



**CARRERA DE
FINANZAS Y RELACIONES COMERCIALES**

**TESIS DE GRADO
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

**INGENIERO EN
FINANZAS Y RELACIONES COMERCIALES**

TEMA:

“ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROCESADORA DE PULPA DE LA GUAYABA Y SUS DERIVADOS COMO ALTERNATIVAS DE EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO”.

AUTORES:

GLENDIA GABRIELA ÁLVAREZ RODRÍGUEZ
HORACIO JUNIOR GARCÍA SALAZAR

DIRECTORA DE TESIS:

ING. NANCY GISSELA BRAVO ROSILLO

PORTOVIEJO – MANABÍ – ECUADOR

2014

ING. NANCY GISSELA BRAVO ROSILLO
CATEDRÁTICA DE LA CARRERA DE FINANZAS Y RELACIONES
COMERCIALES DE LA UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE
PORTOVIEJO.

CERTIFICA

Que los egresados, **GLENDA GABRIELA ÁLVAREZ RODRÍGUEZ,**
HORACIO JUNIOR GARCÍA SALAZAR, realizaron su tesis de grado
titulada“**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA**
MICROEMPRESA PROCESADORA DE PULPA DE LA GUAYABA Y SUS
DERIVADOS COMO ALTERNATIVAS DE EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD
DE PORTOVIEJO”, previo a la obtención del título de ingenieros en Finanzas y
Relaciones Comerciales, bajo mi dirección y supervisión, la misma que se encuentra
concluida en su totalidad.

ING. NANCY GISSELA BRAVO ROSILLO
DIRECTORA DE TESIS

CARRERA DE FINANZAS Y RELACIONES COMERCIALES

TESIS DE GRADO

“ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROCESADORA DE PULPA DE LA GUAYABA Y SUS DERIVADOS COMO ALTERNATIVAS DE EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO”, presentado por los estudiantes **GLENDA GABRIELA ÁLVAREZ RODRÍGUEZ, HORACIO JUNIOR GARCÍA SALAZAR**, luego de haber sido analizada y revisada por los señores miembros del Tribunal en cumplimiento de lo establecido en la Ley, se da por **APROBADA**.

El Tribunal de Grado está conformado por los siguientes miembros:

Eco. Julio Cesar Silva Ruiz
DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Gissela Bravo Rosillo
DIRECTORA DE TESIS

Ing. Consuelo Pinargote Ángel
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Grace Rodríguez Loor
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DECLARACIÓN DE AUTORÍA.

Nosotros: **Glenda Gabriela Álvarez Rodríguez, Horacio Junior García Salazar,** autores de la investigación respectivamente, libre y voluntariamente declaramos, que el trabajo de grado titulado:

“ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PROCESADORA DE PULPA DE LA GUAYABA Y SUS DERIVADOS COMO ALTERNATIVAS DE EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO”

Es original y no constituye plagio o copia alguna, de ser comprobado lo contrario nos sometemos a las disposiciones legales pertinentes.

Atentamente,

Glenda Gabriela Álvarez Rodríguez

AUTOR DE TESIS

Horacio Junior García Salazar

AUTOR DE TESIS

DEDICATORIA

El esfuerzo, dedicación, constancia diaria conciben que obtengamos grandes logros en nuestras vidas, este éxito hago extensivo mi reconocimiento.

A, DIOS, el ser supremo, dador de la vida, por haberme otorgado sabiduría y luz en este largo camino para terminar con éxito el objetivo deseado.

A MIS PADRES, HERMANOS, ESPOSO, HIJOS Y FAMILIARES, por brindarme su apoyo incondicional y ser verdaderos amigos, siendo los impulsores para obtener este logro, mis más sinceros agradecimientos.

A la Universidad San Gregorio de Portoviejo por abrirme las puertas del saber, proporcionándonos fuentes continuas de prácticas y conocimientos, que serán apoyo en nuestra vida profesional.

A, TI compañero de tesis Junior García Salazar que con paciencia y perseverancia le distes constancia a nuestro trabajo.

Glenda Gabriela Álvarez Rodríguez

DEDICATORIA

La preparación del hombre será siempre cuestión de conducta, será para muchas cuestiones de capricho, pero el saber valorar un esfuerzo no tiene parangón, es digno de admirar, ya que al fin y al cabo una persona se convierte usualmente en aquello que él cree que es.

Este esfuerzo arduo, de varios años entre aula, trabajos grupales, exposiciones y foros ha llegado a cristalizarse de la mejor manera; donde acaba otra etapa de mi vida, pero que así mismo da principio a más desafíos y horizontes por sortear.

Quiero agradecer la fuerza dada, por nuestro señor Jesucristo hacia mi persona, en primer lugar a Él, como Dador de todo bien y del que se derivan el resto de cosas, con lo cual nos podemos esforzar cada día más en la vida cotidiana y de igual modo llegar al epílogo de éste trabajo de tesis.

Mis padres, hermanos, por brindarme su apoyo incondicional y ser verdaderos amigos, siendo los impulsores para obtener este logro, mis más sinceros agradecimientos.

A la universidad San Gregorio de Portoviejo, autoridades y docentes que me brindaron los conocimientos necesarios en formación académica y humanística para forjarme como un buen profesional y ser humano y poder contribuir de buena manera con el desarrollo del país desde cualquier función que desempeñe.

A mis compañeros de curso y promoción, que nos propusimos esta meta, y luchamos cada uno por conseguirla, y en especial a mi compañera de tesis, Glenda Álvarez Rodríguez que juntos hemos cumplido con nuestro propósito, por su fuerza de voluntad y por los ánimos.

Horacio Junior García Salazar

AGRADECIMIENTO

A **Dios**, dueño de nuestras vidas, que nos da sabiduría y entendimiento para poder asimilar todas las filosofías del mundo actual.

A la Universidad San Gregorio de Portoviejo por ser un ente aportador de desarrollo para la ciudad Portovejense y la provincia de Manabí.

A la carrera de Finanzas y Relaciones Comerciales quien a través de sus autoridades encabezado por el Economista Julio Silva, nos prestó todas las facilidades para que nuestra propuesta planteada llegue a su culminación.

Al Economista y Economista, por sus acertadas sugerencias y valiosos aportes durante el desarrollo de la tesis.

A nuestra directora de tesis Ingeniera Nancy Gissela Bravo Rosillo por su gran colaboración en el desarrollo de la misma aportándonos con su intelecto, capacidad y experiencia científica fundamental para la culminación de nuestro trabajo.

A nuestros amigos, familiares y compañeros y clases por haber compartido tristezas y alegrías, victorias y derrotas, pero siempre forjando la unidad.

Los Autores

RESUMEN

Este estudio se realizó con la finalidad de determinar la prefactibilidad de crear una microempresa procesadora de pulpa de la guayaba y sus derivados en la ciudad de Portoviejo, en la autopista del Valle Manabí Guillem Vélez, donde sería una alternativa para la generación de empleo, dotando de ingresos a muchas familias del lugar, La guayaba es una fruta tradicional y muy importante para la digestión del ser humano y es utilizado y consumido a nivel mundial, por muchas personas para el cuidado de la salud y por las propiedades y beneficios naturales que posee; cabe mencionar que también es perseguido por su carnosidad: para esta investigación se utilizó el método no experimental, inductivo y deductivo, para tener conocimientos acerca de la guayaba, donde se aplicó estudios de campo y documental, utilizando como instrumento las encuestas a los vendedores, consumidores y proveedores de la guayaba, para efectuar las tablas y gráficos estadísticos, que facilitan el análisis de los resultados obtenidos; con la creación de la microempresa procesadora de pulpa de guayaba, se quiso conocer acerca de la fruta, su origen, proceso, distribución y comercialización, para esto fue preciso realizar estudios de mercado, financieros, técnicos, y ambientales, para descartar inconvenientes en lo posterior, logrando obtener información veraz para tomar decisiones adecuadas.

PALABRAS CLAVE: microempresa, procesadora, generación de empleo, prefactibilidad, estudios, ingresos, encuestas, análisis, proyección, distribución, comercialización.

ABSTRACT

This study was conducted in order to determine the feasibility of creating a micro processor guava pulp and its derivatives in Portoviejo city, on the highway Manabí Guillem Valle Vélez, which would be an alternative for generating employment, providing of income for many local families, Guava is a traditional and very important for the digestion of human fruit and is used and consumed worldwide by many people to the health care and natural properties and benefits it has, it is noteworthy that it is also pursued by its meatiness: for this research, the non-experimental, inductive and deductive method was used to having knowledge of guava, where field studies and documentary was applied, using as an instrument surveys of retailers, consumers and suppliers of guava, to make the statistical tables and graphs, that facilitate the analysis of the results obtained; With the creation of the processing microenterprise guava pulp, we wanted to know about the fruit, its origin, processing, distribution and marketing, for this was necessary to conduct market research, financial, technical, and environmental, to rule out problems in back, managing to get accurate information to make good decisions .

KEY WORDS: micro processor, employment generation, feasibility studies, income, surveys, analysis, projection, distribution, marketing.

