimensiones del Horno:	60 cm de largo 75 cm de ancho 1.50 m de alto
	Proveedor:	Fritega S.A.

Figura 26 Horno industrial

	Nombre:	Tanque De Gas
	Precio:	\$ 98,00
	Descripción:	Tanque De Gas Industrial Amarillo 45kg
	Proveedor:	Fritega S.A.

*Figura 27 Gas Industrial*

	Nombre:	Porta torta
	Precio:	\$ 1,00
	Modelo:	N50
	Descripción:	Porta Tortas Plásticos Desechables
	Medidas	28cm a lo redondo*11cm de alto
	Proveedor:	Fritega S.A.

*Figura 28 Porta torta*

	Nombre:	Refrigerador Industrial Acero Inoxidable
	Precio:	\$ 2,150.00
	Marca:	True T49
	Descripción:	<p>2 puertas sólidas con mecanismo de auto cierre y sello positivo.</p> <p>Frente y piso fabricados en acero inoxidable.</p> <p>6 parrillas de alambre para uso industrial recubiertas con PVC, ajustables en altura.</p> <p>Rango de Temperatura: 0.5 °C a 3.3 °C</p> <p>Motor 1/2 HP</p>
	Medidas	1.37 x 0.75 x 1.99 mts. Sobre ruedas reforzadas
Proveedor:	Fritega S.A.	

Figura 29 Refrigerador industrial

**Capacidad de Máquina**

CALCULAR EL ÁREA DEL CILINDRO:

$$A = 2 \cdot \pi \cdot r \cdot (r + h)$$

	Litros	Diametro en cm	Altura en cm
<b>OLLA INDUSTRIAL</b>	98	50	50

$$2 \cdot 3.14 \cdot 25 \cdot 75 = 11,775 / 10,000 = 1.1775 \text{ mts}^2$$

	Diametro en cm	Altura en cm
<b>Zapallo</b>	25	12

$$2 \cdot 3.14 \cdot 12.5 \cdot 24.5 = 1,923.25 / 10,000 = 0.192325$$

Capacidad de zapallo por Olla 6 Un.

En 3 Ollas tendremos 18 Un. de queso de zapallo

18 un. \* 8 horas = 144 un. De queso de zapallo por día

144 un. \* 20 días = 2,880 un. De queso de zapallo por mes

	<b>Cantidad de Hornillas</b>	<b>Largo en mts</b>	<b>Alto en cm</b>
<b>COCINA INDUSTRIAL</b>	4	1.50	50

Coción 20 minutos 6 un. de queso de zapallo

en 60 minutos 18 un. de queso de zapallo

En 3 Ollas se tendria 54 un. de queso de zapallo \* hora

54 Un. \* 8h = 432 Un. de queso de zapallo

432 un. \* 20 días = 8,6400 un. de queso de zapallo

	<b>Litros</b>
<b>LICUADORA INDUSTRIAL</b>	25

54 un. de queso de zapallo sale de la olla de 98

54 un. \* 25 lt de la licuadora / 98 lt de la olla = 13 Un. De queso de zapallo

60 minutos / 3 minutos por licuado = 20 Un. Capacidad licuada por hora

13 un. \* 20 capacidad por hora 1c = 260 un. De queso de zapallo por hora

260 un. \* 8 horas = 2,080 Un. De queso de zapallo

2,080 un. \* 20 días = 41,600 unidades mensual

$$A = 2 \cdot \pi \cdot r \cdot (r + h)$$

	Cavidad del Horno	Largo en cm	Ancho en cm	Alto en mts
<b>HORNO INDUSTRIAL</b>	10	60	75	1.50

$$60 \cdot 75 \cdot 10 \text{ cavidad h.} = 45,000$$

$$45,000 / 10,000 = 4.5 \text{ mts}^2$$

	Diametro en cm	Altura en cm
<b>Molde</b>	25	11

$$2 \cdot 3.14 \cdot 12.5 \cdot 33.5 = 2,629.75 / 10,000 = 0.262975$$

$$4.5 \text{ Cap. Del H.} / 0.262975 = 17 \text{ Un. De queso de zapallo}$$

17 un. \* hora es la preparación

$$17 \text{ un} \cdot 8 \text{ horas} = 136 \text{ un. de queso de zapallo}$$

$$136 \text{ un.} \cdot 20 \text{ días} = 2,720 \text{ un. de queso de zapallo mensual}$$

$$A = 2 \cdot \pi \cdot r \cdot (r + h)$$

Envase

Diametro en cm    Altura en cm

28                    11

$$2 \cdot 3.14 \cdot 14 \cdot 25 = 2,198 / 10,000 = 0.2198$$

**CALCULAR EL ÁREA DEL CILINDRO:**

$$V = \pi R^2 h$$

1.99 alto - 0.60 cm de reducción = 1.39 mts capacidad de ingreso de producto

$$3.14 \cdot 14^2 \cdot 11$$

$$3.14 \cdot 196 \cdot 11 = 6,769.84 / 1'000,000 = 0.00676984 \text{ m}^3$$

Ancho en mts    fondo en cm    Alto en mts

**REFRIGERADOR INDUSTRIAL**

1.37                    0.75                    1.99

1.39

$$1.37 \cdot 0.75 \cdot 1.39 = 1'428,225$$

$1'428,225 / 0.00676984 = 210$  Un. De capacidad de guardado de queso de zapallo

210 un. Cada 10 minutos

en 60 minutos 1,260

1,260 por Hora \* 8 H = 10,080

10,080 \* 20 días = 201,600 un. De queso de zapallo

#### **4.4 Estudio administrativo**

El estudio administrativo es considerado como la guía de los procesos de gestión de un proyecto, el mismo que muestra cómo se debe implementar la planeación estratégica del trabajo investigativo, considerando también que los mismos determinan el horizonte de la empresa, hacia donde va dirigida, las acciones a tomar para llegar a los objetivos parametrizados para que Sweet Pumpkin pueda crecer laboralmente.

Otro factor que es importante resaltar dentro del estudio administrativo son las herramientas organizacionales de la empresa que por medio de ellas permitirán a través del organigrama brindar un perfil adecuado visualizando nuevos objetivos con la finalidad de llegar hacia nuevas metas empresariales. A su vez se puede detallar todo el proceso interno a través de reglamentos y políticas que generen una conducta adecuada para todos los trabajadores estipulando hacia cada uno de ellos su rol correspondiente al cargo a ejecutar.

Finalmente se toman en cuenta los aspectos legales, tributarios que permiten mantener todo tipo de permisos, documentaciones y otra serie de archivos que estructuren el funcionamiento de la empresa, estableciendo la organización de cada uno de estos puntos para dar como iniciada las labores empresariales y mantener definidas las funciones de cada uno de los trabajadores.

##### **4.4.1 Análisis Situacional**

El proceso de planificación del presente trabajo investigativo consiste en establecer una serie de funcionamientos basados en principios con la finalidad de tener claro los objetivos, valores y la visión de la empresa obteniendo un producto

terminado con altas normas de calidad y brindando un servicio de excelencia al cliente. Por esta razón se considera diferentes principios que derivaran hacia estructurar las obligaciones de la nómina de trabajadores y así mismo cumpliendo con los parámetros establecidos por parte de la compañía, dentro de los principios resaltan los siguientes:

- Proactividad por cada uno de los trabajadores
- Vocación de servicio y orientación al cliente
- Eficiencia en los procesos productivos tanto en el área operativa y administrativa
- Cumplir con las normas de higiene dentro y fuera de la empresa
- Visualizar al personal a regirse a los objetivos planteados dentro de la empresa
- Motivación hacia el personal de la empresa
- Mantener la ética profesional

Ya establecidos los principios básicos que tendrá la empresa como tal se contará con un reglamento interno que permita que los trabajadores de la empresa puedan cumplir con las obligaciones que tiene el personal, en caso de no acatarse se brindaran las sanciones meritorias según el caso.

#### **4.4.1.1 Misión**

Brindar a todos los clientes un producto innovador que permita resaltar a Sweet Pumpkin como una empresa dedicada a la vocación de servicio a través de la elaboración del queso de zapallo, fomentar en mantener las altas normas de

fabricación dando apertura en que se realce la combinación de un producto saludable, nutritivo con el objetivo de satisfacer a los clientes.

#### **4.4.1.2 Visión**

Posicionarnos como la primera institución pionera en la elaboración del queso de zapallo fijar la comercialización hacia otras provincias del país con la finalidad de crecer empresarialmente en un lapso de 3 años, ofrecer un servicio con las más altas normas de fabricación y calidad.

#### **4.4.1.3 Objetivos**

- Aplicar en términos laborales la teoría X y Y de Douglas Mac Gregor, la misma que permitirá mantener un buen ambiente laboral anexando el área administrativa y operativa obteniendo como resultado el incremento del desempeño por trabajador.
- Establecer a Sweet Pumpkin en el lapso de 3 años como una compañía reconocida y posesionada dentro del mercado local obteniendo un incremento en la demanda de clientes.
- Promover al largo plazo insertar nuevos productos innovadores a la compañía lo que permita diversificar la producción e incrementar la rentabilidad y crecimiento de la empresa
- Obtener un crecimiento porcentual durante los primeros 3 años de funcionamiento teniendo un rango mínimo del 7% y un máximo del 12%.
- Comprometer a la clientela con un producto amigable con el ambiente, fresco y que no tenga rango de consumo.

#### **4.4.1.4 Políticas estratégicas**

A través de los diferentes procesos estratégicos están definidas una serie de políticas que permitan el desenvolvimiento del producto ante la competencia lo que permitirá alcanzar sus objetivos dentro de un análisis de mercadotecnia, dividiendo en fases el desarrollo del trabajo investigativo.

Dichas políticas estratégicas están asociadas al crecimiento, distribución y optimización de la producción, ya que la misma puede dar al corto plazo un ingreso neto con una proyección positiva a futuro. A continuación, se hace énfasis sobre los principales puntos a detallar dentro de esta normativa interna.

- Elaboración de un plan técnico ante una posible competencia imperfecta del producto, la misma que puede ser condicionada como un plan de marketing.
- Elaboración de un proceso de evacuación para el personal en caso de algún siniestro.
- Realizar análisis de rentabilidad semestralmente para validar el funcionamiento de la compañía.
- Aplicar un programa de capacitación, para fortalecer las competencias del equipo. este programa debe abarcar tanto competencias técnicas como sociales o blandas.
- Competir en base a diferenciación, ofreciendo productos y servicios considerados únicos y novedosos

#### **4.4.1.5 Políticas técnicas**

Para detallar la estructuración de las políticas técnicas se hace énfasis en diferentes aspectos que deben de regirse dentro de la empresa como fuera de ella, los

mismos que serán tomados en cuenta para que se evalúen por gerencia y posteriormente pueda tener su aprobación, entre las que más resaltan están las siguientes:

- Expandir el producto hacia nuevas zonas geográficas cercanas con el objetivo que el producto tenga un crecimiento en el volumen de ventas.
- Crear nuevos espacios para el consumo
- Mejorar el diseño del producto, que lo relacione con su contenido, atractivo para los potenciales clientes.

#### **4.4.1.6 Políticas operativas**

Es importante detallar que las políticas operativas normalizan las actividades del área operacional con el objetivo seguir los parámetros detallados dentro de los objetivos y principios básicos para cumplir la misión y alcanzar la visión de la empresa en el plazo determinado, el objetivo de estas políticas permite establecer como estarán enlazadas las actividades cotidianas con las políticas estratégicas en las cuales se determinará a continuación.

- Se deberán establecer los mecanismos necesarios y la utilización de las herramientas adecuadas que permitan un control y evaluación continuos sobre el grado de servicio y niveles de calidad alcanzados una vez que la producción del queso de zapallo empiece a generar demanda.
- Implementar un código de uniformidad a los trabajadores con la finalidad que se visualice la formalidad laboral de cada uno de los trabajadores.
- Cumplir con lo establecido en el reglamento interno de la empresa manteniendo la disciplina y el orden jerárquico al momento de solicitar algún requerimiento.

- Lanzar promociones de ventas, para motivar a los empleados

#### 4.4.1.7 Valores

Definir los valores institucionales de la empresa da la importancia para que los trabajadores reflejen el comportamiento moral de las actividades realizadas diariamente, cada uno de ellos debe ser aplicado desde el gerente o administrador hasta el obrero del área operativa. Este resultado permitirá consolidar un grupo de trabajo fomentando un ambiente prospero en donde se detallará a continuación:

**Honradez y Honestidad:** Siempre manejando la verdad, siendo razonable y justo, por lo que el personal de la empresa de producción de queso de zapallo “Sweet Pumpkin” actuará bajo este principio antes, durante y después de las actividades de la empresa.

**Lealtad:** Hacer aquello a lo que se ha comprometido aun en las circunstancias adversas, permaneciendo fiel a los principios, políticas y a los procesos desarrollados en la empresa, no defraudando la confianza de las autoridades y miembros de la empresa.