ÍNDICE

Certificación de Director de Tesis	li
Certificación del Tribunal	iii
Declaraciones de Autoría	iv
Dedicatorias	v
Agradecimiento	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
Índice	x
Índice de tablas	xiii
Índice de gráficos	xv
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	1
1. GENERALIDADES	3
1.1 Descripción de la Guayaba	4
1.2 Composición nutricional y bioquímica	6
1.3 Proceso de elaboración	8
1.3.1 Pulpa de la fruta	10
1.3.2 Bocado de la fruta	11
1.3.3 Producción y tipos de pulpa de guayaba	12
1.3.4 Características de la pulpa de guayaba	13
1.3.5 Tipos de empresas que expenden la pulpa de guayaba	13
1.3.6 La pulpa de guayaba a nivel comercial	14
CAPÍTULO II	16
2. MARCO LEGAL	16
2.1 Normativa legal y administrativa	16
2.2 Normativa administrativa interna	20
CAPÍTULO III	21
3. ESTUDIO DE MERCADO	21
3.1 Definición del producto	21
3.1.1 Análisis de la demanda	22
3.1.2 Distribución geográfica del mercado de consumo	23
3.1.3 Comportamiento histórico de la demanda	24
3.1.4 Proyección de la demanda	25
3.1.5 Análisis y resultados de las encuestas realizadas a los habitantes del Cantón Portoviejo	26
	x

3.2	Análisis de la oferta	34
3.2.1	Características de los principales productores o prestadores del servicio	35
3.2.2	Proyección de la oferta	35
3.2.3	Análisis de precios	36
3.2.4	Determinación del costo promedio	37
3.2.5	Análisis histórico y proyección de precios	37
3.2.6	Canales de comercialización y distribución del producto	38
CAPÍTULO IV		39
4.	ANÁLISIS TÉCNICO Y AMBIENTAL	39
4.1	Tamaño del proyecto	39
4.2	Factores determinantes del tamaño	40
4.3	Capacidad del proyecto	42
4.4	Localización del proyecto	43
4.5	Ingeniería del proyecto	45
4.6	Mecanismos de control	48
4.7	Análisis ambiental	51
4.7.1	Emisiones y residuos de la empresa	52
4.7.2	Riesgos de contaminación por emisiones y residuos	53
4.7.3	Mecanismos de control de contaminación	53
4.7.4	Actividades que general impactos	53
4.7.5	Componentes ambientales susceptibles de impactos	54
4.7.6	Identificación de impactos ambientales	54
4.7.7	Medio físico - Medio biótico	55
4.7.8	Medio socioeconómico y cultural	55
4.7.9	Calidad visual y paisaje	56
4.7.10	Metodología para la evaluación de impactos	58
4.7.11	Clasificación de los efectos sobre los factores del medio ambiente	59
4.7.12	Resultados de la evaluación ambiental del proyecto	59
4.7.13	Conclusión	60
CAPÍTULO V		61
5.	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO PARA LA ELABORACIÓN DE LA PULPA DE GUAYABA.	61
5.1	Inversión fija	61
5.2	Capital de operación	65
5.3	Costos fijos	67
5.4	Costos variables	71
5.5	Gastos de administración	75
5.6	Gastos de ventas	75

5.7 Gastos financieros	76
5.8 Estados financieros	78
5.9 VAN (Valor actual neto) y TIR (Tasa interna de retorno)	83
5.10 Punto de equilibrio	85
5.10.1 Cálculo del punto de equilibrio	87
5.11 Período de recuperación de la inversión	89
5.12 Análisis de sensibilidad	91
CAPÍTULO VI	93
6. EMPRENDIMIENTO	93
6.1 Emprendedor	93
6.2 Factores claves del éxito	93
6.3 Ventajas del emprendedor	94
6.4 Tipos de microemprendimiento	94
6.5 Microempresa	95
6.6 Análisis de la microempresa	96
6.7 Análisis de mercado	96
6.8 Tipos de microempresa	97
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	98
Conclusiones	98
Recomendaciones	100
BIBLIOGRAFÍA	102
WEBGRAFÍA	105
ANEXOS	106

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1	Contenido nutricional de la guayaba	6
Tabla N° 2	Análisis de la demanda	22
Tabla N° 3	Distribución geográfica del mercado de consumo	23
Tabla N° 4	Proyección de la demanda	25
Tabla N° 5	Descripción (consumo de la guayaba)	26
Tabla N° 6	Cómo utilizaría la pulpa de guayaba	27
Tabla N° 7	Con qué frecuencia consume la pulpa de guayaba	28
Tabla N° 8	Degustado de la pulpa de guayaba	29
Tabla N° 9	Sabor de la pulpa de guayaba	31
Tabla N° 10	Lugares que le gustaría vender la guayaba	30
Tabla N° 11	Consumidor de la pulpa de guayaba	32
Tabla N° 12	Presentación de la pulpa de guayaba	33
Tabla N° 13	Proyección de la oferta	34
Tabla N° 14	Proyección de oferta	35
Tabla N° 15	Determinación del costo promedio	37
Tabla N° 16	Análisis histórico y proyección de precios	38
Tabla N° 17	Capacidad del proyecto	42
Tabla N° 18	Identificación de impactos ambientales	54
Tabla N° 19	Factores del medio ambiente	59
Tabla N° 20	Inversión fija inicial	61
Tabla N° 20.1	Terreno y edificio	62
Tabla N° 20.2	Gastos de constitución	62
Tabla N° 20.3	Maquinarias y equipos	63
Tabla N° 20.4	Muebles y enseres	63
Tabla N° 20.5	Equipos de oficina	63
Tabla N° 20.6	Equipos de computación	64
Tabla N° 20.7	Vehículo	64
Tabla N° 20.8	Capital de trabajo	65
Tabla N° 21	Aportación de los socios y financiamiento	66
Tabla N° 22	Tabla de amortización	67
Tabla N° 23	Presupuesto para el personal	68
Tabla N° 24	Sueldos y salarios	69
Tabla N° 25	Materia prima directa	70
Tabla N° 26	Servicios básicos	70
Tabla N° 27	Depreciación	70
Tabla N° 28	Costo de producción	71
Tabla N° 29	Materias primas indirectas a utilizar	72
Tabla N° 30	Costos y gastos de producción proyectados	73
Tabla N° 31	Gastos de administración	76
Tabla N° 32	Gastos de ventas	76

Tabla N° 33	Ingresos por ventas realizadas	77
Tabla N° 34	Estado de resultado proyectado	81
Tabla N° 35	Estado de flujo de caja proyectado	82
Tabla N° 36	Tabla de flujos netos	85
Tabla N° 37	Resumen de costos y gastos del primer año	86
Tabla N° 38	Punto de equilibrio	88
Tabla N° 39	Período de recuperación de la inversión	89
Tabla N° 40	Análisis de sensibilidad	91

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1	Comportamiento histórico de la demanda	24
Gráfico N° 2	Descripción	26
Gráfico N° 3	Cómo utilizaría la pulpa de guayaba	27
Gráfico N° 4	Con qué frecuencia consume la pulpa de guayaba	28
Gráfico N° 5	Ha degustado alguna vez la pulpa de guayaba	29
Gráfico N° 6	Sabor de la pulpa de guayaba	30
Gráfico N° 7	Lugares que le gustaría la venta del producto	31
Gráfico N° 8	Consumidor de la pulpa de guayaba	32
Gráfico N° 9	Presentación de la pulpa de guayaba	33
Gráfico N° 10	Canales de comercialización y distribución	38
Gráfico N° 11	Mapa satelital	44
Gráfico N° 12	Mapa satelital	45
Gráfico N° 13	Plano del proyecto	47
Gráfico N° 14	Mecanismo de control de la microempresa de pulpa de guayaba y sus derivados	48

INTRODUCCIÓN

La creación de una microempresa procesadora de pulpa de guayaba y sus derivados, como alternativas de emprendimiento en el cantón Portoviejo sector Autopista del Valle Manabí Guillem Vélez, periodo 2013 – 2014, permitirá el desarrollo de un nivel económico efectivo en la población no solo de este lugar, si no de la provincia y del cantón.

Esta fruta es importante y utilizado por personas que quieren cuidar la salud, reemplazándolo y sintiéndose satisfecho con el consumo de batidos o comerse la pulpa, convirtiéndose indispensable en muchos hogares ecuatorianos y por ende del cantón Portoviejo y sus parroquias. La finalidad principal de este estudio es aportar empleos en el cantón Portoviejo, cuyo cantón es muy extenso y cuenta con un considerable número de habitantes dispuesta a trabajar por el bien de su pueblo.

Con la creación de esta microempresa generara un impacto cultural, social y económico que contribuya a mejorar la situación actual del Cantón y el país brindando oportunidades que fomente el desarrollo de habilidades y actitudes en el ámbito laboral, personal y educativo.¹

Esta fruta, puede ser cultivada en el cantón Portoviejo en zonas aledañas, en donde se la podría obtener a un mejor costo y mantenerse en perfecto estado, además de colaborar indirectamente con la oportunidad de darles empleo a otras personas en ese caso.

¹Recuperado en la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2010).<http://ftp.fao.org/docrep/fao/009/a0534s/a0534s00.pdf> desde el 19 de agosto 2013

Hay que tener presente que con la elaboración de la pulpa de guayaba, el beneficio a nivel gastronómico como también para prevenir enfermedades del corazón, evita accidente cerebro vasculares, infecciones y algunos tipos de cáncer.

Con la creación de la microempresa procesadora de pulpa de guayaba y sus derivados que se busca conocer acerca de la fruta y su origen, cuál es su proceso, distribución y comercialización, para esto es preciso realizar estudios de mercado, financieros, técnicos, y ambientales, para descartar cualquier inconveniente en lo posterior, logrando obtener información veraz para tomar decisiones adecuadas.

CAPÍTULO I

1. GENERALIDADES

El Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera menciona que la guayaba se originó en América Central y en la parte meridional de México, pero en la actualidad progresa en las tierras tropicales y subtropicales del mundo.