**Responsabilidad:** Cumplir en todo momento con las labores asignadas, lo que permite cumplir, orientar y administrar los actos desarrollados dentro y fuera de la empresa

**Respeto:** El respeto se enmarca en todas sus áreas trabajando de manera armónica, siendo atento y cordial con cada uno de los trabajadores.

**Puntualidad:** Ser puntual y llegar a tiempo en sus diferentes áreas es la principal característica de la empresa.

**Integridad:** Procederemos con integridad y honestidad al consumidor con el propósito de garantizar un producto de la mejor calidad.

**Trabajo en equipo:** Por medio de la cooperación permanente con cada uno de los miembros del equipo humano, en un ambiente de cooperación.

**Ética:** Desarrollando la labor de una manera responsable y honesta, logrando la confianza de los clientes basados en la transparencia como eje fundamental de la empresa.

**Calidez:** Brindar un trato cordial, amable y agradable que piensa en el cliente, en los proveedores, generando seguridad y confianza para continuar con la relación empresa-cliente que se vincula.

**Liderazgo:** Ser líder no solo en la empresa sino también en todas las relaciones, siendo una empresa con innovación de futuro, basada en la excelencia y sustentabilidad y responsabilidad social.

#### 4.4.2 Organigrama

Uno de los esquemas que representa la cadena de la empresa es el organigrama en donde se describe como instrumento del estudio de prefactibilidad para la producción de queso de zapallo. Este se detalla por medio de la estructuración de los departamentos o áreas que definirán como el rol de cada uno de los trabajadores de la compañía.

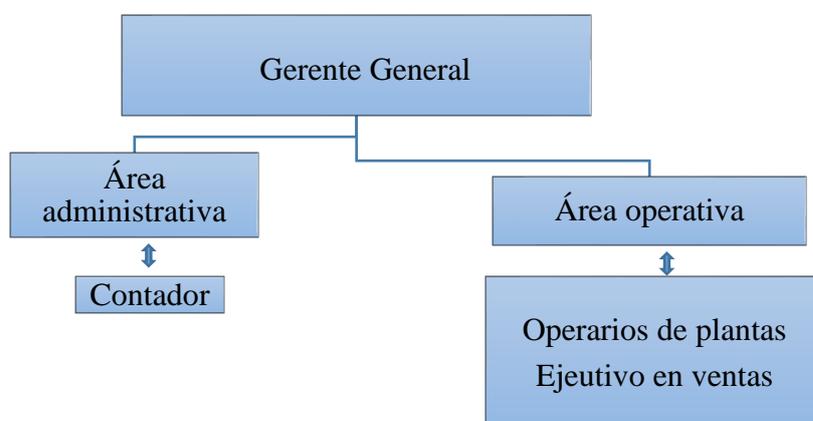


Figura 30 Estructura Organizacional

### 4.4.3 Funciones del Talento Humano

Se toma en cuenta todas las labores y actividades que realiza el personal, previo al análisis del mismo dando como opción medir la rentabilidad por trabajador en base a sus funciones realizadas desde el inicio del proyecto hasta que se puedan cubrir más áreas una vez que la empresa empiece a obtener una mayor rentabilidad.

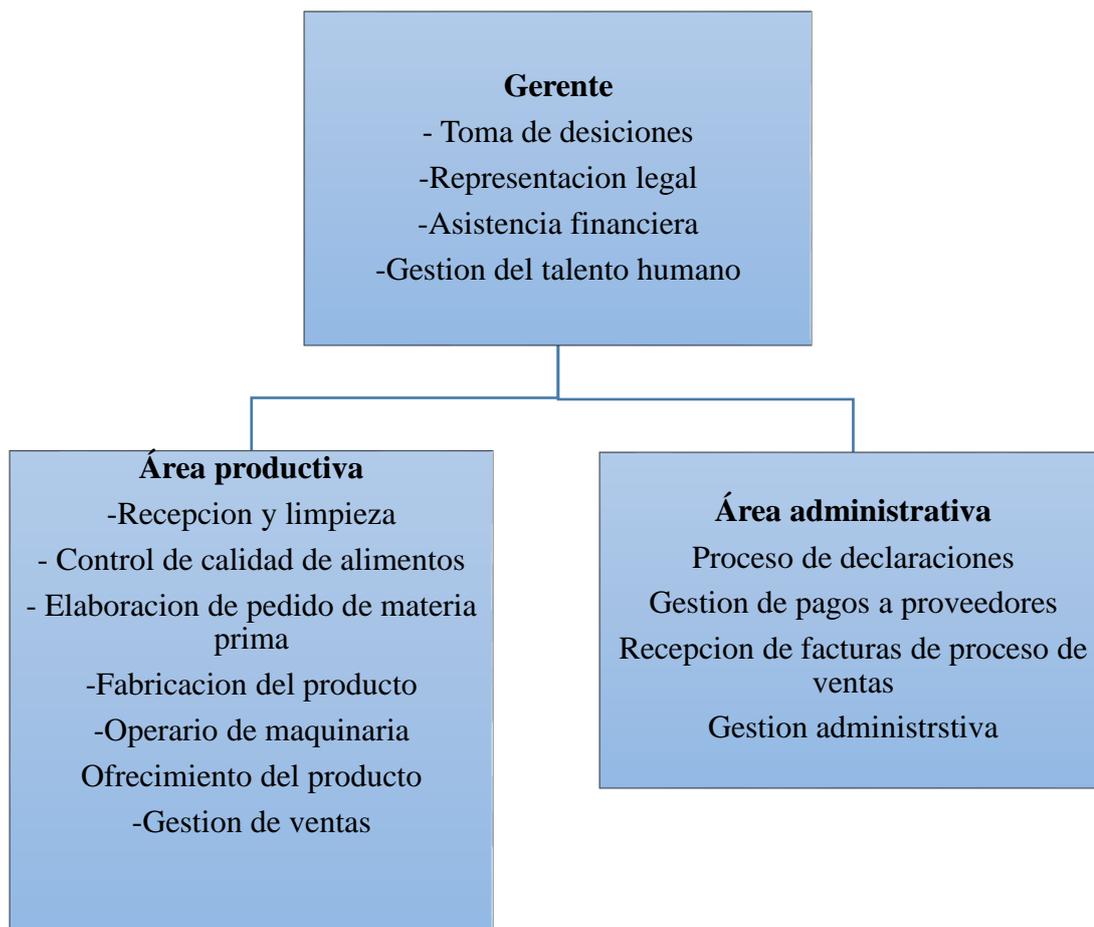


Figura 31 Funciones del Gerente

#### 4.4.3.1 Funciones Principales

Ya estructuradas las funciones determinadas por medio del organigrama funcional, se remite a que los trabajadores de todas las áreas de la empresa conozcan el rol que van a desempeñar al mantener el cargo dentro de la compañía.

#### 4.4.3.2 Manual de funciones de los colaboradores

### ADMINISTRADOR

#### Formato de perfil de cargo

**Fecha:**  
Daule

**Sede:** Vía a

#### IDENTIFICACIÓN DE CARGO

**Denominación:** Gerente General

**Código:** FP.GG.001

**Nivel:** personal

**Asignación salarial:** 500

#### OBJETIVO GENERAL DEL CARGO

Actuar como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, comerciales, administrativas y de calidad con base en los parámetros fijados.

#### REQUISITOS MÍNIMOS

**Formación académica:** profesional graduados de carreras como CPA, Ing Comercial, Ing en administración de empresas, Economía o a fines.

**Formación laboral:** mínimo 2 años de experiencia en el cargo

#### DESTREZAS / HABILIDADES GENERALES

#### NIVEL

Liderazgo	Alto
Asertividad / firmeza	Alto
Trabajo en equipo	Alto
Planificación y gestión	Alto
Pensamiento analítico	Alto

#### DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES

#### FUNCIONES

Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización determinando los factores críticos y de éxito estableciendo los objetivos y metas específicas en la compañía.

Implementar habilidades generales para conseguir los objetivos y metas específicas de la compañía.

Desarrollar planes de acción a corto, mediano y largo plazo.

Decide cuando un nuevo producto ha de ingresar a la empresa.

## CONTADOR

### Formato de perfil de cargo

**Fecha:**  
Daule

**Sede:** Vía a

#### IDENTIFICACIÓN DE CARGO

**Denominación:** Contador

**Código:** FP.GG.001

**Nivel:** personal

**Asignación salarial:** 500

#### OBJETIVO GENERAL DEL CARGO

Persona encargada en el área contable de supervisar y validar las cuentas de la empresa y que las mismas estén ingresadas y detalladas correctamente

#### REQUISITOS MÍNIMOS

**Formación académica:** profesional graduados de carreras como CPA, Ing Comercial, Ing en administración de empresas, Economía o a fines.

**Formación laboral:** mínimo 2 años de experiencia en el cargo

<b>DESTREZAS / HABILIDADES GENERALES</b>	<b>NIVEL</b>
Liderazgo	Alto
Asertividad / firmeza	Alto
Trabajo en equipo	Alto
Planificación y gestión	Alto
Pensamiento analítico	Alto

### DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES

#### FUNCIONES

Liderar el área contable de la organización determinando los factores críticos y de éxito estableciendo los objetivos y metas específicas en la compañía.

Implementar habilidades generales para conseguir los objetivos y metas específicas de la compañía.

Desarrollar planes de acción a corto, mediano y largo plazo

## OPERARIO DE PLANTA

### Formato de perfil de cargo

**Fecha:**  
Daule

**Sede:** Vía a

#### IDENTIFICACIÓN DE CARGO

**Denominación:** Operario de planta

**Código:** FP.GG.002

**Nivel:** personal

**Asignación salarial:** 400

#### OBJETIVO GENERAL DEL CARGO

Persona encargada en el proceso de producción principalmente de establecer y mantener programas de producción, sin perder de vista las necesidades de los

#### REQUISITOS MÍNIMOS

clientes.

**Formación académica:** Bachiller, Mínimo haber realizado cursos de repostería (No indispensable)

**Formación laboral:** no requiere experiencia.

DESTREZAS / HABILIDADES GENERALES	NIVEL
Flexibilidad y adaptación	Alto
Capacidad resolutive	Alto
Trabajar bajo presión	Medio
No perder los valores éticos	Alto
Trabajar en equipo	Alto
Habilidades comunicativas	Alto
Capacidad resolutive	Medio
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES	
FUNCIONES	
Realizar la tarea de mezclar los ingredientes para la producir el queso de zapallo	
Realizar otras tareas relacionadas con el proceso de producción en la planta	
Ayudar a organizar la producción de la empresa	
Ayudar a organizar planificar el aprovisionamiento de materia prima, distribución y transporte del producto terminado de la empresa.	
Coordinar con el administrador el trabajo efectuado mediante una eficaz y eficiente comunicación y/o relación con el objetivo de cumplir las metas del área de producción.	
Ayudar a optimizar los procesos de trabajo dentro la planta de producción.	

## EJECUTIVO DE VENTAS

### Formato de perfil de cargo

**Fecha:**  
Daule

**Sede:** Vía a

#### IDENTIFICACIÓN DE CARGO

**Denominación:** Ejecutivo de Ventas

**Código:** FP.GG.003

**Nivel:** personal

**Asignación salarial:** 400

#### OBJETIVO GENERAL DEL CARGO

Es responsable de brindar excelente servicio y cordial atención a los clientes de la empresa, con el objeto de lograr la satisfacción y lealtad de estos y consolidar ventas efectivas, de acuerdo a normas y procedimientos establecidos.

#### REQUISITOS MÍNIMOS

**Formación académica:** Técnico/Profesional o último año en la carrera de marketing o afines

**Formación laboral:** mínimo 2 años de experiencia en ventas, disponibilidad de viaje

DESTREZAS / HABILIDADES GENERALES	NIVEL
Experiencia y conocimiento en ventas	Alto
Fuertes habilidades en comunicación	Alto
Responsable	Alto
Proactivo	Alto
Dinámico	Alto
Control sobre sí mismo	Alto
Integridad	Alto
DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES	
FUNCIONES	
Coordinar y aumentar el porcentaje de ventas del plan estratégico organizacional.	
Analizar los problemas para aumentar la eficiencia de operación y proponer soluciones rentables para la empresa	
Conocer las necesidades de los diferentes tipos de clientes	
Elaborar el presupuesto semestral de la empresa.	

#### 4.4.3.3 Proceso de vinculación

Para la selección del personal se realizarán diferentes métodos con el fin de conocer si el que aplica es apto para cada uno de los cargos. Los procesos que se llevarán a cabo para seleccionar al personal serán siempre orientados al servicio al cliente. El objetivo de una selección de personal eficiente es evitar la rotación de personal, cumpliendo con todos los procesos legales y además procesos internos que motiven al empleado a brindar una experiencia inolvidable al cliente para así cumplir con los objetivos de la empresa, El proceso de selección contará con los siguientes pasos:

- **Reclutamiento externo:** La vacante se la dará a conocer mediante comunicados en el lugar de trabajo (local), mediante redes sociales y anuncios clasificados en los periódicos.
- **Recepción de la hoja de vida:** Se recibirán hojas de vida ya sea en el local o por correo, dependiendo el medio por el cual se contactaron con la empresa.
- **Preselección:** Se elegirá a los mejores candidatos, según su experiencia, habilidades y aptitudes donde se tendrán muy en cuenta los roles que han desempeñado en diferentes empresas alimenticias como preferencia.
- **Entrevista:** Se realizará entrevistas presenciales de aquellos que fueron seleccionados según sus aptitudes, con el fin de seleccionar al mejor candidato. En esta etapa también se detallará información acerca del puesto al que aplica como: salario, turnos, horarios de trabajo, funciones, responsabilidades, así como reglas de la empresa y sanciones por no cumplirlas.

- **Prueba práctica y teórica:** Se evaluará a todos los candidatos para determinar si cumple con el perfil requerido. Se tomará en cuenta el puntaje obtenido en la evaluación, además de la personalidad del aspirante.

Prueba de conocimiento del trabajo

Test de personalidad

Prueba de consumo de drogas

- **Selección:** Se determinará a los mejores aspirantes y se llevará a cabo todos los procesos de contratación como documentos, exámenes médicos, para el día de la firma del contrato.
- **Capacitación:** Para finalizar el proceso de reclutamiento y selección de personal, se procede a capacitar al postulante o postulantes idóneos en las funciones delegada, permitiendo una rápida adaptación en la organización, satisfaciendo el buen desempeño del aspirante seleccionado.
- **Contratación:** En esta etapa final, se llevará a cabo la firma del contrato, se detallará todas las normas y procesos legales, así como beneficios de ley, salario, pago de horas extras, y se realizará la entrega de los uniformes. Además, el personal seleccionado tendrá un pequeño recorrido al área de producción con el fin de que se familiarice con el lugar y se encuentre listo para su primer día de trabajo.

El tipo de contrato que se realiza a los aspirantes será de tiempo completo.

#### 4.4.3.4 Rol de Pago Anual

Tabla 42

*Rol de pago anual*

N o	Denominativo	Peri odo	Salari o	Décimo Tercer Sueldo	Décim o Cuart o Sueldo	Vacaci ones	Aporte Patronal 12,15%	Aporte Personal 9.45 %	Total
1	Administrador	12	\$ 6,000	\$ 500	\$ 500	\$ 250	\$	\$ 567	\$ 7,250
2	Operario	12	\$ 4,800	\$ 400	\$ 400	\$ 200	\$	\$ 453.00	\$ 5,800
3	Ejecutivo de Ventas	12	\$ 4,800	\$ 400	\$ 400	\$ 200	\$	\$ 453.00	\$ 5,800
4	Conserje	12	\$ 4,800	\$ 400	\$ 400	\$ 200	\$	\$ 453.00	\$ 5,800
<b>TOTAL:</b>									<b>\$ 24,650</b>

#### 4.5 Estudio legal

##### Constitución de la República del Ecuador

La constitución de la República del Ecuador fija los límites y precisa las relaciones entre los poderes del estado poder ejecutivo, legislativo y judicial, estableciendo así las bases para su gobierno y para la organización de las instituciones de que tales poderes se afirmen. Este documento busca garantizar al pueblo derechos y libertades.

**Artículo 13.-** registra las personas y colectividades tienen derecho al acceso seguro y permanente a alimentos sanos, suficientes y nutritivos: preferentemente producidos a nivel local y en correspondencia con diversas identidades y tradiciones culturales.

El estado promoverá la soberanía alimentaria.

**Artículo 14.-** se reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir, Sumak Kawsay; además declara el interés común.

Para la creación y buen funcionamiento de un negocio, éste debe registrarse estrictamente a los aspectos legales del país donde se encuentra ubicado, por lo que, es necesario obtener permisos y autorizaciones que le permitan operar adecuadamente, dichos aspectos se darán a conocer continuación.

#### **4.5.1 Tipo de empresa**

La compañía “Sweet Pumpkin”, será establecido como Compañía de Responsabilidad Limitada, la misma que deberá cumplir con las estipulaciones establecidas por la Ley de Compañías vigente.

Según la Ley de Compañías, La Compañía de Responsabilidad Limitada, es aquella que se contrae con dos a quince personas, con un mínimo de capital de 400 USD. Los socios solamente pueden responder a sus obligaciones hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo una Razón Social o denominación objetiva, a la que se le añadirá las palabras “Compañía Limitada”, o en su defecto, la abreviatura Cía. Ltda.

##### **4.5.1.1 Tramites Legal**

Una vez constituido el tipo de empresa, se procederá a cumplir los requisitos y normas legales, de acuerdo con lo estipulado por la Ley, según la Cámara de

comercio del Guayas y la superintendencia de compañías para un establecimiento de elaboración de productos comestibles especializados en el queso de zapallo.

Los requisitos de inscripción de una sociedad privada civil o comercial en el Registro único de Contribuyentes son:

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de la cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal
- Original del certificado de votación
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, consumo telefónico, o consumo de agua potable.
- Declaraciones y comprobantes de pago de toda clase de tributos.
- Facturas, Notas de venta y demás documentos contables

### **Resultado De Búsqueda Fonética**

Según el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual IEPI, la Búsqueda Fonética es el trámite que se realiza con la finalidad de obtener conocimiento relacionado a la existencia de una marca, nombre comercial o lema comercial previamente registrado o su registro está siendo tramitado. Para ello es necesario cumplir los siguientes requisitos y procedimientos:

- Formulario de búsqueda fonética. Este formulario debe contar con una firma y número de matrícula de patrocinio de un abogado, que tiene un valor aproximado de 13 USD.
- Comprobante de pago por concepto de búsqueda fonética.

### **Procedimientos**

- Llenar el formulario con los datos del establecimiento y del representante legal del establecimiento.
- Resultado de búsqueda fonética.

### **Patente Municipal**

El impuesto de la Patente Municipal deberá ser pagado por todas las personas naturales, jurídicas civiles o mercantiles y sociedades de hecho, que realicen actividades comerciales, industriales o de orden económico, dentro del Distrito Metropolitano de Quito o del Municipio al que pertenezca el negocio.

### **Requisitos para el registro de patentes**

Para la obtención de la patente municipal se deberá presentar los siguientes documentos.

- Formulario de declaración del Impuesto de Patentes, original y copia.
- Escritura de constitución de la compañía original y copia.
- Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copia de la Cédula de ciudadanía.
- La Patente Municipal deberá obtenerse dentro de los treinta días siguientes al último día del mes en que se inician actividades; o, dentro de los treinta días siguientes al último día del año.

### **Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos**

El objetivo fundamental de la obtención del permiso del Cuerpo de Bomberos, es vigilar que cada uno de los establecimientos cuente con los implementos necesarios y cumpla con la normativa contra incendios.

Para ello se deberá cumplir con los siguientes requisitos, según la Cámara de comercio del Guayas:

- Informe favorable de inspección, realizada por el señor inspector del Cuerpo de Bomberos del BCBG.
- Un extintor por cada 15 mts<sup>2</sup> la ubicación tiene que ser de 80cm a 120cm sobre el suelo.
- Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal o propietario
- Copia del RUC.
- Copia de la Patente Municipal vigente.
- Copia de central de gas emitida por el BCBG si lo tuviera.

### **Uso De Suelo**

El permiso de uso de Suelo se lo obtiene con la finalidad de determinar la compatibilidad de funcionamiento de un establecimiento con el uso del suelo asignando a un sector determinado.

- Solicitud en papel simple con los timbres respectivos detallando: tipo, nombre o razón social, ubicación del establecimiento y actividad.
- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada, o certificado de exención del propietario.

- Caso de Establecimientos existentes: Informes y/o permisos de años anteriores a la solicitud emitidos por entidades competentes.

### **Impuesto Predial**

El impuesto predial es una contribución que se paga por la posesión de predios urbanos o rústicos. Es pagado por el propietario del inmueble a la Administración Zonal correspondiente. Junto al impuesto predial se paga:

- La tasa de seguridad ciudadana
- El impuesto para el Cuerpo de Bomberos
- Contribución para el sistema de alcantarillado y agua potable y por mejoras que se hayan realizado en los barrios.

#### **4.5.1.2 Requisitos tributarios**

- **Registro Único De Contribuyentes**

El Registro Único de Contribuyentes, tiene como función, registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria.

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

Todas las personas naturales o sociedades que realicen actividades económicas tendrán la obligación de inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes dentro de

los treinta primeros días de haber iniciado sus labores, con la finalidad de que los contribuyentes puedan efectuar transacciones comerciales de manera legal. En el momento que exista cualquier modificación de información o dato que conste en el RUC, este deberá ser actualizado dentro de los treinta días hábiles siguientes de ocurrido dicho cambio.

Mediante el RUC el contribuyente se encuentra en la capacidad de asumir y conocer las obligaciones tributarias que se derivan de la actividad económica realizada, facilitado al mismo, el pago de sus tributos.

#### **4.6 Conclusiones**

Durante la elaboración del capítulo 4 se logra demostrar lo aplicado en los objetivos planteados demostrando la factibilidad del proyecto a través de un estudio estructural, el mismo que se basa a través desde el análisis de resultados en donde por medio de la encuesta realizada a través de la muestra se logra determinar cómo se va a desglosar el trabajo de investigación.

De la misma forma se analiza el estudio de mercado la demanda que se puede abarcar, con la finalidad que esta se adapte a los objetivos planteados en el proyecto y las metas que se establecen al corto y al largo plazo, buscando el crecimiento económico a nuevas plazas de empleo.

Dentro del estudio técnico se determina que la ubicación donde se establecerá la planta productiva, se acopla de manera estratégica con los procesos de elaboración del producto. Sin embargo, es importante destacar que para la distribución del mismo el micro localización permite situar una estrategia de distribución exógena del producto desde locales que pueden adquirir el queso de zapallo desde el norte, centro y sur de la ciudad.

En el estudio administrativo es menester destacar, que en el proceso de selección adapta un reclutamiento que permite a los aspirantes postular acorde al perfil asignado lo que permite que siendo elegido la persona según el puesto a ocupar, cumpla con su productividad de manera eficiente y con proactividad.

#### **4.7 Recomendaciones**

El crecimiento de Sweet Pumpkin esta visionado a largo plazo con la finalidad que, si la ganancia económica permite sustentar el periodo de recuperación y mantener utilidad en la empresa, la misma podrá extender las instalaciones en otras ciudades buscando crear nuevos productos innovadores que permitan incrementar la demanda de la empresa. En el estudio de mercado se presenta una oportunidad para el surgimiento del consumo del zapallo, dado que las tendencias mundiales se orientan hacia la búsqueda de alimentos más naturales y con bajo grado de industrialización. Para ello es necesario que esta industria evolucione y se adapte a las exigencias de los consumidores, siendo capaz de ofrecer un producto obtenido bajo procesos controlados y reproducibles en los que se apliquen las buenas prácticas de manufactura.

Para el estudio técnico del presente proyecto es importante ampliar el campo de investigación con la finalidad de mejorar la productividad cumpliendo con los mejores estándares de calidad a través de inversión sea extranjera o nacional. Esto permitirá que Sweet Pumpkin pueda crecer y formar una franquicia de productos no solo dedicados a la producción del queso de zapallo, sino que también aplicar derivados del mismo.

Dentro de las políticas operativas se debe de ejecutar un reglamento interno acorde al beneficio de la empresa, basado en los reglamentos del código de trabajo como según corresponda; dicho reglamento tendrá la obligación de hacer cumplir los objetivos y enfocar la empresa hacia reconocimientos por cumplimiento, gestión de calidad, seguridad industrial, rendimientos operativos y competitividad con otras empresas.

## **Capítulo V**

### **5. Propuesta**

Para ejecutar el desarrollo de la propuesta es necesario hacer hincapié en los capítulos anteriores, donde se propuso la creación del queso de zapallo y para la ejecución del mismo se elaboró por medio del estudio técnico, jurídico la estructuración de una empresa encargada de la producción del producto en mención.

Es por esta razón que al crear Sweet Pumpkin como empresa debemos fundamentar también el ámbito contable, financiero y publicitario. Los cuales son el eje principal de la empresa permitiendo controlar el funcionamiento, productividad y rendimientos esperados al mediano y largo plazo.

#### **5.1 Título de la propuesta**

“Proyecto de prefactibilidad para la producción del queso de zapallo en la provincia del Guayas”

#### **5.2 Autores de la propuesta**

La idea de fundamentar a Sweet Pumpkin como un proyecto de negocio elaborado por Jonathan Freddy Granados Cabezas.