La guayaba es una fruta cuyo árbol tiene por lo general entre 2 a 8 m de altura, que posee una copa amplia y extendida que se ramifica cerca del suelo, su tronco es corto con ramas bajas, de color verde a café claro y está cubierto de una corteza lisa y escamosa, sus ramas jóvenes son cuadrangulares las flores son hermafroditas axilares que se presentan solitarias o en pequeños racimos que dan origen a un fruto autofecundado o polinización cruzada.²

El promedio total de producción de un árbol de guayaba en su primer año 100 frutos, logrando una fase de gestación en su quinto año cuando es capaz de producir 500 frutos y a partir de entonces mantiene ese nivel durante el resto de su vida. Su incremento y desarrollo se ve mejorado en aquellos lugares donde se mantienen temperaturas entre los 16 y 34 C, con un factor de humedad relativa entre 36 y 96%. Se recomienda su cultivo en la franja tropical y en zonas subtropicales que no rebasen los 1,400 metros sobre el nivel del mar con una precipitación anual de 1,100 a 1,800 mm³.”

²Recuperado en Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), desde el 19 de agosto, México 2010.

1.1. DESCRIPCIÓN DE LA GUAYABA

El artículo publicado sobre la guayaba indica que esta tiene forma ovalada que bajo la cascara se acierta una originaria capa de pulpa permanente aproximadamente 0,25 centímetros de espesor, su capa interior es más blanda, jugosa, cremosa y está repleta de semillas de constitución leñosa y dura, su peso oscila desde los 60 hasta los 500 gramos, su color verde pálido a amarillo en la etapa madura en algunas especies, rosa a rojo en otras.³

Se desarrolla muy bien en aquellos lugares en donde se tengan temperaturas entre los 16 a 34°C, humedad relativa entre 36 y 96%, condiciones que lo vuelven cultivable desde el nivel del mar hasta los 1,400 msnm, y con precipitación anual de 1,000 a 1,800 mm.

Esto le permite como fruta tropical producir todo el año; y por lo que se recomienda el riego en la época seca. Para la obtención de fruta de calidad, se prefieren suelos fértiles, profundos, ricos en materias orgánicas y bien drenadas.

A pesar de que el guayabo produce en casi cualquier tipo de suelo, los ideales son aquellos con PH entre 6 y 7, aunque se conoce de cultivos en PH de 4.5 hasta 8.2. Para el sembrío de esta fruta es la distancia depende del tipo y frecuencia de podas, en plantaciones comerciales normales se recomienda distancias de 4 a 6 m en cuadro o tres bolillo. La siembra se debe realizar al establecerse las lluvias entre abril y mayo.

De acuerdo a la topografía del terreno realizar el trazo. Los distanciamientos más recomendados son de 4 x 4 m y 4 x 5 m. Las dimensiones de los hoyos son de 0.60 x

³ Recuperado en Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), Desde el 19 de agosto

0.60 x 0.60 m. Se recomienda la propagación por injerto, con el fin de obtener plantas con las mismas características de las plantas originales de la Guayaba.

La cosecha en la fruta es manual. Generalmente el corte se hace en la etapa de madurez fisiológica cuando el fruto está completamente amarillo; sin embargo, algunos productores cosechan las guayabas en estado "sazón", es decir, cuando su color es verde limón, considerando el manejo de la fruta y la distancia a los centros de comercialización. Por injerto la planta puede iniciar la producción a los 6 meses después del trasplante si no se poda, al realizar esta práctica la cosecha se inicia a partir de los 10 meses, que es cuando la planta ya se ha formado y la cantidad de frutas dependerá de la cantidad de ramas formadas a través de las podas. De ahí la importancia de esta labor.

En términos generales, una planta en el primer año puede producir 100 frutos, se va incrementando en forma gradual hasta el quinto año, cuando alcanza los 500 frutos y así se mantiene constante durante el resto de su vida, a excepción de cuando se realiza la poda de renovación, que la producción vuelve a tener el mismo ciclo que al inicio. La fruta se debe cortar cuando está sazón para que tenga mejor sabor y consistencia, esto se nota cuando cambia el color externo de verde oscuro a verde claro. El uso de la guayaba es para el consumo humano como fruto fresco. Actualmente este cultivo está cobrando bastante auge debido a las facilidades de procesamiento para la producción de dulces, jaleas, almíbares, mermeladas y refrescos; algunos de estos, a la vez, sirven de materia prima para la industria de la panadería.⁴

⁴Recuperado en <http://www.sagarpa.gob.mx/tramitesyServicios/Paginas/aserca2.aspx>. desde el 19 de agosto 2013

1.2. COMPOSICIÓN NUTRICIONAL Y BIOQUÍMICA

Burga⁵, (2008) historiador y docente peruano dedicado al comercio de Perú, menciona que la composición química y valor nutritivo, la textura nutricional y bioquímica es el principio del bajo contenido de semillas de la guayaba (1.6-4.4%), su parte comestible es limitadamente alta, lo cual no solo incrementa su rendimiento para propósitos de procesamiento sino también incrementa su atractivo nutricional de alimentación.

En otro caso la guayaba es una excelente fuente de ácido ascórbico con mercados arriba de 100 mg/100 g. También es una excelente fuente de niacina, la porción comestible contiene más de 1 mg/100 g. Contiene calcio, hierro, fósforo, vitaminas como la riboflavina y fibra.

TABLA 1: CONTENIDO NUTRICIONAL DE LA GUAYABA

Porción comestible	82%
Energía	51 Kcal
Humedad	86.10%
Proteínas	0.8 g
Grasa	0.6 g
Cenizas	11.8 g
Carbohidratos	11.9 g
Fibra	5.6 g
Calcio	20 mg
Hierro	0.3 mg
Fósforo	25 mg
Retinol	32 mg
Ácido Ascórbico	183 mg
Tiamina	0.1 mg
Riboflavina	0.1 mg
Niacina	1.2 m

Fuente: Contenido nutricional guayaba. Valores para una porción de 100 g (INEGI, 2009)
Elaborado: Por los Autores

⁵Recuperado en: Burga y Duensing, (2008) <http://www.fao.org/docrep/t0395s/t0395s03.htm>. desde el 19 de agosto 2013

Como señala la tabla N. 1, el 86.10% tiene de humedad la guayaba como contenido nutricional para la vida del ser humano.

ÁCIDOS ORGÁNICOS.

Chang, (2007) comenta que la cromatografía de capa fina de los ácidos mostro la presencia de ácido láctico, málico, cítrico, ascórbico y galacturónico. Los ácidos cítrico y málico estuvieron presentes casi en las mismas cantidades y el ácido láctico estuvo presente en cantidades muchos menores en guayabas cultivadas., El ácido cítrico fue el ácido predominante con menores cantidades de ácidos málico y láctico. La acidez titulable de purés de guayabas cultivadas y guayabas silvestres fue de 18.40 y 14.08 calculado por 100 g, respectivamente. Aproximadamente el 40% de los carbohidratos totales son azúcares, los cuales incluyen fructuosa como el azúcar predominante, seguidos por glucosa y fructosa.⁶

CONSTITUYENTES VOLÁTILES.

Stevens, (2007) comenta que los constituyentes volátiles fueron separados por cromatografía de gases y fueron dirigidos a un espectrofotómetro de masas vía separador molecular. El hexano y cis-3-hexano-1-1 estuvieron presentes en altas concentraciones, y que se nivelaron otros alcohol pero en cantidades más pequeñas como el 2- metil-1-propanol, I- puntel- 3-ol, l-pentano, l-octanol y l-nonanol.

⁶Recuperado en http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/mca/salazar_g_c/capitulo4.pdf. desde el 19 de agosto 2013.

Otra característica del aceite de guayaba es el número presente de compuestos aromáticos, particularmente los ésteres. Una pequeña cantidad de benzaldehído está presente. Los compuestos aromáticos metil benzoato, β - fenil-etil acetato, metilcinamato y cinamil acetato estas presentes y probablemente contribuyen al agradable aroma frutal de la guayaba. Uno de los compuestos de los cuales sin duda contribuyen al aroma floral es el β -ionone. Pequeñas cantidades de limoneno y citral también son multitudes y son modelos de los terpenos encontrados en la guayaba.⁷

1.3. PROCESO DE ELABORACIÓN.

La investigación en la Universidad Técnica del Norte, (2013) define en su artículo que la guayaba es sembrada en el cantón Portoviejo y tramos aledaños, en un clima cálido templado, que suministran el medio ideal para el cultivo de cada fruta. Su gestación es totalmente natural y luego de la cosecha una cuidadosa selección provee de la mayor fruta de la que extrae su parte comestible (pulpa), base para una mejor preparación.

La pulpa de la guayaba es la parte comestible de las frutas, es decir, el producto obtenido de la ausencia de las partes comestibles carnosas de la fruta desechando la cáscara semillas y bagazo mediante procesos tecnológicos adecuados. Las pulpas se obtienen de frutas sanas, limpias, exentas de parásitos, residuos tóxicos de pesticidas y desechos animales o vegetales, frutas que han alcanzados un grado de maduración adecuado, por ende poseen un aroma, color y sabor característico y una textura firme, lo cual permite obtener una pulpa de alta calidad.⁸

⁷ Recuperado en Compuestos Orgánicos Volátiles en la Atmósfera de la gran Sabana, Concentraciones y Química Atmosférica. desde el 19 de agosto 2013

⁸Barbosa Santander, (2006) Convenio de Investigación para el Mejoramiento de la Industria Panelera (CIMPA). Producción de bocadillos de guayaba elaborados con panela. Instituto Colombiano Agropecuario. Colombia. editorial. (pág. 55 – 57)

El proceso de la elaboración de la guayaba es el siguiente:

- a) **Recepción:** Se evalúa la cantidad de la pulpa donde se inspecciona en forma visual, y se pesa.
- b) **Selección:** Se retira impurezas que contenga el fruto
- c) **Lavado:** La fruta se lava con agua, para eliminar las impurezas que alteren la calidad del producto.
- d) **Pre-tratamiento:** Para mejorar el rendimiento del jugo se ablanda la fruta con una pre-cocción en agua hirviente por cinco minutos.
- e) **Pulpatado:** Para separar la pulpa de las frutas de la cascara y semillas, se utilizan un pulpador como un tamiz fino.
- f) **Envasado:** La pulpa de frutas se puede envasar en fundas de aluminio, de polipropileno o en tachos plásticos.
- g) **Tratamientos de conservación:** Para extender el tiempo de vida útil del producto se utiliza un método de conservación.
- h) **Congelación:** La pulpa se congela rápidamente, y la temperatura de mantenimiento es de 18 C, el tiempo de conservación es de máximo un año. Su uso es doméstico o industrial.
- i) **Conservación Química:** En la pulpa se agregan conservantes, en una proporción no mayor a 0,1% dependiendo el tiempo de conservación esperado.
- j) **Embalaje:** Cuando el producto se comercializa por unidades se embala en cajas que contienen un número determinado de unidades.