#### **5.3 Empresas auspiciantes**

Actualmente el presente trabajo investigativo no cuenta con el auspicio de empresas o patrocinadores que impulsen el desarrollo empresarial de Sweet Pumpkin lo cual para lograr un posicionamiento en el mercado se plantea la estrategia de

llegar hacia las personas a través de redes sociales y visitas a locales comerciales. Se plantea al largo plazo buscar patrocinadores que permitan dar a conocer el producto expandiendo el mercado hacia otras provincias y fijar como meta aperturar nuevas sucursales en otras ciudades importantes del país.

#### **5.4 Área que cubre la propuesta**

Nuestra propuesta está dirigida principalmente a la población de la ciudad de Guayaquil. Es menester recalcar que el queso de zapallo puede ser consumido por personas de todas las edades ya que es un alimento nutritivo y no contiene preservantes logrando que su consumo sea masivo y pueda abarcar todos los sectores de la ciudad.

Una vez establecida Sweet Pumpkin como empresa se plantea a través del ejecutivo de ventas visitar puntos estratégicos de la ciudad que permitan que el dulce de zapallo pueda comercializarse logrando una aceptación por parte de los consumidores.

#### **5.5 Fecha de presentación**

Se estima que la fecha de presentación del proyecto se ejecute por medio de la planeación y estructuración del mismo por medios de los diferentes esquemas que determinan la creación de Sweet Pumpkin como empresa.

El tiempo determinado para la presentación se iniciará por medio de una línea de proyección en donde se estima que la fecha de inicio este pactada para Junio del 2021 debido a la preparación de los procedimientos logísticos tales como: la creación de la empresa, la adquisición del crédito como inversión inicial, la estructuración del

marco jurídico, administrativo y operativo de la empresa, la adecuación de las instalaciones en perfecto estado con las más altas medidas de seguridad para el inicio de las actividades productivas.

### **5.6 Fecha de terminación**

Se estima que la fecha de terminación del proyecto se dé cuando estén finiquitadas dichas actividades que consisten en obtener el financiamiento para la creación de la empresa por medio de un crédito bancario. Es necesario que el siguiente paso a seguir es la ejecución de cada uno de los procedimientos antes mencionados para que la empresa aperture sus funciones considerando que logre disponer al corto plazo todas las actividades que den vida a Sweet Pumpkin y la misma pueda tener un orden de funcionamiento.

### **5.7 Duración del proyecto**

Descubrir la duración del proyecto en mención abarca realizar un análisis por medio de una proyección financiera lo que podrá identificar el tiempo de vida de la empresa. Es necesario destacar que si el proyecto contara con una duración orientada al largo plazo se debe identificarlo por medio de indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de retorno (TIR) lo que podrá indicar la durabilidad del proyecto, lo que en términos contables también se pueden identificar sobre el estudio del Balance General y el estado de resultados durante los primeros años de ejecución de la empresa.

### **5.8 Participantes del proyecto**

Este proyecto contara con la participación del personal acorde al perfil indicado,

partiendo de la Institución Académica que avalúa este proyecto como la creación de una nueva empresa dedicada a la producción de un nuevo producto en el mercado.

La importancia de identificar las personas que son participes del proyecto desde su inicio permite distribuirlos como participantes directos e indirectos que de alguna u otra forman parte de los roles de Sweet Pumpkin, entre estos tenemos los siguientes:

Tabla 43

*Participantes del proyecto*

<b>Participantes directos</b>	<b>Participantes indirectos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El autor</li> <li>• Personal Operativo</li> <li>• Personal Administrativo</li> <li>• Proveedores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los consumidores que recomienden el producto.</li> <li>• Entidades públicas: Sri, Supercias, Municipio, Registro Mercantil.</li> </ul>

### **5.9 Objetivo general de la propuesta**

Evaluar los indicadores financieros con el fin que permitan a Sweet Pumpkin obtener una rentabilidad óptima y un crecimiento económico al mediano plazo.

### **5.10 Objetivos específicos**

- Demostrar la viabilidad del proyecto a través de indicadores de rentabilidad con el fin que al mediano plazo exista una ganancia financiera y esta se refleje en los periodos contables.

- Establecer el capital asignado a invertir a través del presupuesto total de la empresa demostrando que la inversión inicial sea óptima para la adquisición del préstamo tomando en cuenta adversa al riesgo.
- Señalar los escenarios de productividad de la empresa considerando la relación entre el VAN y el TIR tomando en cuenta si estos indicadores cumplen dicha comparación con la relación beneficio costo (RBC).

### **5.11 Beneficiarios directos**

El personal que conforma la empresa el mismo que está dividido mediante la siguiente estructura.

- Personal Administrativo
- Personal Operativo

### **5.12 Beneficiarios indirectos**

- Proveedores
- El Estado a través de las compañías públicas que regulen y autoricen el funcionamiento de este proyecto. Entre las empresas en mención se encuentran las siguientes:
  - Sri
  - Supercias
  - Gad municipal
  - Registro mercantil
  - Arcsa

### **5.13 Impacto de la propuesta**

- Generador de fuente de empleo

- Alimentación sana
- Apertura de un nicho de mercado

#### **5.14 Descripción de la propuesta**

Durante en el transcurso del presente trabajo investigativo se ha demostrado que a través de este emprendimiento se puede generar fuentes de ingresos, empleo y a su vez contribuir de manera directa con el consumo interno. Es menester recalcar que al dar a conocer la estructura financiera del mismo podemos verificar que tan rentable ha sido el proyecto y si se cumple los parámetros de pre factibilidad de la elaboración del queso de zapallo.

Por esta razón se planteó como propuesta la creación de una empresa con la finalidad de patentar esta idea como un proyecto y a su vez pueda ser llevado hacia el mercado convirtiéndolo en un producto innovador, enriquecido con los nutrientes del zapallo haciendo que este dulce sea saludable con las personas y apto para el consumo de todas las edades.

La presentación de Sweet Pumpkin como empresa elaboradora del queso de zapallo cuenta con el correspondiente estudio de mercado aplicado hacia el sector repostero y gastronómico, tomando en cuenta la planificación estratégica para que esta empresa pueda funcionar bajo el avalúo del marco comercial, tributario y jurídico.

A continuación, se presentará los cuadros correspondientes al estudio contable y financiero tomando en cuenta la adversidad al riesgo al momento de realizar la toma de decisiones. Esto significa que se realizara una evaluación sobre el presupuesto,

nomina, el proceso de venta, rentabilidad del proyecto y evaluación de los estados financieros correspondientes con la finalidad de mostrar la rentabilidad y la ganancia financiera del proyecto.

#### **5.14.1 Ingresos**

Los ingresos de la empresa consisten en el volumen de ventas que se va a establecer por medio de la producción mensual, la misma que a través aplicando las evaluaciones técnicas de producción se concluyó que las unidades producidas dan a un numero de 136 unidades de queso de zapallo teniendo como resultado mensual 2,720 unidades del producto final.

Tabla 44

*Producción mensual*

Descripción	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Queso de zapallo	2,720	2,720	2,720	2,720	2,720	2,720	2,720	2,720	2,720	2,720	2,720	2,720	32,640	34,598	36,674	38,875	41,207
<b>Total</b>	<b>2,720</b>	<b>32,640</b>	<b>34,598</b>	<b>36,674</b>	<b>38,875</b>	<b>41,207</b>											

Como se puede evaluar se estima que la producción del queso de zapallo cumpla con la meta mensual de 2,720 unidades producidas, acorde al incremento de la producción se proyecta una cantidad para tomar en consideración los futuros ingresos de este emprendimiento, las mismas que serán referenciadas en el siguiente cuadro evaluando el precio del producto con las cantidades de los próximos años.

Tabla 45

*Proyección de ingresos*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Queso De Zapallo	32,640	34,598	36,674	38,875	41,207
PVP Producto	\$ 5.37	\$ 5.90	\$ 6.50	\$ 7.14	\$ 7.86
<b>Ingresos Totales</b>	<b>175,215.28</b>	<b>204,301.02</b>	<b>238,214.99</b>	<b>277,758.68</b>	<b>323,866.62</b>

Cabe destacar que en la presente investigación se hará un proceso de esquematización de los cálculos del proyecto para evaluar la totalidad de los ingresos tomando en cuenta los gastos corrientes tales como nomina, servicios básicos, entre otros los cuales serán demostrados a continuación.

Tabla 46  
*Costos de nómina operativa*

N° de Trabajador	Cargo	Área	Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Patronal	Tercer Sueldo	Cuarto Sueldo	Vacaciones por mes	Total Ingresos mensuales	Total Ingresos anuales año1	Total de ingresos mensuales año2	Fondos de reserva anuales	Total ingresos anuales año 2
1	Ejecutivo de ventas	Operativa	400	33.32	\$ 44.60	\$33.33	\$33.33	\$ 16.67	\$ 527.93	\$ 6,335.20	\$ 561.25	\$ 399.84	\$ 6,735.04
2	Operario de planta	Operativa	400	33.32	\$ 44.60	\$33.33	\$33.33	\$ 16.67	\$ 527.93	\$ 6,335.20	\$ 561.25	\$ 399.84	\$ 6,735.04
3	Operario de plante	Operativa	400	33.32	\$ 44.60	\$33.33	\$33.33	\$ 16.67	\$ 527.93	\$ 6,335.20	\$ 561.25	\$ 399.84	\$ 6,735.04
			1200	99.96				total año 1	\$1,583.80	\$ 19,005.60	\$ 1,683.76	total año 2	\$20,205.12

**Incremento 1.06%**

Tabla 47

## Gastos

<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Gasto Sueldos Y Salarios Administrativos	\$ 1,403.13	\$ 16,837.60	\$ 16,989.14	\$ 17,142.04	\$ 17,296.32	\$ 17,451.99
Gasto Servicios Básicos	\$ 285.00	\$ 3,420.00	\$ 3,450.78	\$ 3,481.84	\$ 3,513.17	\$ 3,544.79
Gasto De Mantenimiento	\$ 1,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,027.00	\$ 3,054.24	\$ 3,081.73	\$ 3,109.47
Gasto De Implementos De Protección	\$ 500.00	\$ 6,000.00	\$ 6,054.00	\$ 6,108.49	\$ 6,163.46	\$ 6,218.93
Gastos De Insumos	\$ 6,722.88	\$ 80,674.56	\$ 81,400.63	\$ 82,133.24	\$ 82,872.44	\$ 83,618.29
Gasto De Publicidad	\$ 100.00	\$ 300.00	\$ 302.70	\$ 305.42	\$ 308.17	\$ 310.95
Gastos De Suministros De Oficina	\$ 37.80	\$ 453.60	\$ 457.68	\$ 461.80	\$ 465.96	\$ 470.15
Gastos Alquiler Planta Administrativa	\$ 500.00	\$ 6,000.00	\$ 6,054.00	\$ 6,108.49	\$ 6,163.46	\$ 6,218.93
Gastos Varios	\$ 200.00	\$ 600.00	\$ 605.40	\$ 610.85	\$ 616.35	\$ 621.89
<b>Subtotal de Gastos</b>	<b>\$ 10,748.81</b>	<b>\$ 128,985.76</b>	<b>\$ 130,146.63</b>	<b>\$ 131,317.95</b>	<b>\$ 132,499.81</b>	<b>\$ 133,692.31</b>
% De Imprevistos	10%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Total de Gastos</b>	<b>\$ 11,823.69</b>	<b>\$ 141,884.34</b>	<b>\$ 143,161.30</b>	<b>\$ 144,449.75</b>	<b>\$ 145,749.79</b>	<b>\$ 147,061.54</b>

En la tabla No. 47 se puede constatar el total del gasto corriente lo cual se lo estructura con la finalidad para restar sobre el pago mensual de las ventas con la finalidad de mantener al día el total del pasivo corriente.

Tabla 48  
*Estructura del costo unitario*

<b>Margen de precio por unidad</b>			
MPD	\$	2.47	
MOD	\$	0.62	
CIF	\$	2.02	
Costo unitario	\$	5.11	
Margen de ganancias	\$	0.26	5%
Precio	\$	5.37	

Tabla 49  
*Inversión*

<b>Descripción</b>	<b>Año 0</b>	<b>Total</b>	<b>% Participación</b>
<b>Capital De Trabajo</b>	\$11,823.69	\$11,823.69	29%
<b>Activo Fijo</b>	\$28,377.28	\$28,377.28	69%
vehiculó	\$18,500.00	\$18,500.00	
Maquinaria Y Equipos	\$ 4,710.18	\$ 4,710.18	
Herramientas	\$ 800.00	\$ 800.00	
Equipos De Computación	\$ 2,273.00	\$ 2,273.00	
Equipos De Oficina	\$ 387.17	\$ 387.17	
Muebles Y Enseres	\$ 1,706.93	\$ 1,706.93	
<b>Activos Diferidos</b>	\$ 850.00	\$ 850.00	2%
Gastos De Constitución	\$ 800.00	\$ 800.00	
Permiso De Cuerpo De Bomberos	\$ 50.00	\$ 50.00	
Otros Activos	\$ 80.00	\$ 80.00	0%
Marcas Y Patentes	\$ 80.00	\$ 80.00	
<b>Inversión Total</b>	<b>\$41,130.97</b>	<b>\$41,130.97</b>	<b>100%</b>

Tabla 50

*Financiamiento*

<b>Descripción</b>	<b>Inversión</b>	<b>Propia</b>	<b>Donación</b>	<b>Préstamo</b>
<b>Capital De Trabajo</b>	\$11,823.69	\$11,823.69		\$ -
<b>Activo Fijo</b>	\$28,741.18	\$ -	\$ -	\$28,741.18
vehiculó	\$18,500.00			\$18,500.00
Maquinaria Y Equipos	\$ 4,710.18			\$ 4,710.18
Herramientas	\$ 800.00			\$ 800.00
Equipos De Computación	\$ 1,490.00			\$ 1,490.00
Equipos De Oficina	\$ 1,771.00			\$ 1,771.00
Muebles Y Enseres	\$ 470.00			\$ 470.00
Alquiler De Planta Operativa	\$ 1,000.00			\$ 1,000.00
<b>Activos Diferidos</b>	\$ 850.00	\$ 850.00	\$ -	\$ -
Gastos De Constitución	\$ 850.00			\$ 850.00
<b>Otros Activos</b>	\$ 80.00	\$ 80.00	\$ -	\$ -
Marcas Y Patentes	\$ 80.00			\$ 80.00
<b>Financiamiento Total</b>	<b>\$41,494.87</b>	<b>\$12,753.69</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$28,741.18</b>
<b>% Participación</b>	<b>100.00%</b>	<b>30.74%</b>	<b>0.00%</b>	<b>69.26%</b>

En la Tabla No. 50 se puede observar la cantidad de financiamiento a utilizar sobre los suministros, equipos, materiales que permitirán a la empresa empezar a producir el queso de zapallo. A su vez este cuadro sirve para considerar el monto a prestar de \$ 28,741.18 con la entidad financiera y que la misma pueda proveer del financiamiento para la adquisición de los suministros de planta y oficina.

**5.14.2 Costos de materiales directos**

Tabla 51

*Costos de operación (MPD)*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>U. de Empaque</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Anual</b>
Azúcar	300	fundas de 1kg	\$ 0.84	\$ 252.00	\$ 3,024.00
canela	30	rollos	\$ 0.67	\$ 20.10	\$ 241.20
Esencia de Vainilla	2	botellas de 1lt	\$ 1.19	\$ 2.38	\$ 28.56
Huevos	1360	cubetas	\$ 3.00	\$ 4,080.00	\$ 48,960.00
leche	680	litros	\$ 0.78	\$ 530.40	\$ 6,364.80
Maicena	200	fundas de 1kg	\$ 0.69	\$ 138.00	\$ 1,656.00
Zapallo	680	unidades	\$ 2.50	\$ 1,700.00	\$ 20,400.00
<b>Total</b>				<b>\$ 6,722.88</b>	<b>\$ 80,674.56</b>

Tabla 52

*Costos indirectos de fabricación*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Detalla</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Costo anual</b>
Publicidad por redes	12	redes sociales	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 1,800.00
Volantes (2000 Unid.)	1	unidades	\$ 70.00	\$ 70.00	\$ 210.00
Tarjetas de presentación (1000 Unid.)	1	unidades	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 120.00
Banner	3	unidades	\$ 80.00	\$ 240.00	\$ 240.00
Energía	1	mensual	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Porta Tortas Plásticos Desechables 28cm a lo redondo*11cm de alto	2720	unidades	\$ 1.00	\$2,720.00	\$32,640.00
Mantenimiento de vehículo	4	trimestral	\$ 100.00	\$ 400.00	\$ 400.00
Diésel	20	días	\$ 5.00	\$ 100.00	\$ 1,200.00
Agua	1	mensual	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 1,800.00
kit de utensilios de cocina	2	unidades	\$ 130.00	\$ 260.00	\$ 260.00
Cajón de mascarillas desechables	1	mensual	\$ 11.00	\$ 11.00	\$ 132.00
Cajón de guantes de nitrilo desechables	1	mensual	\$ 15.50	\$ 15.50	\$ 186.00
Mallas desechables	1	mensual	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 180.00
Cloro	2	Galones mensuales	\$ 6.00	\$ 12.00	\$ 144.00

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Detalla</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total</b>	<b>Costo anual</b>
Desinfectante	2	Galones mensuales	\$ 8.00	\$ 16.00	\$ 192.00
Detergente liquido	2	Galones mensuales	\$ 11.00	\$ 22.00	\$ 264.00
Gas	2	tanques de 45 kg	\$ 98.00	\$ 196.00	\$ 2,352.00
Moldes de 3 piezas tamaño 30cm	50	moldes	\$ 12.48	\$ 624.00	\$ 7,488.00
Olla Caldero Industrial Umco N50 98 Litros 50 cm de diámetro*50 cm de alto	3	unidades	\$ 140.00	\$ 420.00	\$ 5,040.00
Góndola Estantería Percha Central 8 Niveles 75cm largo * 70cm ancho * 185cm alto	7	unidades	\$ 95.00	\$ 665.00	\$ 4,655.00
Caja de fósforos	1	mensual	\$ 1.50	\$ 1.50	\$ 18.00
Estantería Perchas Metálicas de 7 Bandejas 2,10m de alto*1,45m de largo*0,45m de ancho	1	unidad	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
Implementos de seguridad.	2	unidades	\$ 50.00	\$ 100.00	\$ 1,200.00
<b>Total</b>				<b>\$6,878.00</b>	<b>\$61,821.00</b>

En las Tablas No. 51-52 se puede constatar los costos directos e indirectos de fabricación el cual permite identificar el total de gastos corrientes que pasaran directamente al pasivo. Por un lado, en la materia prima directa se puede evidenciar cuanto es el gasto total de insumos en un mes determinado. En el otro escenario están los costos indirectos de fabricación que complementan el proceso de elaboración y venta del producto finalizado lo que se adhiere al gasto no corriente y es contemplado como uno de los canales de marketing del producto a excepción del costo de la energía y los implementos de seguridad.

Tabla 53

*Tasa Wacc*

<b>Fuentes De Apalancamiento</b>	<b>% Relativo Del Monto</b>	<b>Costo % Por Fuente</b>	<b>Ponderación</b>	<b>Cppc</b>	<b>Ir</b>
Entidades Financieras	\$ 28,741.18	69.26%	9.50%	6.58%	25%
Recursos Propios	\$ 12,753.69	30.74%	8.08%	2.48%	
<b>Total</b>	\$ 41,494.87	100.00%		9.06%	<b>WACC</b> 8.44%

Rentabilidad Libre De Riesgo	9.064%
Rentabilidad De Mercado	10%
Riesgo Sistemático	0.5

**CAMP**

9.53%

El costo promedio ponderado del capital WACC, es una tasa de descuento que se utiliza para determinar el flujo de caja futura en el proceso de valoración del proyecto, en él se utilizan porcentajes de los recursos propios y del préstamo.

### 5.14.3 Prestamos del proyecto (tabla de amortización)

Tabla 54

*Tabla de amortización*

N°	Capital Suscrito	Interés	Cuota	Capital Pagado
1	\$ 28,741.18	218.43	\$ 915.57	697.13
2	\$ 28,044.05	213.13	\$ 915.57	\$ 702.43
3	\$ 27,341.61	207.80	\$ 915.57	\$ 707.77
4	\$ 26,633.84	202.42	\$ 915.57	\$ 713.15
5	\$ 25,920.69	197.00	\$ 915.57	\$ 718.57
6	\$ 25,202.12	191.54	\$ 915.57	\$ 724.03
7	\$ 24,478.09	186.03	\$ 915.57	\$ 729.53
8	\$ 23,748.55	180.49	\$ 915.57	\$ 735.08
9	\$ 23,013.47	174.90	\$ 915.57	\$ 740.67
10	\$ 22,272.81	169.27	\$ 915.57	\$ 746.29
11	\$ 21,526.51	163.60	\$ 915.57	\$ 751.97
12	\$ 20,774.55	157.89	\$ 915.57	\$ 757.68
13	\$ 20,016.87	152.13	\$ 915.57	\$ 763.44
14	\$ 19,253.43	146.33	\$ 915.57	\$ 769.24
15	\$ 18,484.18	140.48	\$ 915.57	\$ 775.09
16	\$ 17,709.10	134.59	\$ 915.57	\$ 780.98
17	\$ 16,928.12	128.65	\$ 915.57	\$ 786.91
18	\$ 16,141.20	122.67	\$ 915.57	\$ 792.89
19	\$ 15,348.31	116.65	\$ 915.57	\$ 798.92
20	\$ 14,549.39	110.58	\$ 915.57	\$ 804.99
21	\$ 13,744.40	104.46	\$ 915.57	\$ 811.11
22	\$ 12,933.29	98.29	\$ 915.57	\$ 817.27
23	\$ 12,116.01	92.08	\$ 915.57	\$ 823.49
24	\$ 11,292.52	85.82	\$ 915.57	\$ 829.74
25	\$ 10,462.78	79.52	\$ 915.57	\$ 836.05
26	\$ 9,626.73	73.16	\$ 915.57	\$ 842.40
27	\$ 8,784.32	66.76	\$ 915.57	\$ 848.81
28	\$ 7,935.52	60.31	\$ 915.57	\$ 855.26
29	\$ 7,080.26	53.81	\$ 915.57	\$ 861.76
30	\$ 6,218.50	47.26	\$ 915.57	\$ 868.31
31	\$ 5,350.19	40.66	\$ 915.57	\$ 874.91
32	\$ 4,475.29	34.01	\$ 915.57	\$ 881.56
33	\$ 3,593.73	27.31	\$ 915.57	\$ 888.26
34	\$ 2,705.48	20.56	\$ 915.57	\$ 895.01
35	\$ 1,810.47	13.76	\$ 915.57	\$ 901.81
36	\$ 908.66	6.91	\$ 915.57	\$ 908.66
<b>Total</b>	<b>\$ 4,219.26</b>	<b>\$ 32,960.44</b>	<b>\$ 28,741.18</b>	

A través de la proyección de financiamiento del proyecto investigativo se establece que el 69.26% del total de la inversión está compuesta por un capital del cual debe ser solicitado a través de un préstamo bancario tomando en cuenta la tasa de interés más aplicable con las cuotas más factibles al momento de diferir el préstamo según la cantidad de años que se logren analizar en cuestión.

El préstamo a solicitar tiene un plazo de financiamiento a 36 meses lo cual representa que la recuperación del capital se dé a corto plazo. Según como se dé la proyección de ventas anuales se estima que el préstamo tenga una relación en tiempo/pago con el periodo de recuperación del proyecto permitiendo a la empresa disminuir el pasivo no corriente a partir desde el cuarto periodo contable.

### 5.14.4 Estados financieros

Tabla 55

*Balance general*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Activo</b>	<b>\$40,763.11</b>	<b>\$224,686.99</b>	<b>\$281,708.33</b>	<b>\$364,120.87</b>	<b>\$488,674.21</b>	<b>\$648,444.66</b>
<b>Corriente</b>	<b>\$11,823.69</b>	<b>\$202,553.12</b>	<b>\$264,673.08</b>	<b>\$352,184.25</b>	<b>\$481,079.29</b>	<b>\$645,191.46</b>
Caja/Bancos	\$11,823.69	\$27,337.84	\$60,372.06	\$113,969.26	\$203,320.61	\$321,324.84
Cientes (Ctas X Cobrar)		\$175,215.28	\$204,301.02	\$238,214.99	\$277,758.68	\$323,866.62
<b>Activos Fijo</b>	<b>\$27,819.42</b>	<b>\$21,013.87</b>	<b>\$15,915.25</b>	<b>\$10,816.63</b>	<b>\$6,474.92</b>	<b>\$2,133.21</b>
vehículo	\$18,500.00	\$18,500.00	\$18,500.00	\$18,500.00	\$18,500.00	\$18,500.00
Dep. Acum. Vehiculo	\$0.00	-\$3,700.00	-\$7,400.00	-\$11,100.00	-\$14,800.00	-\$18,500.00
Maquinaria Y Equipos	\$4,710.18	\$4,710.18	\$4,710.18	\$4,710.18	\$4,710.18	\$4,710.18
Dep. Acum. Maquinaria Y Equipo		-\$471.02	-\$942.04	-\$1,413.05	-\$1,884.07	-\$2,355.09
Herramientas	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00
Equipos De Computación	\$2,273.00	\$2,273.00	\$2,273.00	\$2,273.00	\$2,273.00	\$2,273.00
Dep. Acum. Equipo De Computación		-\$756.91	-\$1,513.82	-\$2,270.73	-\$2,270.73	-\$2,270.73
Muebles Y Enseres	\$1,706.93	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Dep. Acum. Muebles Y Enseres	-\$170.69	-\$341.39	-\$512.08	-\$682.77	-\$853.47	-\$1,024.16
<b>Activos Diferidos</b>	<b>\$1,120.00</b>	<b>\$1,120.00</b>	<b>\$1,120.00</b>	<b>\$1,120.00</b>	<b>\$1,120.00</b>	<b>\$1,120.00</b>
Gastos De Constitución	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00	\$800.00
Permiso De Cuerpo De Bomberos	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00
Permiso Sanitario	\$270.00	\$270.00	\$270.00	\$270.00	\$270.00	\$270.00
Marcas Y Patentes	\$80.00	\$80.00	\$80.00	\$80.00	\$80.00	\$80.00
<b>Pasivo</b>	<b>\$28,741.18</b>	<b>\$20,016.87</b>	<b>\$10,462.78</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$0.00</b>
Proveedores (Cuentas Por Pagar)	0	\$80,674.56	\$81,400.63	\$82,133.24	\$82,872.44	\$83,618.29
Pasivo A Largo Plazo	\$28,741.18	\$20,016.87	\$10,462.78	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>Patrimonio</b>	<b>\$12,021.93</b>	<b>\$204,670.12</b>	<b>\$271,245.55</b>	<b>\$364,120.87</b>	<b>\$488,674.21</b>	<b>\$648,444.66</b>
Capital Social	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad Retenida		\$0.00	\$24,238.46	\$66,826.77	\$130,886.74	\$220,238.10
Utilidad Del Ejercicio		\$24,238.46	\$42,588.31	\$64,059.98	\$89,351.35	\$118,004.23
<b>Pasivo + Patrimonio</b>	<b>\$40,763.11</b>	<b>\$224,686.99</b>	<b>\$281,708.33</b>	<b>\$364,120.87</b>	<b>\$488,674.21</b>	<b>\$648,444.66</b>