1.3.1. PULPA DE LA FRUTA.

El Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza, (2007) informa que la pulpa de la guayaba es un fruto pastoso, no descompuesto, ni espeso, ni agrio, obtenido por la desintegración y tamizado de la fracción comestible de frutas frescas, sanas, maduras y limpias que corresponde a la familia de las Mirtáceas la cual rodean a más de 3.000 variedades de árboles y arbustos de los cinco continentes. Algunas guayabas son dulces, semiácidas y ácidas pero cuando están maduras exhalan un profundo aroma que las hace muy sugestivas y tentadoras son rica en nutrientes que en la Segunda Guerra Mundial se incluyó en las provisiones para los soldados su componente mayoritario es el agua (78%).⁹

También se dice que es una fruta rica en vitamina C (interviene en la formación de colágeno, huesos y dientes, glóbulos rojos y favorece la absorción del hierro de los alimentos y la resistencias a las infecciones), aún más que limón, naranja o toronja, pues se calcula que en promedio 100 gramos de guayaba contienen más de 180 miligramos de esta vitamina, dosis más que suficiente para cubrir los 60 mg diarios que necesita una persona adulta. Por esta razón es el antigripal natural.

También contiene provitamina A (carotenos), que auxilian en la buena conservación de la vista y es importante para los ciertos tejidos de la piel pueden crecer y generarse con normalidad también se pueden destacar su aporte de potasio que ayuda a controlar la presión arterial y es necesario en la transmisión de impulsos nerviosos; evita calambres y contribuye en procesos mentales que permiten al cerebro. Su

⁹Recuperado en Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza, desde el 19 de agosto 2013.

aporte de fibra es elevado por lo que posee un suave efecto laxante y previene o reduce el riesgo de ciertas alteraciones y enfermedades.”¹⁰

1.3.2. BOCADILLO DE LA FRUTA.

Barbosa, Santander. (1992) menciona que el bocadillo de fruta es una composición de pulpa de fruta y azúcar que se ha concentrado hasta un punto tal que al congelar la masa se vuelve sólida. Su proceso del bocadillo de fruta es el siguiente:

- a) Pulpa de fruta: Es un proceso pastoso.
- b) Formulación: Pesar la pulpa obtenida y por aparte pesar el azúcar.
- c) Cocción: Cocinar la pulpa en una marmita o bien en una olla de tamaño apropiado. Cuando la temperatura sube a 50 grados centígrados, agregar el azúcar y dejar hervir durante 20 a 25 minutos. Agitar constantemente para evitar que la mezcla se pegue.
- d) Punteo: Se continua con el proceso de cocción hasta alcanzar entre 72 y 75 brix, medidos con el refractómetro. Si no se dispone de este aparato se puede hacer pruebas empíricas, por ejemplo, se coloca una porción de líquido sobre una superficie fría, cuando solidifica y se despega de la superficie porque ya tiene el punto.
- e) Molde: El líquido caliente se vierte en bandejas de metal, que han sido previamente engrasadas para que el bocadillo no se adquiera, hasta formar una capa de unos 4cm, de espeso. Se cubren con papel encerado y se dejan enfriar al ambiente por 12 horas.

¹⁰Centro Agronómico (2007), Tropical de Investigación y Enseñanza. Reino Unido España. Editorial. (pág. 45)

- f) Empaque: Una vez que el bocadillo está bien duro, se vuelva el molde para despegar el producto y se corta en bloques rectangulares (por ej. 5*15 cm), se envuelven en plástico celofán y luego en empaques de cartón para su comercialización.
- g) Etiquetado: La etiqueta se pega a mano o mecánicamente. La etiqueta deberá contener los requisitos legales (nombres del producto, fecha de vencimiento, composición, etc.).
- h) Almacenamiento: El bocadillo se debe guardar en un lugar fresco, seco y limpio hasta el momento de su distribución. A una temperatura ambiental es superior a 30 grados centígrados.¹¹

1.3.3. PRODUCCIÓN Y TIPOS DE LA PULPA DE GUAYABA.

El estudio del sistema agroalimenticio localizado, sial¹², (2009) de la concentración de fábricas de bocadillo de guayabas comenta que este producto se lo cultiva en el Ecuador en un 100%, específicamente en Santa Elena, distribuyéndose a gran parte del país, siendo requerido especialmente por los adultos, quienes imaginan que la pulpa de guayaba es sinónimo de salud y vitalidad.

Los principales países productores por la pulpa de guayaba y en principal Brasil productor en América y uno de los exportadores más importante y lo sigue Colombia, Ecuador, Perú, México, Costa Rica y Puerto Rico.

¹¹Barbosa Santander, (2006) Convenio de Investigación para el Mejoramiento de la Industria Panelera (CIMPA). Producción de bocadillos de guayaba elaborados con panela. Instituto Colombiano Agropecuario. Colombia. editorial. (pág. 55 – 57)

¹²Estudio del sistema agroalimenticio (2009) localizado, sial, de la concentración de fábricas de bocadillo de guayaba en las provincias Vélez y Ricaurte en Colombia. Edición. produmedios. (pág. 33 – 35)

La guayaba ayuda a la antibiótica, anti diarreica, astringente, desinflamante, expectorante, sedante, sudorífica y además posee el más alto nivel de vitamina c, también los frutos y hojas cocidas pueden tomarse para el tratamiento de problemas digestivos, catarros y tos.

1.3.4 CARACTERÍSTICAS DE LA PULPA DE GUAYABA.

Los filósofos Prada Forero Luz Esperanza, Vega Páez Judith Andrea comenta que la pulpa de guayaba es consumida por el ser humano por las características que posee, entre las que se tienen: el alto contenido de sustancias antioxidantes, que reduce el colesterol, previene el cáncer oral, mejora la fertilidad masculina, reduce el acné, protege la vista, mantiene los dientes sanos, elimina el mal aliento y lucha contra la diabetes.

Estos componentes antioxidantes, protegen la piel y refuerzan el sistema inmunitario del organismo, las propiedades astringentes del jugo, darán una textura mejorada a la tez, y mejoraran los problemas que se puedan tener en la piel.¹³

1.3.5. TIPOS DE EMPRESAS QUE EXPENDEN LA PULPA DE GUAYABA.

Torres flores¹⁴, (2010) define en su artículo que se debe considerar la producción de la pulpa de guayaba en donde el primero hace referencia al producto de la cosecha,

¹³Prada Forero Luz Esperanza, Vega Páez Judith Andrea, (2007) Producción de deditos, Bocadillo veleno combinado con dulce de leche. Colombia. Edición. Programa para el desarrollo de la minicadena del bocadillo en Santander.(pág. 23 – 24)

¹⁴ Torres Flores Verónica Irene, (2010) Determinación del Potencial Nutritivo y Funcional de Guayaba (*Psidiumguajava* L.), cocona (*solanumsessiliflorumdunal*) y camucamu(*Myrciariadubiavaugh*). Editorial. (pág. 22)

mientras que el segundo corresponde al proceso de secado del producto. Además del tradicional del sachet, en la actualidad existen también empresas que se dedican a la producción de la pulpa de guayaba en bebidas líquidas.

Es así que se instauró la microempresa procesadora de pulpa de guayaba, en donde fadesa fue el primero en intentar entrar en el mercado ecuatoriano, empezando primero con una versión en líquido y en varios tamaños, pero los resultados no fueron satisfactorios, teniendo una segunda versión en pulpa, distribuyéndose en restaurantes, mercados comerciales, a nivel nacional.

En el Ecuador, Fadesa tiene un respaldo de más de 40 años de experiencia en el sector industrial, como uno de los líderes a nivel local y regional convencido con una visión muy clara por parte de sus fundadores.

Estos cambios originados por las personas, se realizan a través de los gustos y preferencias del ser humano, ya que las nuevas generaciones de quienes efectúan el consumo son cada día más exigentes, basadas en la tecnología, información y procesos de comunicación.

1.3.6. LA PULPA DE GUAYABA A NIVEL COMERCIAL.

La fundación de desarrollo Agropecuario, INC, (2008) define su artículo que es un producto que en la actualidad está siendo muy consumido por un sinnúmero de personas que creen en efectos beneficiosos para la salud, por lo que es muy aceptado por la ciudadanía y por ende muy comercial, siendo factible para las empresas distribuidoras. Las condiciones naturales y agroclimáticas prevaecientes en el

territorio nacional, la producción de frutales es muy importante y muy diversificada.

15

A nivel nacional ha tenido éxito rotundo, debido a las características, propiedades y presentación que posee, en la actualidad la guayaba posee como decimo frutal con mayor producción en el país, el mismo que por su presentación, precio y buen sabor, es consumido por la gran parte de la población ecuatoriana, por ser un producto acorde al bolsillo de cada persona.