Es importante mencionar que según el balance general refleja que el mismo posee una utilidad creciente conforme la proyección de los años establecidos, dándonos a conocer que el proyecto tenga una viabilidad positiva. Esto significa que el proyecto en sí tendrá una tendencia cíclica de crecimiento porcentual ascendente en donde según el esquema podemos ver que es rentable la política contable que está manteniendo la empresa.

Tabla 56  
*Estado de resultados*

<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ingresos</b>	\$175,215.28	\$204,301.02	\$238,214.99	\$277,758.68	\$323,866.62
Ventas	\$175,215.28	\$204,301.02	\$238,214.99	\$277,758.68	\$323,866.62
<b>Gastos Operativos</b>	\$134,931.67	\$136,063.10	\$137,204.71	\$137,599.69	\$138,761.94
Gasto Sueldo Y Salarios	\$ 16,837.60	\$ 16,989.14	\$ 17,142.04	\$ 17,296.32	\$ 17,451.99
Gasto Servicios Básicos	\$ 3,420.00	\$ 3,450.78	\$ 3,481.84	\$ 3,513.17	\$ 3,544.79
Gasto De Implementos Seguridad	\$ 6,000.00	\$ 6,054.00	\$ 6,108.49	\$ 6,163.46	\$ 6,218.93
Gastos De Insumos	\$ 80,674.56	\$ 81,400.63	\$ 82,133.24	\$ 82,872.44	\$ 83,618.29
Gasto De Publicidad	\$ 300.00	\$ 302.70	\$ 305.42	\$ 308.17	\$ 310.95
Gastos De Suministro De Oficina	\$ 453.60	\$ 457.68	\$ 461.80	\$ 465.96	\$ 470.15
Gastos De Mantenimiento	\$ 6,000.00	\$ 6,054.00	\$ 6,108.49	\$ 6,163.46	\$ 6,218.93
Otros Gastos	\$ 600.00	\$ 605.40	\$ 610.85	\$ 616.35	\$ 621.89
Gastos De Imprevistos	\$ 11,428.58	\$ 11,531.43	\$ 11,635.22	\$ 11,739.93	\$ 11,845.59
Gasto Depreciación	\$ 5,217.34	\$ 5,217.34	\$ 5,217.34	\$ 4,460.43	\$ 4,460.43
Gasto De Amortización	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00
<b>Utilidad/Perdida Operativa</b>	\$ 40,283.61	\$ 68,237.92	\$101,010.28	\$140,158.99	\$185,104.67
Gasto Financiero	\$ 2,262.50	\$ 1,432.73	\$ 524.03	\$ -	\$ -
<b>Utilidad/Perdida Bruta</b>	\$ 38,021.11	\$ 66,805.19	\$100,486.24	\$140,158.99	\$185,104.67
15% Empleados	\$ 5,703.17	\$ 10,020.78	\$ 15,072.94	\$ 21,023.85	\$ 27,765.70
Impuesto A La Renta 25%	\$ 8,079.49	\$ 14,196.10	\$ 21,353.33	\$ 29,783.78	\$ 39,334.74
<b>Utilidad Del Ejercicio</b>	\$ 24,238.46	\$ 42,588.31	\$ 64,059.98	\$ 89,351.35	\$118,004.23

El estado de resultado es uno de los indicadores más importantes para medir la rentabilidad de un proyecto, situándolo al caso del presente emprendimiento podemos destacar que existe en si una utilidad tomando en cuenta que los gastos con relación a los ingresos son mucho menores. Esto se debe a la adquisición de los materiales de elaboración del queso de zapallo lo que permite que el mismo sea rentable y se utilice menores cantidades de ingredientes por cada unidad producida.

### 5.14.5 Flujo de caja

Tabla 57  
*Flujo de efectivo*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Fuentes	\$28,741.18	\$175,215.28	\$204,301.02	\$238,214.99	\$277,758.68	\$323,866.62
Ventas		\$175,215.28	\$204,301.02	\$238,214.99	\$277,758.68	\$323,866.62
Préstamo	\$28,741.18	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Usos	\$40,200.97	\$159,701.14	\$171,266.80	\$184,617.79	\$188,407.32	\$205,862.39
Para Inversión	\$40,200.97	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Capital De Trabajo	\$11,823.69	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Activo Fijo	\$28,377.28	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Para Costos Y Gastos		\$159,701.14	\$171,266.80	\$184,617.79	\$188,407.32	\$205,862.39
Gasto Sueldos Y Salarios		\$16,837.60	\$16,989.14	\$17,142.04	\$17,296.32	\$17,451.99
Gasto Servicios Básicos		\$3,420.00	\$3,450.78	\$3,481.84	\$3,513.17	\$3,544.79
Gasto De Transporte		\$6,000.00	\$6,054.00	\$6,108.49	\$6,163.46	\$6,218.93
Gastos De Insumos O Materia Prima		\$80,674.56	\$81,400.63	\$82,133.24	\$82,872.44	\$83,618.29
Gasto De Publicidad		\$300.00	\$302.70	\$305.42	\$308.17	\$310.95
Gastos De Suministros De Oficina		\$453.60	\$457.68	\$461.80	\$465.96	\$470.15
Gastos De Mantenimiento		\$6,000.00	\$6,054.00	\$6,108.49	\$6,163.46	\$6,218.93
Otros Gastos		\$600.00	\$605.40	\$610.85	\$616.35	\$621.89
Gastos De Imprevistos		\$11,428.58	\$11,531.43	\$11,635.22	\$11,739.93	\$11,845.59
Gasto Depreciación		\$5,217.34	\$5,217.34	\$5,217.34	\$4,460.43	\$4,460.43
Gasto De Amortización		\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00
Gastos Financieros		\$2,262.50	\$1,432.73	\$524.03	\$0.00	\$0.00
15% Empleados		\$5,703.17	\$10,020.78	\$15,072.94	\$21,023.85	\$27,765.70
Impuesto A La Renta 25%		\$8,079.49	\$14,196.10	\$21,353.33	\$29,783.78	\$39,334.74
Pago De Capital Préstamo		\$8,724.31	\$9,554.09	\$10,462.78	\$0.00	\$0.00
Flujo Neto	\$11,459.79	\$15,514.14	\$33,034.22	\$53,597.20	\$89,351.35	\$118,004.23
Flujo De Préstamo	-\$28,741.18	\$4,527.33	\$22,047.41	\$42,610.38	\$89,351.35	\$118,004.23
Flujo De Proyecto	-\$40,200.97	\$15,514.14	\$33,034.22	\$53,597.20	\$89,351.35	\$118,004.23
Flujo De Inversionista	\$0.00	\$15,514.14	\$33,034.22	\$53,597.20	\$89,351.35	\$118,004.23

A partir del flujo de caja podemos conocer los escenarios de las entradas y salidas de efectivo. Cabe destacar que según los requerimientos el flujo de caja apunta hacia una aprobación rentable debido a los bajos costos con relación al nivel de ingresos.

### 5.14.6 Evaluación Económica

Tabla 58

*Van*

Descripción	Flujo de Fondos					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Neto	\$-40,200.97	\$15,514.14	\$33,034.22	\$53,597.20	\$89,351.35	\$118,004.23
Flujo Actualizado	\$-40,200.97	\$14,225.33	\$27,773.66	\$41,318.60	\$63,159.57	\$ 76,483.91
<b>Van</b>						\$182,760.10

Tabla 59

*Tir*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Neto	\$-40,200.97	\$15,514.14	\$33,034.22	\$53,597.20	\$89,351.35	\$118,004.23
Flujo Actualizado	\$-40,200.97	\$ 8,432.94	\$17,956.24	\$29,133.55	\$48,568.25	\$ 64,142.94
<b>Tir</b>						83.97%

Por medio de la evaluación económica se puede lograr a constatar los dos principales indicadores económicos que permiten dar a conocer si el proyecto cuenta con una rentabilidad y a su vez es factible como empresa permitiendo que este tenga una ganancia financiera estableciéndose como una compañía que se segmente en el mercado al mediano plazo.

Es importante destacar que los dos indicadores financieros que se analizan en este punto es el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR) el cual según los datos mostrados en el flujo neto de efectivo brinda un valor de \$182,760.10 y una TIR del 83.97% siendo un porcentaje aceptable lo cual orienta a la empresa hacia un lineamiento de crecimiento económico.

Tabla 60

*Punto de equilibrio*

<b>Punto De Equilibrio</b>	<b>Año 1</b>	
Precio De Venta	\$	5.37
(-) Costo Variable	\$	2.47
(=) Contribución Marginal	\$	2.90
Costos Fijos	\$	95,560.12
Punto De Equilibrio Anual Un		32,992
Punto De Equilibrio Mensual Un		2,749
Punto De Equilibrio Anual\$	\$	177,104.56
Punto De Equilibrio Mensual \$	\$	14,758.71

En la Tabla No. 60 demuestra los valores que comprende el punto de equilibrio en el presente trabajo de investigación. Según la teoría financiera este ítem permitirá demostrar el nivel de ingresos mensuales o anuales que son necesarios para cubrir los costos fijos y los costos variables.

Según la proyección estimada referencial el punto de equilibrio esta entre las 32000 y 33000 unidades productivas aproximadamente, lo cual es un margen donde no existe ni perdidas ni ganancias en este proyecto, pero a partir de 33000 unidades adicionales se refleja el volumen de ingresos adicionales que se derivan al estado de resultados.

Tabla 61

*Calculo de punto de equilibrio*

Costo Fijo	\$95,560.12
Precio de Venta	\$ 5.37
Costo Variable Unitario	\$ 2.47
Punto de equilibrio	32,992



Figura 32 Punto de equilibrio

A través de los datos reflejados en el punto de equilibrio se enfatiza que como el trabajo investigativo no tiene un exceso de egresos debido a la aversión al riesgo presenta a partir de las 33000 unidades en adelante un excedente en los ingresos totales teniendo una relación con los indicadores financieros que dieron una

aceptación viable a Sweet Pumpkin como una compañía con una curva de crecimiento ascendente.

#### **5.14.7 Evaluación Financiera**

En la evaluación financiera se realiza un proceso de análisis similar con relación a los puntos anteriores relacionando EL VAN, LA TIR y el PR (periodo de recuperación). Según los datos reflejados, ambos indicadores apuntan a que el proyecto tiene un gran porcentaje de aceptación y tiene una rentabilidad absoluta que permite que en los 2 primeros años contables se recupere la inversión inicial y se pueda costear, como alternativa de crecimiento aplicar otro proyecto con el fin que Sweet Pumpkin pueda aperturar nuevas sucursales o incrementar la capacidad de producción de la planta operativa.

### 5.14.8 Relación beneficio – costo

Tabla 62

#### Relación costo beneficio

<b>Paybak / Años</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Inversión Inicial	\$40,200.97				
Flujo De Caja	\$15,514.14	\$33,034.22	\$53,597.20	\$89,351.35	\$118,004.23
Flujo De Caja Acumulada		\$48,548.37	\$102,145.56	\$191,496.92	\$309,501.15
Periodo De Recuperación	-\$8,347.39	-0.16 Año			
		12 Meses	-1.87		
		30 Días	-116		

**Tasa De Descuento** 9.06%  
**Relación Costo Beneficio**

N°	Inversión	Ingresos	Costos	Fne
0	\$-41,130.97			
1		\$175,215.28	\$ 137,194.17	\$ 38,021.11
2		\$204,301.02	\$ 137,495.83	\$ 66,805.19
3		\$238,214.99	\$ 137,728.75	\$ 100,486.24
4		\$277,758.68	\$ 137,599.69	\$ 140,158.99
5		\$323,866.62	\$ 138,761.94	\$ 185,104.67
		Ingresos	\$ 922,320.00	
		Costos	\$ 534,776.27	
		Costos + Inv.	\$ 493,645.30	
		<b>RBC</b>	<b>\$ 1.87</b>	

Es importante destacar que la relación beneficio costo de esta investigación da identificar un flujo neto de efectivo que crece en el primer año en 2.13% y para él lo cual evidencia que los ingresos totales duplican los costos esto quiere significar que

en teoría este proyecto debe ser considerado ya que cuenta con un nivel de aceptación de 1.87

### 5.14.9 Tiempo de recuperación de la inversión

Tabla 63

*Período de recuperación*

<b>PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN</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>
<b>Flujo Neto</b>	\$ -40,200.97	\$ 15,514.14	\$ 33,034.22	\$ 53,597.20	\$ 89,351.35	\$ 118,004.23
<b>Tasa de descuento</b>	9.06%					
<b>N°</b>	<b>FNE</b>	<b>(1+I)^</b>				
0	\$ -40,200.97	100%	\$ -40,200.97			
1	\$ 15,514.14	1.0906	\$ 14,225.33			
2	\$ 33,034.22	1.18940836	\$ 27,773.66			
3	\$ 53,597.20	1.297168757	\$ 41,318.60			
4	\$ 89,351.35	1.414692247	\$ 63,159.57			
5	\$ 118,004.23	1.542863364	\$ 76,483.91			
		<b>VAN</b>	<b>\$182,760.10</b>			
		<b>TIR</b>	<b>83.97%</b>			

El periodo de recuperación de la inversión o también conocido como PRI permite verificar en relación al tiempo cuanto se recuperará el total de la inversión a valor presente. En el caso del presente trabajo de investigación se evidencia que según los datos relacionados en donde están detallados la inversión inicial, el flujo neto de efectivo acumulado del año inmediato y el año anterior que se logra recuperar el capital inicial.

Es por esta razón que al formular estos puntos en mención da como resultado que el PRI se recupera en un lapso de 1 año 9 meses, si relacionamos con el pasivo no corriente podemos definir que al comparar con los 36 meses del financiamiento bancario hay una diferencia de 1 año 3 meses que son factibles a la empresa y permite liquidar esas cuotas en un solo pago disminuyendo el porcentaje de las

cuentas por pagar y mermando los gastos de Sweet Pumpkin para el tercer periodo contable.

#### 5.14.10 Análisis de sensibilidad

Tabla 64

*Análisis de los escenarios PMO*

<b>Escenario Pesimista 5%</b>		<b>Escenario Moderado 10%</b>		<b>Escenario Optimista 15%</b>	
TIR	65.00%	TIR	83.97%	TIR	96.57%
VAN	\$136,621.80	VAN	\$182,760.10	VAN	\$210,174.11
RBC	\$ 5.10	RBC	\$ 5.37	RBC	\$ 6.18

Para el análisis de sensibilidad hay que en primer lugar establecer si en la creación de Sweet Pumpkin se ha decidido tener una adversidad al riesgo ya que a partir de este supuesto se puede demostrar cómo se visualizan los tres escenarios en caso de existir algún factor exógeno que perjudique o beneficie la rentabilidad de la empresa. Entre estos escenarios se parte desde los porcentajes desde el 5% cuando es pesimista, el 10% cuando es moderado y el 15% cuando es optimista.

A través de los resultados obtenidos se evidencia que en cada uno de los indicadores financieros existe un grado de aceptación para el proyecto tal es el caso el escenario pesimista que cuenta con un VAN aceptable de igual manera la TIR con una RBC de 1.87 siendo viable ya que es mayor a 1

Para los otros escenarios existe un incremento para cada uno de los indicadores haciendo que en teoría financiera exista ganancia financiera y ganancia económica entre los periodos de los años contables anteriores lo cual permite establecer a Sweet Pumpkin como una empresa orientada al éxito.

### **5.15 Importancia**

En base a los resultados obtenidos tenemos como aceptación una TIR de 83.97% la misma que es rentable y un VAN de \$ 182,760.10 en donde brinda un acogedor resultado positivo del presente proyecto tomando en cuenta la adversidad al riesgo y a su vez que el mismo tenga como característica principal ser un producto novedoso e innovador. Este resultado permite a Sweet Pumpkin expandir su mercado a largo plazo no solo dentro de la ciudad de Guayaquil, sino que más bien puede extender sucursales en provincias de la costa y sierra convirtiéndolo en una franquicia.

### **5.16 Metas del proyecto**

- Convertir a Sweet Pumpkin en una franquicia a largo plazo
- Diversificar la producción a futuro con nuevos productos que generen una rentabilidad a largo plazo
- Mantener este producto a la vanguardia y establecerlo dentro del mercado interno de la ciudad.
- Contribuir directamente a la sociedad siendo un generador de empleo, el mismo que al incrementar la capacidad productiva de la misma forma crecería la nómina de colaboradores.

### **5.17 Finalidad de la propuesta**

Como conclusión podemos definir que este proyecto tiene como puntos a favor la optimización del gasto corriente y que el mismo pueda mantenerse permitiendo que los ingresos anuales incrementen con el objetivo que la rentabilidad crezca al mediano plazo y se recupere el capital en el menor tiempo posible.

En el transcurso de este capítulo se demuestra que a base del queso de zapallo se puede crear una empresa acoplada a los términos de emprendimiento e innovación, siendo esta atractiva para los consumidores y que los mismos sean un agente de dispersión para dar a conocer más el producto. Cabe destacar que el presente proyecto tiene como finalidad analizar la prefactibilidad de este emprendimiento lo cual puede ser ejecutado y plasmado como una nueva empresa que puede colaborar con la economía del país.

## 5.18 Conclusión

Una vez concluido el análisis económico y financiero del proyecto de prefactibilidad para la producción del queso de zapallo en la provincia del Guayas, se llegó a las siguientes conclusiones.

En base a los objetivos del capítulo se demuestra que el presente trabajo de investigación cumple con los parámetros de rentabilidad los cuales lo demuestran a través del estado de resultado en donde existe una utilidad gravable a partir desde el primer año con un valor de \$24,238.46 teniendo una tendencia en crecimiento ascendente incrementando su valor progresivamente.

Correspondientemente a través del presupuesto ejecutado para el equipamiento e implementación de la empresa se concluye que los costos y gastos brindan una relación de adversidad al riesgo debido a que se encuentra dentro del porcentaje asignado de inversión del proyecto. Esto significa que ante algún escenario que se presente como algún escenario endógeno, la empresa podrá afrontar el impacto de dicha externalidad ya que en el pago del préstamo bancario se lo finaliza en el mediano plazo.

Por otro lado, el tiempo de recuperación de inversión es de 1 año 9 meses, de igual forma se analizaron los tres escenarios de sensibilidad en el cual se pudieron observar que en cualquiera de estos ya sea este el pesimista, moderado y optimista, el proyecto es viable. En términos generales se puede concluir que el presente proyecto es rentable, dado que su TIR es de 83.97% y por ende tiene un VAN de \$ 182,760.10 positivo generando así rentabilidad al análisis del proyecto.

## Referencias

- Aquiño Abad Mayra Paola & Pérez Balseca Roxana Elizabeth. (s.f.). *Repositorio*. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec>
- Arias Fidas G. (2012). Investigación Documental. p. 23.
- Arias Fidas G. (2012). *Investigación Documental B2016*. Obtenido de <http://invdocumb2016.blogspot.com/2017/01/>
- Arias Fidas G. (2012). Investigación Documental B2016. p. 24.
- Arias Fidas G. (2012). Investigación Documental B2016. p. 26.
- BCE. (2015).
- Blank Leland T. & Tarquin Anthony J. (1992). *Ingeniería Económica*. México: Mc Graw Hill/Interamericana.
- BNF. (2014).
- Bonta Patricio & Farber Mario. (2002). *199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad*. Bogota: Grupo Norma. Obtenido de [www.norma.com](http://www.norma.com)
- Brenes Pedro. (2015). *Técnicas de Almacén*. Editex.
- Camejo Johanna. (28 de Noviembre de 2012). *Gestiopolis*. Obtenido de Indicadores de gestión ¿Qué son y por qué usarlos?: <https://www.gestiopolis.com/indicadores-de-gestion-que-son-y-por-que-usarlos/>
- Carhuallanqui Galindo Juan Carlos. (Marzo de 2013). Formulación y Evaluación de Proyectos. *Formulación y Evaluación de Proyectos*, p. 107. Lima, Perú: Universidad Continental S.A.
- Carhuallanqui Galindo Juan Carlos. (Marzo de 2013). Formulación y Evaluación de Proyectos. *Formulación y Evaluación de Proyectos*, p. 121. Lima, Perú: Universidad Continental S.A.
- Carhuallanqui Galindo Juan Carlos. (Marzo de 2013). Manual Autoformativo. *Formulación y Evaluación de Proyectos*, p. 107. Miraflores, Lima, Perú: Universidad Continental S.A.
- Castro Ricalde Diana, León Abril Alejandra & Ramírez Apérez Marissa. (2012). *Metodología de la Investigación*. México: Trillas.
- Cerda Gutierrez Hugo. (2008). *Los Elementos de la Investigación*.
- Chiliquinga Jaramillo M. P. & Vallejos Orbe H. M. (2017). *Costos Modalidad Órdenes de producción*. Ibarra, Ecuador: Universidad Técnica del Norte.
- CIDE. (2013).
- Córdoba Padilla Marcial. (2011). Formulación y Evaluación de Proyectos. p. 11. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

- Cunill Grau Nuria. (2004). Política y Gestión Pública, Fondo de Cultura Económica. Argentina.
- Danhke. (1989). *SlideShare*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/jhonnypicone/herndez-et-al-metodologia-de-la-investigacion>
- Diccionario de marketing /Cultural, S. A. (1999). p. 208. España.
- Durbán S. (2008). Dirección Financiera. Madrid, España: Mc Graw Hill/Interamericana de España.
- El Ciudadano. (2014).
- El Universo. (2015).
- Eslava José. (2003). Análisis Económico Financiero de las Decisiones de Gestión. *Análisis Económico Financiero de las Decisiones de Gestión*, p. 113. Madrid, España: ESIC Editorial.
- Fernández Iparraguirre José Luis & Casado Mayordomo Manuel. (2008). *Contabilidad Financiera para Directivos (5ta ed.)*. Madrid, España: ESIC Editorial.
- Fernández Mendieta Alexandra Maritza, Mazzini Chaguay Corina Alexandra & Vera Plaza Yasmina Ariana. (s.f.). *Scribd*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/290269419/PROYECTO-DE-PLAN-DE-MARKETING-Y-COMERCIALIZACION-DEL-PRODUCTO-DULCE-DE-ZAPALLO-ELABORADO-POR-LA-MICROEMPRESA-ALIMENTOS-PENINSULARES-ALIPEN>
- Friend Graham & Zehle Stefan. (2008). *Cómo Diseñar un Plan de Negocios*. Buenos Aires, Argentina: Copyright.
- Geoffrey Randall & Thomson. (2003). *Principios de Marketing*. (Sapin, Ed.)
- Gitman Lawrence J. (2007). *Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Sigchos. (2012). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Sigchos 2012-2020. Obtenido de <http://gadmsigchos.gob.ec/d2013/pdot%20total.pdf>
- Hector J. & Vargas B. (10 de Agosto de 2019). *DIPLOMADO EN TALENTO HUMANO, APLICADO A LA SEGURIDAD CIUDADANA COMO POLÍTICA PUBLICA*. Obtenido de <https://marlonriosaular.blogspot.com/2019/07/sistemas-administrativos-y-operativos.html>
- Helguera Pereda Lorenzo & Lanfranco Crespo Bruno. (Marzo de 2006). Riesgo y Rentabilidad en Empresas Ganaderas. p. 11. (p. I. INIA, Ed.) Montevideo, Uruguay: Hemisferio Sur S.R.L. Obtenido de <http://www.inia.org.uy/>
- Hernández Sampieri Roberto, Fernandez Collado & Baptista Lucio. (2003). Metodología de la Investigación. México: McGran-Hill. Obtenido de <https://es.slideshare.net/jhonnypicone/herndez-et-al-metodologia-de-la-investigacion>
- James Van Horne. (2012). Fundamentos de Administración Financiera. México: Pearson Educación.