Por esta razón, se inclinó este estudio por este producto en pulpa de guayaba y sus derivados, el mismo que es novedoso y que acaparará la atención de los posibles consumidores, los cuales a través de una buena publicidad y promoción tendrá el éxito esperado.

¹⁵Fundación de desarrollo agropecuario, INC. serie cultivos. Santo Domingo Republica Dominicana. Edición. Pedro Pablo Peña. (pág. 23 – 33)

CAPÍTULO II

2. MARCO LEGAL

2.1 NORMATIVA LEGAL Y ADMINISTRATIVA

En la ley orgánica de defensa del consumidor del capítulo II del derecho y obligaciones de los consumidores comenta que el Art. 4.- Derechos del consumidor.- Son derechos fundamentales del consumidor, a más de los establecidos en la Constitución Política de la República, tratados o convenios internacionales, legislación interna, principios generales del derecho y costumbre mercantil, los siguientes:

1. Derecho a la protección de la vida, salud y seguridad en el consumo de bienes y servicios, así como a la satisfacción de las necesidades fundamentales y el acceso a los servicios básicos.
2. Derecho a que proveedores públicos y privados oferten bienes y servicios competitivos, de óptima calidad, y a elegirlos con libertad.
3. Derecho a recibir servicios básicos de óptima calidad.
4. Derecho a la información adecuada, veraz, clara, oportuna y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos, incluyendo los riesgos que pudieren prestar.
5. Derecho a un trato transparente, equitativo y no discriminatorio o abusivo por parte de los proveedores de bienes o servicios, especialmente en lo referido a las condiciones óptimas de calidad, cantidad, precio, peso y medida.

6. Derecho a la protección contra la publicidad engañosa o abusiva, los métodos comerciales coercitivos o desleales.
7. Derecho a la educación del consumidor, orientada al fomento del consumo responsable y a la difusión adecuada de sus derechos.
8. Derecho a la reparación e indemnización por daños y perjuicios, por deficiencias y mala calidad de bienes y servicios.
9. Derecho a recibir el auspicio del Estado para la constitución de asociaciones de consumidores y usuarios, cuyo criterio será consultado al momento de elaborar o reformar una norma jurídica o disposición que afecte al consumidor.
10. Derecho a acceder a mecanismos efectivos para la tutela administrativa y judicial de sus derechos e intereses legítimos, que conduzcan a la adecuada prevención, sanción y oportuna reparación de los mismos.
11. Derecho a seguir las acciones administrativas y /o judiciales que correspondan; y,
12. Derecho a que en las empresas o establecimientos se mantenga un libro de reclamos que estará a disposición del consumidor, en el que se podrá anotar el reclamo correspondiente, lo cual será debidamente reglamentado.¹⁶

COMO ESTÁ CREADA LA MICROEMPRESA PROCESADORA DE PULPA DE GUAYABA

Según las ordenadas de ley el contrato se rige mediante el código de comercio o convenio entre las partes siguiendo el código civil del Art. 2 de la ley de compañías. Existen cinco compañías de comercio siendo: la compañía en nombre colectivo; la compañía en comandita simple y dividida por acciones; la compañía de responsabilidad limitada; la compañía anónima, y, la compañía mixta, la misma que

¹⁶ Ley orgánica de defensa del consumidor. (2013). Disponible en: <http://www.cetid.abogados.ec/archivos/95.pdf>

están constituidas jurídicamente además reconocidas por la ley, la compañía accidental o cuentas en participación.

Al ser revisada la clasificación de Compañías del Ecuador, se determinó la forma correcta para la constitución de microempresa de lanas de ceibo, la cual se regirá por las siguientes consideraciones:

Art. 5.- las compañías constituidas en el Ecuador tendrán como principal domicilio en territorio nacional

Art. 20.- al estar constituidas las compañías en el Ecuador, estarán bajo vigilancia y control de la superintendencia de compañía, debiendo enviar el primer cuatrimestre de cada año lo siguiente:

- a) Las cuentas del estado de pérdidas y ganancias, como la memoria e informes de administradores y fiscalizadores establecidos por la ley, es decir el balance general anual y autorizado.
- b) La planilla de accionistas, socios, representantes legales y administradores.
- c) Toda la información contemplada por los reglamentos expuestos por la superintendencia de compañías.

La presentación de los documentos expuesto en el literal a) y b) deberán estar debidamente firmados debidamente firmados y autorizadas por las personas determinadas por los reglamento de la Superintendencia de Compañía así como también el balance general anual y estado de cuenta de pérdidas y ganancia.

SECCIÓN V

DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

El Art. 92.- deberá estar formado por tres o más personas, respondiendo únicamente a las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, haciendo

el comercio bajo, denominación objetiva añadiéndole “Compañía Limitada”. Y que no se confundiera con una existente. Los

Las Compañías de Responsabilidad Limitada se llevaran a cabo mediante a los siguientes artículos:

Art. 93.- La compañía limitada es mercantil no así sus integrante es decir no son de calidad comercial.

Las compañías son constituidas según las disposiciones de la presente sección:

Art. 94.- Las compañías limitadas podrán comercializar bajo responsabilidad de acto civiles, de comercio así como también de operaciones mercantiles regidas a la ley a excepción descapitalización y ahorro bancarios

Art. 95.- No podrá funcionar una compañía limitada sin los socios excede a más de quince, si lo hiciera se disolvería o se formaría otra compañía.

Art. 96.- El inicio de esta tipo de compañía será la fecha de inscripción del contrato social del Registro Mercantil.

Art. 97.- Las compañías limitadas son sociedades de capital para efectos fiscales y tributarios.

Art. 98.- En la constitución de una compañía limitada se interviene al existir capacidad civil para contratar. Por lo que el menor emancipado no necesita autorización especial en participar para la conformación de este tipo de compañías.

Art. 99.- No se podrá conformar este tipo de compañía entre padre e hijo y cónyuge que no estuviesen emancipados. ¹⁷

¹⁷ Ley de compañía (2013) Disponible en: http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4_ecu_comp.pdf

2.2. NORMATIVA ADMINISTRATIVA INTERNO

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO DE LA MICROEMPRESA PROCESADORA DE PULPA DE GUAYABA

Art. 1 **Artículo 1.-TERMINOLOGÍA.-** Con los términos “compañía” o “empleador” se designará en este reglamento de la microempresa procesadora de pulpa de guayaba y con la palabra “trabajadores” a los empleados que prestan sus servicios en y para la compañía antedicha.

Artículo 2.- ÁMBITO DE APLICACIÓN.- Este Reglamento regirá para todo trabajador con relación de dependencia laboral que preste sus servicios lícitos y personales en favor de la microempresa procesadora de pulpa de guayaba., en todos los establecimientos, oficinas, locales, bodegas, y demás dependencias de la compañía situados en la República del Ecuador.

Artículo 3.- Para conocimiento de los trabajadores, la microempresa procesadora de pulpa de guayaba entregará a cada uno un ejemplar de este reglamento y tendrá en permanente exhibición un ejemplar del mismo en el lugar de trabajo.

Artículo 4.- Tanto la microempresa como sus trabajadores quedan sujetos al estricto cumplimiento de las disposiciones de este reglamento, las cuales se entenderá incorporada a los contratos individuales de trabajo celebrados entre la compañía y sus trabajadores. Su desconocimiento no excusa a ningún trabajador ni empleador.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

Iván Thompson, (2013) comenta que la guayaba posee grandes ventajas nutricionales frente a otras frutas, a pesar de esto es un producto que se consume de manera ocasional. Existen regiones productoras en nuestro país en las que se han detectado serias deficiencias en aspectos como la planificación de la producción, la calidad de la fruta el procesamiento, y en general, en la infraestructura tecnológica a la que tiene acceso los productores.

Existe un mercado potencial para la guayaba a nivel nacional e internacional, el cual requiere que sean atendidas satisfactoriamente sus demandas, por lo que es necesario fortalecer el producto de tal manera que consiga desarrollarse hasta lograr niveles de desempeño que le permitan llegar al consumidor y satisfacer sus necesidades de este fruto en fresco y sus derivados. Para ello se han agrupado los productores y los demás entes involucrados en las labores de producción, transporte, transformación y comercialización de la guayaba de las diferentes regiones de nuestro país, formando Consejos Estatales y un Consejo Nacional Mexicano de la Guayaba A. C. (COMEGUAYABA) para impulsar el fortalecimiento del sistema de producto guayaba nacional. En la presente planeación estratégica detallamos la Misión, Visión y estrategias específicas para atacar la problemática prevaleciente alrededor de la producción de guayaba a nivel nacional. Se busca mejorar en general las condiciones actuales para favorecer la producción, conservación, tecnificación, industrialización y comercialización de la guayaba.

Asimismo, se busca dar un impulso a esta actividad productiva en beneficio tanto de los productores como de la sociedad en general pues se planea ofrecer productos de alta calidad, que satisfagan la demanda tanto de mercados del cantón de Portoviejo, logrando en consecuencia la reactivación de la economía de este sector.¹⁸

3.1.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Seang Rojas, (2009) define en su artículo que el análisis de la demanda constituye uno de los aspectos centrales del estudio de mercado, ya que a partir de este se puede interpretar y concluir si el negocio es viable o no.