- Jimenez Alejandro. (s.f.). *Gestion de la Informacion para la Investigacion Documental*.  
Obtenido de <https://sites.google.com/site/alejandrojimenezfdi/unidad-4--gestion-de-la-informacion-para-la-investigacion-documental/4-1-3-localizacion-seleccion-y-acopio-de-informacion-de-diferentes-fuentes>
- Juez Martel Pedro & Martín Molina Pedro Bautista. (2007). *Manual de Contabilidad para Juristas*. Madrid, España: Wolters Kluwer España.
- Kotler Philip, Armstrong Gary, Cámara Ibáñez Dionisio & Cruz Roche Ignacio. (2004). *Principios de Marketing*. Madrid.
- Landaure Juan Carlos . (28 de Junio de 2016). *Conexiónesan*. Obtenido de Costos de inversión y de operación en la formulación de un proyecto:  
<https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/costos-de-inversion-y-de-operacion-en-la-formulacion-de-un-proyecto/>
- Lic. Janeth Thompson B. (17 de Abril de 2009). *Todo Sobre Proyectos*. Obtenido de <http://todosobreproyectos.blogspot.com>
- Lombeida Guerrero Romulo Anibal. (s.f.). *Repositorio*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/2212/1/Tesis%20Romulo%20Lombeida%20Word%20ENTREGADA.pdf>
- Mankiw Gregory N. (2002). *Principios de Economía*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- Maria Emilia. (02 de Noviembre de 2003). *Teoría de las Inversiones*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/teoria-de-las-inversiones/>
- Marieta Leonor Tapia Muñoz. (Enero de 2007). Estudio de pre-factibilidad de proyectos sociales y productivos. *Caribeña de Ciencias Sociales*, p. 23.
- Marieta Leonor Tapia Muñoz. (2017). Estudio de pre-factibilidad de proyectos sociales y productivos. *Caribeña de Ciencias Sociales*. Obtenido de [www.eumed.net/rev/caribe/2017/01/pre-factibilidad.html](http://www.eumed.net/rev/caribe/2017/01/pre-factibilidad.html)
- Medina Salgado César. (2007). ¿Qué son los estudios organizacionales? *Universidad EAFIT*, p. 16.
- Méndez Rafael. (2012). *Formulación y Evaluación de Proyectos, Enfoque para Emprendedores*. Bogotá, Colombia: Copyright.
- Meza Orozco Jhonny de Jesús. (2009). Evaluación Financiera de Proyectos. *ECOE Ediciones*, p. 23.
- Meza Orozco Jhonny de Jesús. (2009). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Cartagena, Colombia: ECOE Ediciones.
- Murcia Jairo Dario. (2009). *Proyectos, Formulación y Criterios de Evaluación*. Bogota, Colombia: Alfaomega Colombiana S.A.
- Naresh Malhotra K. (1997). *Investigación de Mercados Un Enfoque Practico*. México: Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Palella Santa & Martins Feliberto. (2010). *Investigación Documental B2016*. p. 87.

- Palella Santa & Martins Feliberto. (2010). Investigación Documental B2016. p. 90.
- Palella, S & Martins, F. (2012). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Caracas, Venezuela: FEDUPEL.: de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Pampillón F., González Martha R., & Cubera, P. (Julio de 2012). Introducción al Sistema Financiero. p. 21. Madrid, España: Universidad Nacional de Educación a Distancia. Obtenido de <https://books.google.com/books?id=MWavvrBg1coC&pg=PT239&lpg=PT239&dq=la+rentabilidad+financiera+ROE+o+rentabilidad+del+capital+se+define+como+el+resultado+de+multiplicar+la+rentabilidad+del+activo+por+el+factor+de+apalancamiento+financiero,+cuanto+m%C3%A1>
- Pedro José Enrique Camposeco Montejo. (s.f.). *Análisis de la viabilidad económica financiera de proyectos empresariales*. Obtenido de <https://cdn.flipsnack.com/widget/v2/widget.html?hash=fvx963iko&t=1570846611>
- Pérez Porto Julián & Gardey Ana . (2010). *Definición de Insumo*. Obtenido de <https://definicion.de/insumo/>
- Pineda Criollo Diana Maricela. (s.f.). *Repositorio*. Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/2043/1/UNIVERSIDAD%20T%C3%89CNICA%20DEL%20NORT%20%20trabajo%20para%20empastado.pdf>
- Porter Michael. (s.f.). *Definición y concepto de Innovación*. Obtenido de "La ventaja competitiva de las naciones ": <https://www.webandmacros.com/innovacionconceptos.htm>
- Real Academia Española. (s.f.). *Asociación de Academias de la Lengua Española*. Obtenido de <https://www.asale.org/>
- Reid Allan L. (s.f.). *Las Técnicas Modernas de Venta y sus Aplicaciones*. México: Diana.
- Rendón Cobián Marcela & Montaña Hirose Luis. (2004). Contaduría y Administración. *Redalyc.org*, p. 2. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39521305>
- Rentabilidad Financiera*. (s.f.). Obtenido de <http://wiki-finanzas.com/index.php?seccion=Contenido&id=2012C0441>
- Rosales. (2008). Formulación y evaluación de proyectos. San José: ICAP. Obtenido de [dspace.ucuenca.edu.ec: http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/23637/1/TESIS.pdf](http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/23637/1/TESIS.pdf)
- Sapag Chain Nassir & Sapag Chain Reinaldo, & Sapag Puelma José. (2014). Preparación y Evaluación de Proyecto. p. 181. México, D.F., México: Mc Graw Hill Educación.
- Sapag Chaing Nassir, Sapag Chaing Reinaldo, & Sapag Puelma José. (2014). Preparación y Evaluación de Proyecto. p. 169. México, D.F., México: Mc Graw Hill Educación.
- Sapag N. (2008). Preparación y Evaluación de Proyectos. Bogota: Mac Graw Hill. Obtenido de [dspace.ucuenca.edu.ec: http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/23637/1/TESIS.pdf](http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/23637/1/TESIS.pdf)

- Snellen Bart. (1997). Operación y Mantenimiento de los Sistemas de Riego. En W. B. Snellen, *Manejo del Agua de Riego* (pág. p. 41). Roma, Italia: FAO, Organización de la Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.
- Suquilanda M. (s.f.). Producción orgánica de Cultivos Andinos (Manual Técnico) FAO, UNOCANC y Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Ecuador.
- Tamayo. (2012). *Metodología de Investigación Científica*. Obtenido de [http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Tamayo%20\(2012\)%20se%C3%B1ala%20que,y%20se%20le%20denomina%20la](http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Tamayo%20(2012)%20se%C3%B1ala%20que,y%20se%20le%20denomina%20la)
- Tamayo T & Tamayo M. (1997). Población y Muestra. p. 38. Obtenido de <http://shilyinfinity.blogspot.com/2014/09/poblacion-y-muestra-tamayo-y-tamayo.html>
- Thompson B. (2009). *ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD DE PROYECTOS SOCIALES Y PRODUCTIVOS*. Obtenido de <https://eumed.net/rev/caribe/2017/01/pre-factibilidad.html>
- Valdivia Miguel Mur. (2013). Gastos Pre-Operativos: Su Tratamiento. *Revista de Derecho*, 94.
- Vallejos Orbe & Henry Marcelo. (s.f.). *Costos Modalidad de Ordenes de Producción*. Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7077/1/LIBRO%20Costos>.
- Vallejos Orbe Henry Marcelo & Chilingua Jaramiilo Manuel Patricio. (s.f.). *Costos Modalidad órdenes de Producción*. Ibarra: UTN.

## Apéndices

### Apéndice A Logo Sweet Pumpkin



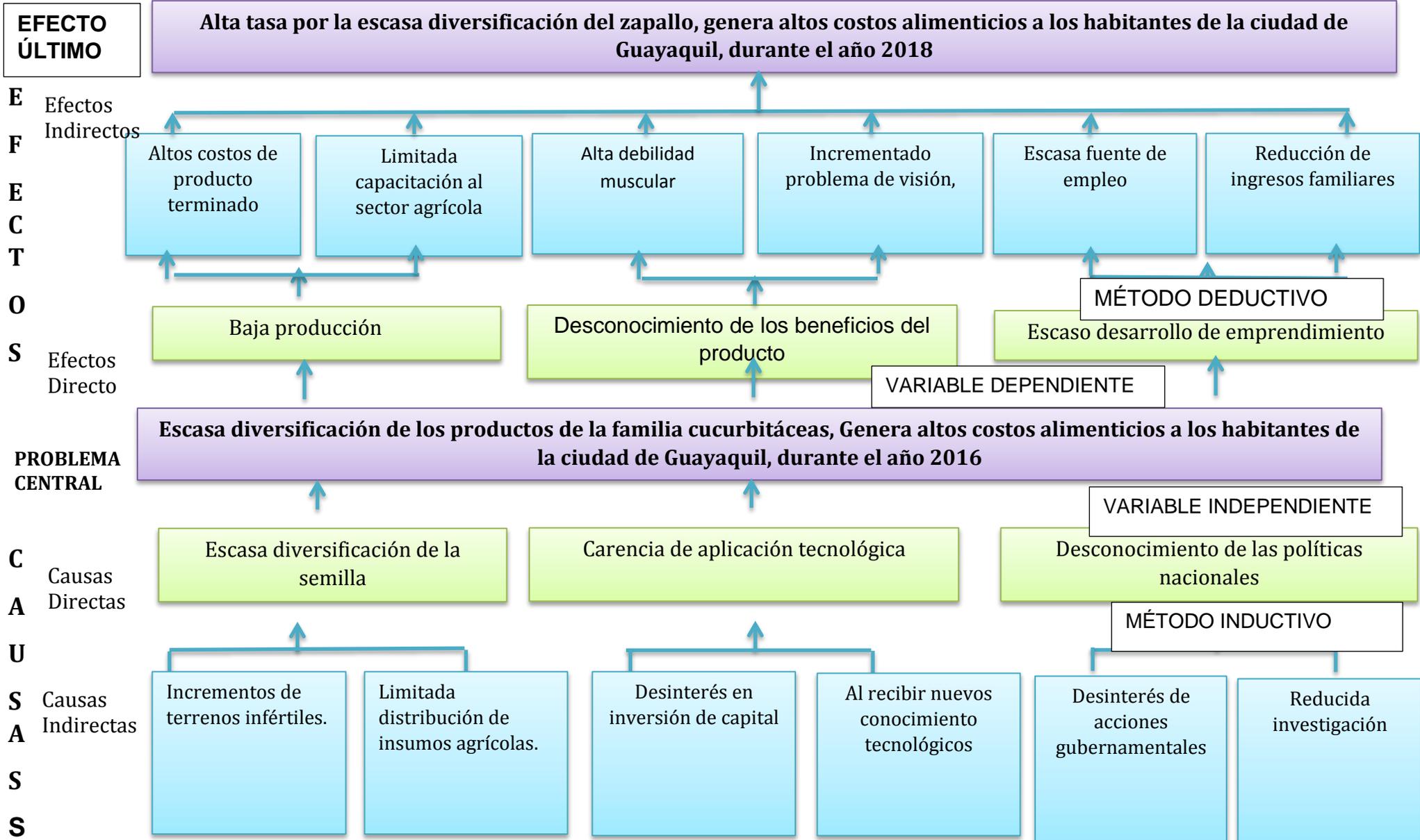
## Apéndice B Entrevista

- 1 ¿Cuál es el plazo de entrega del zapallo como materia prima?
- 2 ¿Si la materia prima sube?, ¿Con cuánta antelación se va a conocer?
- 3 ¿Cómo es la distribución diaria de los productos enviados por el vendedor?
- 4 ¿Qué Solución ofrece en el caso de que las materias primas tengan defectos en su producción o se hayan estropeado durante el transporte?
- 5 ¿Qué tipo de monitoreo ofrece y solución para los productos próximos a expirar o expirados?
- 6 ¿Cuál es el plazo de crédito que ofrecen?
- 7 ¿Realiza descuentos en la adquisición de materias prima cuando le compran por volúmenes considerados?
- 8 ¿Cuánta producción de zapallo realiza mensualmente?
- 9 ¿Tienen materia prima disponible para todo el año?
- 10 ¿Qué alternativas tienen si no sale una producción a tiempo?

### Apéndice C Encuesta

1. ¿Cuál es su sexo?
2. ¿Cuál es su edad?
3. ¿Le gusta el zapallo?
4. ¿Consume zapallo rutinariamente?
5. ¿Conoce usted los beneficios nutritivos en cuanto a los micros nutrientes y alimentos del zapallo en la salud del ser humano?
6. ¿De los productos derivados del zapallo cuál es de su agrado?
7. ¿Le gustaría a usted consumir productos elaborados a base de zapallo?
8. ¿Estaría usted dispuesto a consumir un dulce de queso de zapallo?
9. ¿En qué lugar le gustaría a usted encontrar el queso de zapallo?
10. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una porción de queso de zapallo?
11. ¿En qué clase de presentación le gustaría adquirir el queso de zapallo?

Apéndice D Árbol de problemas (-)



Apéndice E Árbol de objetivos (+)