Por la información recopilada se pudo dar paso a la creación de una empresa procesadora de pulpa de guayaba, la cual además debe ser una alternativa de desarrollo comunitario, también da la oportunidad de generar empleos entre los habitantes de la parroquia y cantón.¹⁹

TABLA N° 2: ANÁLISIS DE LA DEMANDA

ANÁLISIS DE LA DEMANDA PORTOVIEJO

AÑO	POBLACIÓN	DEMANDA SATISFECHA	DEMANDA INSATISFECHA	DEMANDA INSATISFECHA (FAMILIAS)	MERCADO META (FAMILIAS)
2010	302.829 habitantes	187.565	115.264	28.816	23.053

Fuente: INEC

Elaborado por: Autor de Tesis

De acuerdo al cuadro que antecede, se saca como promedio un aproximado de 28.816 familias, tomando en cuenta que cada familia puede tener 4 integrantes, de estos datos se considera que el mercado meta o consumidor estará representado por el 80,00% que equivale a 23.053 familias.

¹⁸Iván Thompson, (2009) Definición del producto. Reino unido. España. editorial. (pág. 22-27)

¹⁹ Recuperado en: Análisis de la demanda <http://proyectos-ittla.blogspot.com/2011/06/33-analisis-de-la-demanda.html>. desde el 19 de agosto 2013

De acuerdo a la pregunta 1 de las encuestas realizadas a la frecuencia de consumo de la pulpa de guayaba, se concluye que en promedio se expenderían aproximadamente 2 sachet de pulpa de guayaba mensual que al multiplicarlo por el número de familias se obtiene como resultado 46.106 unidades del producto mensual que serían vendidos a través de los supermercados y tiendas.

3.1.2. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL MERCADO DE CONSUMO

Se puede decir que la distribución geográfica del mercado se refiere a la totalidad de la población localizada en el cantón Portoviejo, que por su importancia, representa un punto estratégico para favorecer la comercialización a nivel nacional. Se utiliza en el mercado potencial que se describen en la siguiente manera:²⁰

**TABLA N° 3: DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO POTENCIAL
PORTOVIEJO**

DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO POTENCIAL DEL CANTÓN PORTOVIEJO	
CENTRO COMERCIALES	
1)	HPEMARKET
2)	AKI
3)	SUPERMAXI
4)	TÍA
5)	VELBONI

Fuente: Por los investigadores

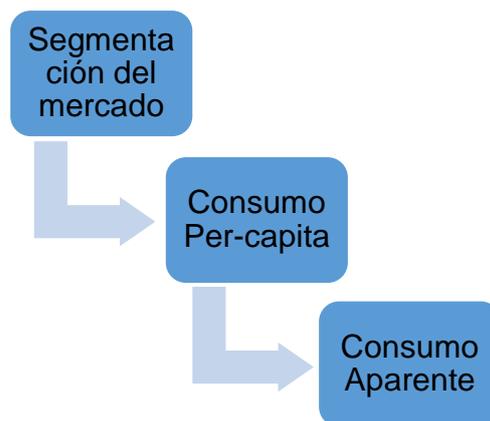
Elaborado por: Autores de tesis

Se escogió estos centros comerciales porque son acogedor para el mercado y las ventas de los productos, ya que la guayaba es comercial para el sector de Portoviejo.

²⁰Recuperado en: Distribución del mercado www.gestiopolis.com/segmentacion de mercados, desde el 19 de agosto 2013

3.1.3. COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA DEMANDA

El comportamiento histórico de la demanda se analiza a partir de los datos estadísticos del comportamiento de los bienes y servicios que han puesto en el mercado en la ciudad de Portoviejo.²¹



Segmentación del mercado:

Estos mercados se subdividen en submercados, donde se pueden identificar claramente en C/U.

- Número actual de usuarios
- Numero potencial de demandantes
- Ubicación geográfica detallada de los productos y distribuidores
- Frecuencia de adquirir el producto
- Concepto del usuario frente al producto
- Indicadores de cambio frente a hábitos de compra
- Características reales del usuario

²¹ Recuperado en: Comportamiento histórico de la demanda <http://www.eumed.net/librosgratis/2007c/334/Comportamiento%20Historico%20de%20la%20Demanda.htm> desde el 19 de agosto 2013.

3.1.4. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Se determina la demanda de acuerdo a las necesidades de los consumidores de la pulpa de guayaba considerando el tamaño del producto y que cuente con una mayor demanda de mercado en dicho cantón, de acuerdo al análisis de la demanda se toma en consideración que la pulpa de guayaba tendrá un consumo de 46.106 unidades mensuales en base al estudio de mercado, por tanto al multiplicar esta cantidad por un año se obtiene por resultado 553.272 (QUINIENTOS CINCUENTA Y TRES MIL DOS CIENTOS SETENTA Y DOS) unidades de sachet vendidas al transcurso del primer año de funcionamiento, de acuerdo a como se demuestra en la Tabla N° 25 del Estado de Flujo de Caja que a un costo de \$1,30 se obtiene de ingreso la cantidad de \$719.253,60 (SETECIENTOS DIECINUEVE MIL DOS CIENTOS CINCUENTA Y TRES 60/100 DÓLARES AMERICANOS).

TABLA N ° 4: PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades de pulpa de guayaba	553.272	608.600	669.460	736.406	810.047

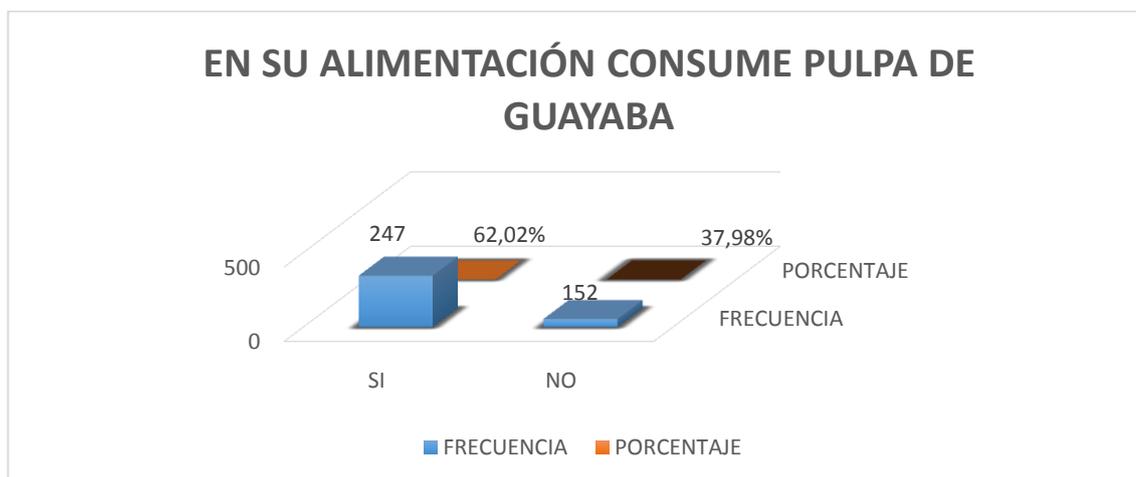
Fuente: Por los investigadores

Elaborado por: Autores de tesis

El primer año se toma por la demanda insatisfecha y se calcula con un 10% anual para la proyección que ésta tendría en los próximos cinco años.

3.1.5. ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS HABITANTES DEL CANTÓN DE PORTOVIEJO

1.- En su alimentación consume la pulpa de la guayaba



Fuente: Por los investigadores
Elaborado por: Autores de tesis

TABLA N ° 5: DESCRIPCIÓN (CONSUMO DE LA GUAYABA)

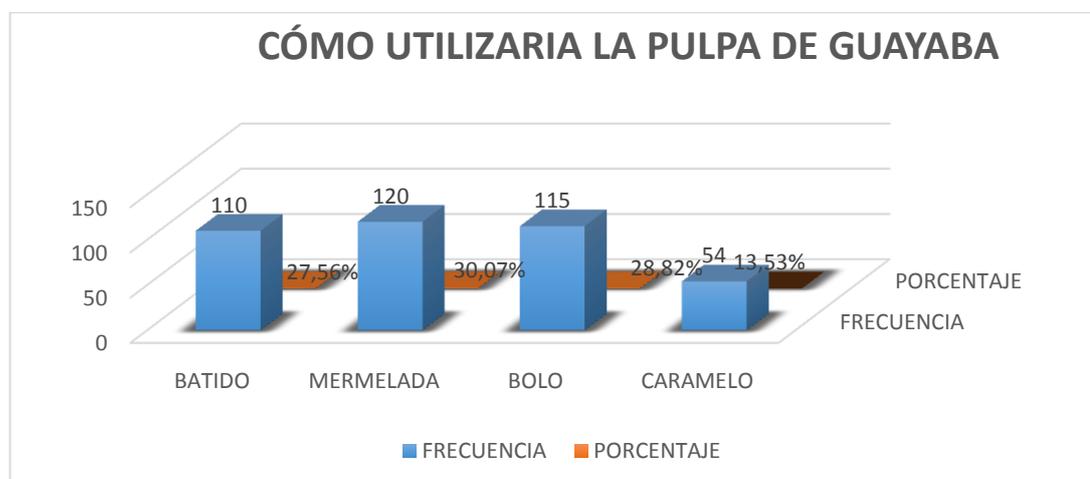
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	247	62,02%
NO	152	37,98%
TOTAL	399	100%

Fuente: Por los investigadores
Elaborado por: Autores de tesis

Análisis: De los datos adquiridos de la encuesta aplicada a los habitantes del cantón de Portoviejo acerca de que si en la alimentación de ellos consumen pulpa de guayaba se obtuvo que la totalidad de los encuestados es decir el 62,02% si y el 37,98% no consumen pulpa de guayaba en su alimentación.

Interpretación: Se determina que la totalidad de los encuestados en su alimentación si consume la pulpa de la guayaba, ya que la pulpa tiene amplia ventajas por lo que es unas de las frutas medicinales suaves y de fácil digestión, además de ser rica en vitamina que fortalecen el sistema nervioso de las persona.

2.- Como utilizaría la pulpa de guayaba



Fuente: Por los investigadores
Elaborado por: Autores de tesis

TABLA N ° 6: CÓMO UTILIZARÍA LA PULPA DE GUAYABA

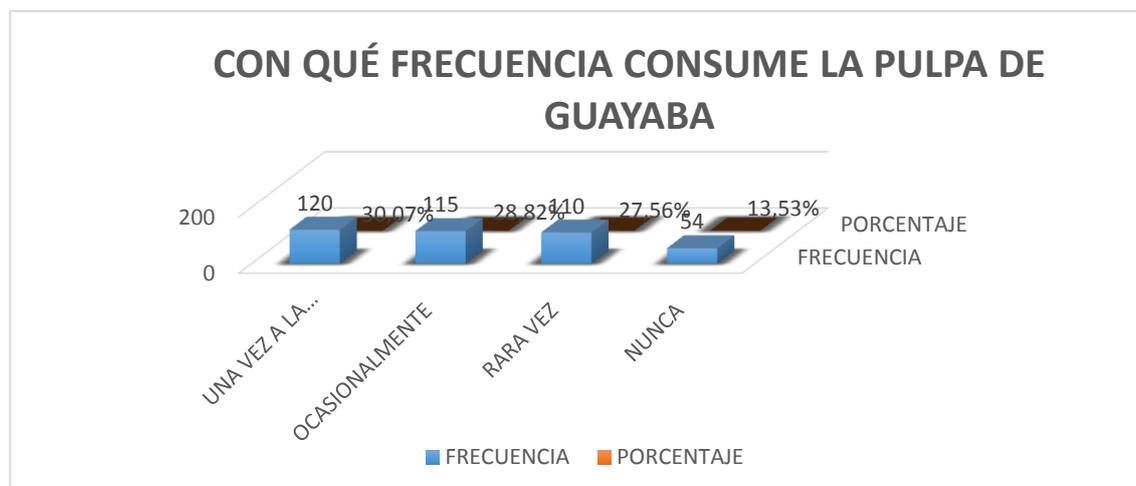
ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BATIDO	110	27,56%
MERMELADA	120	30,07%
BOLO	115	28,82%
CARAMELO	54	13,53%
TOTAL	399	100%

Fuente: Por los investigadores
Elaborado por: Autores de tesis

Análisis: De los datos adquiridos de la encuesta aplicada a los habitantes en el cantón Portoviejo, acerca de qué tipo de fruta consumen se obtuvo que el 30,07% consumen mermelada, con un 27,56% consumen batido, con el 28,82% consumen bolo y el 13,53% caramelo.

Interpretación: Se determina que la totalidad de los encuestados utilizaría la pulpa de guayaba con más frecuencia de la mermelada, por lo que se puede destacar la fruta que es muy versátil por lo que se le puede utilizar de muchas formas como por ejemplos; batidos, caramelo, bolo.

3.- Con qué frecuencia consume la pulpa de guayaba



Fuente: Por los investigadores

Elaborado por: Autores de tesis

TABLA N ° 7: CON QUÉ FRECUENCIA CONSUME LA PULPA DE GUAYABA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Una vez a la semana	120	30.07%
Ocasionalmente	115	28.82%
Rara vez	110	27.56%
Nunca	54	13.53%
TOTAL	399	100%

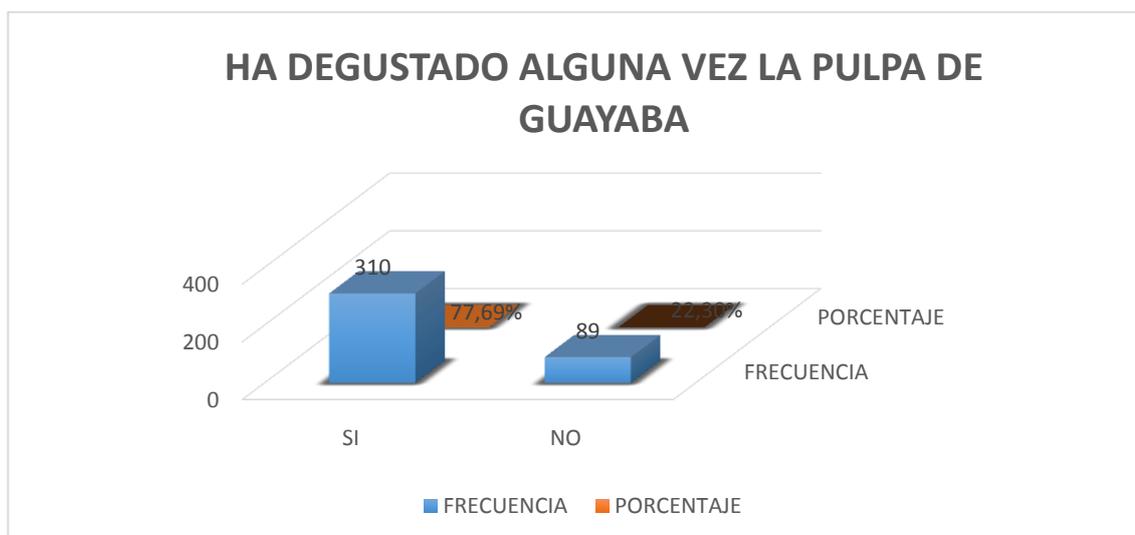
Elaborado por: Autores de tesis

Fuente: Por los investigadores

Análisis: De los datos adquiridos de la encuesta aplicada a los habitantes del cantón Portoviejo, acerca de con qué frecuencia consume la pulpa de guayaba, donde se obtuvo los siguientes resultados que el 30,07% una vez a la semana, con un 28,82% ocasionalmente con el 27,56% rara vez, y con un 13,53% nunca.

Interpretación: Se determinó que el 30,07% de los encuestados consume la pulpa de guayaba ya que la pulpa de la guayaba como se mencionaba anteriormente es una fruta deliciosa con muchas formas de prepararse.

4.- Ha degustado alguna vez la pulpa de guayaba



Fuente: Por los investigadores

Elaborado por: Autores de tesis

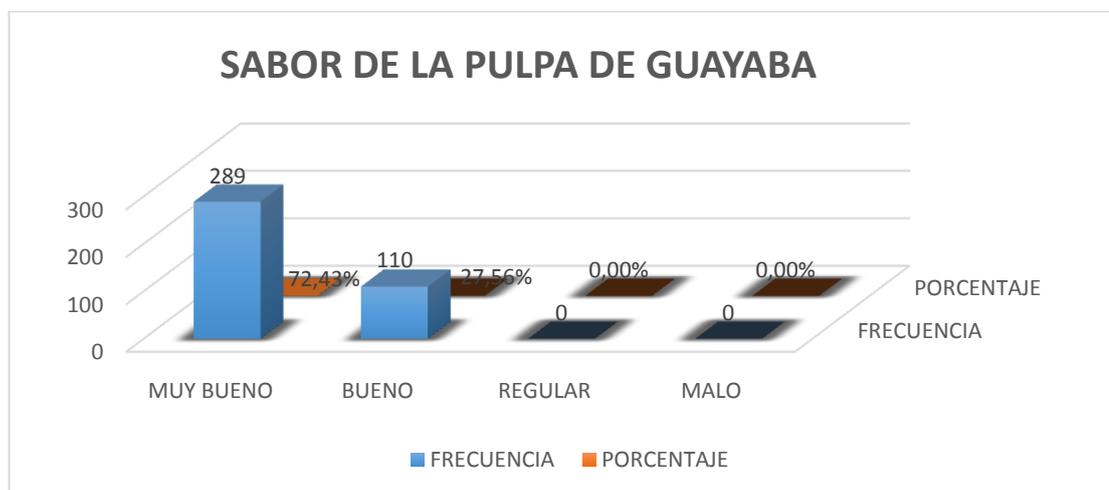
TABLA N ° 8: DEGUSTADO DE LA PULPA DE GUAYABA

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	310	77,69%
NO	89	22,30%
TOTAL	399	100%

Análisis: De los datos adquiridos de la encuesta aplicada a los habitantes del cantón Portoviejo, sobre que si ha degustado alguna vez la pulpa de guayaba donde se obtuvo los siguientes resultados en la alternativa con un 77,69% que si a degustado la pulpa de guayaba, 22,30% no ha degustado la pulpa de guayaba.

Interpretación: Se concluye que la mayoría de los encuestados si ha degustado alguna vez la pulpa de la guayaba, pues es una fruta comercial es una de las formas en que se puede preparar la pulpa.

5.- Si su respuesta anterior es sí, responda: Considera UD. Que el sabor de la pulpa de guayaba



Fuente: Por los investigadores

Elaborado por: Autores de tesis

TABLA N ° 9: SABOR DE LA PULPA DE GUAYABA

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY BUENO	289	72,43%
BUENO	110	27,56%
REGULAR	0	0,00%
MALO	0	0,00%
TOTAL	399	100%

Fuente: Por los investigadores

Elaborado por: Autores de tesis

Análisis: De los datos adquiridos de la encuesta aplicada a los habitantes del cantón de Portoviejo sobre como considera usted el sabor de la pulpa de guayaba, donde se obtuvieron los siguientes resultados con un 72,43% respondieron muy bueno, con un 27,56% se pronunciaron por la alternativa bueno, en las alternativas regular, malo no responde nadie.

Interpretación: Se concluye que la mayoría de los encuestados determina que el sabor de la pulpa de guayaba es muy bueno, pues para su preparación tiene como secreto buscar la combinación de ciertas maneras seleccionadas para dar el sabor buscado por el consumidor.

6.- En qué lugares le gustaría que se venda este producto



Fuente: Por los investigadores

Elaborado por: Autores de tesis

TABLA N ° 10: LUGARES QUE LE GUSTARÍA VENDER LA GUAYABA

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SUPERMERCADOS	200	50,10%
DESPENSAS	125	31,32%
TIENDAS DE BARRIOS	74	18,54%
TOTAL	399	100%

Fuente: Por los investigadores

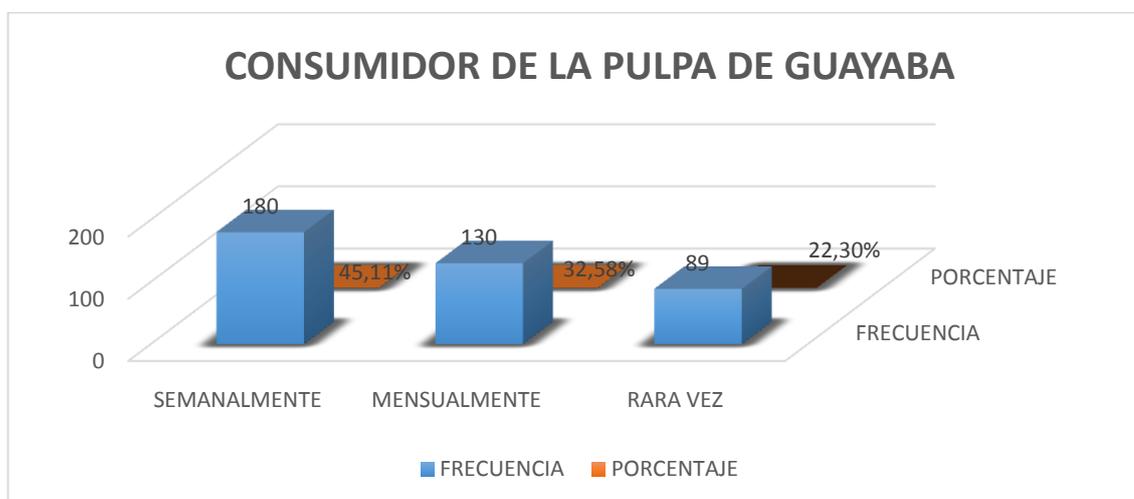
Elaborado por: Autores de tesis

Análisis: De los datos adquiridos de la encuesta aplicada a los habitantes del cantón Portoviejo, acerca de los lugares le gustaría que se venda este producto donde se obtuvo los siguientes resultados que el 50,10% que prefieren que el producto se venda en supermercados, con un 31,32% prefieren despensas, con un 18,54% prefieren los tiendas de barrio.

Interpretación: Se determina que la totalidad de los encuestados prefieren que el producto de la pulpa de guayaba se venda en las tiendas de barrio, muy seguido por las despensas y supermercados.

7.- Si UD. Es consumidor de la pulpa de guayaba con qué frecuencia lo hace

GRAFICO N° 7



Fuente: Por los investigadores

Elaborado por: Autores de tesis

TABLA N° 11: CONSUMIDOR DE LA PULPA DE GUAYABA

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SEMANALMENTE	180	45,11%
MENSUALMENTE	130	32,58%
RARA VEZ	89	22,30%
TOTAL	399	100%

Fuente: Por los investigadores

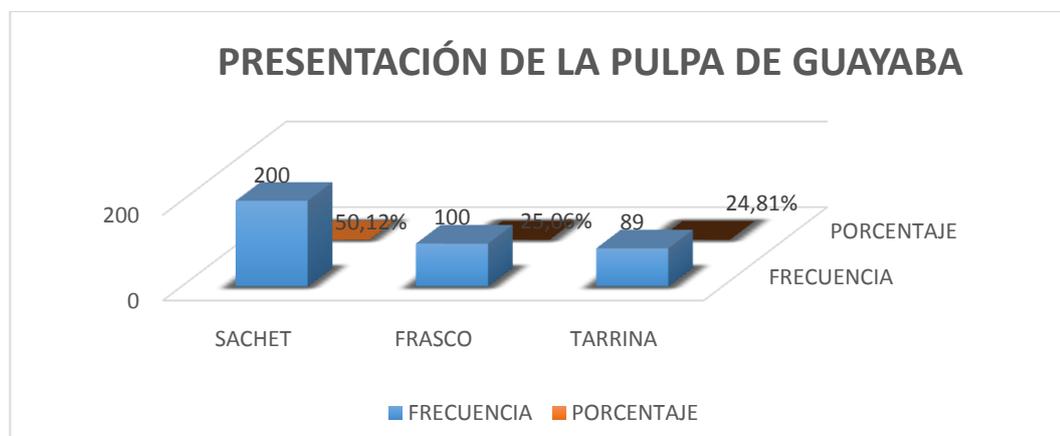
Elaborado por: Autores de tesis

Análisis: De los datos adquiridos de la encuesta aplicada a los habitantes del cantón Portoviejo, sobre con qué frecuencia s consumidor de la pulpa de guayaba, donde se obtuvieron los siguientes resultados con el 45,11% que consumen la pulpa de guayaba semanalmente, con un 32,58% consumen mensualmente, con un 22,30% consumen rara vez.

Interpretación: Se concluye que la mayoría de los encuestados determina que semanalmente es donde más consumen la pulpa de guayaba, porque es nutritiva y sirve para la salud.

8.- En qué presentación le gustaría encontrar la pulpa de la guayaba

GRAFICO N° 8



Fuente: Por los investigadores
Elaborado por: Autores de tesis

TABLA N° 12: PRESENTACIÓN DE LA PULPA DE GUAYABA

SACHET	200	50,12%
FRASCO	100	25,06%
TARRINA	99	24,81%
TOTAL	399	100%

Fuente: Por los investigadores
Elaborado por: Autores de tesis

Análisis: De los datos adquiridos de la encuesta aplicada a los habitantes del cantón Portoviejo, acerca de la presentación le gustaría encontrar la pulpa de guayaba se obtuvo los siguientes resultados que el 50,12% prefieren que el producto se presente en sachet, con un 25,06% prefieren que el producto se presente en frasco, con un 22,30% prefieren que se presente en tarrina.

Interpretación: Se determina que la mayoría de los encuestados prefieren encontrar la pulpa de guayaba en presentación sachet, pero también es necesario que exista una gama de variedades para su comercialización sea óptima.

3.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA

El análisis de la oferta, va a servir para tener conocimientos de los volúmenes de producción y venta de la guayaba y sus derivados, así como de las características del negocio que lo está generando. Es preciso determinar el número de productores y oferentes o sea, la competencia, para obtener datos importantes como los costos de producción, niveles de calidad y el valor agregados de los productos.²² De tal manera que se tenga a disposición una buena evaluación de la microempresa procesadora y comercializadora de pulpa de guayaba, y varios aspectos que son importantes para su funcionamiento como la evaluación del producto dentro del comercio en el Cantón Portoviejo.²³

TABLA N ° 13.- PROYECCIÓN DE LA OFERTA

ANÁLISIS DE LA OFERTA			
Competencia actual	Numero de Competencia	Presentaciones	Unidades vendidas
Tiendas	83	Sachet y frasco	62.385
Minimarket	20	Tarrina y frasco	51.230
Supermercados	5	Tarrina, sachet y frasco	48.745
TOTAL CONSUMO			162.360

Fuente: INEC, Censo Económico 2013

Elaborado por: Autores de tesis

De acuerdo a los datos obtenidos mediante las encuestas se considera que 27.060 personas consumen la pulpa de guayaba, tomando en cuenta que el producto lo consumen por familias entonces sacando un promedio de 4 integrantes por familia, se tendría como resultado un total 6.765 familias y de acuerdo a las encuestas el promedio de consumo es de 2 unidades por mes serían 13.530 unidades mensuales que estarían consumiendo actualmente la demanda que se encuentra satisfecha por la actual competencia, y al año 162.360 unidades del producto.

²² Recuperado en: <http://proyectos-ittla.blogspot.com/2011/06/34-analisis-de-la-oferta.html>. desde el 19 de agosto 2013

²³ Recuperado en: Análisis de demanda <http://proyectos-ittla.blogspot.com/2011/06/34-analisis-de-la-oferta.html> desde el 19 de agosto 2013

3.2.1. CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTORES O PRESTADORES DEL SERVICIO

Los principales productores de guayaba se encuentran muy extendidos en países de América latina, (Brasil, México y Colombia); de África (Egipto), y de Asia (India, Pakistán, Malasia y Tailandia). Y los prestadores directos de la microempresa procesadora de guayaba y sus derivados van hacer los centros comerciales tales: como Supermaxi, Velboni, TÍA, AKI.²⁴

3.2.2. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

SAGARPA, (2007) menciona que la proyección de la oferta se simboliza en la calidad de bienes y servicios que en un futuro serán ofrecidos al consumidor, para este análisis se debe tomar en cuenta el nivel de crecimiento que tienen las empresas existentes y la relación de nuevas empresas, como punto de partida se debe tener la oferta parcial del producto.²⁵

Los habitantes del Cantón de Portoviejo coinciden en que la demanda de la pulpa de guayaba ha tenido un porcentaje de crecimiento acelerado durante estos últimos años.

TABLA N ° 14.- PROYECCIÓN DE OFERTA

PROYECCIÓN DE OFERTA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades en sachet	570.000	627.000	689.700	758.670	834.537

Fuente: Por los investigadores

La proyección de la oferta es la capacidad de la planta en la que va a producir al 100 por ciento.

²⁴ Recuperado en: Características de los principales productores o prestadores del servicio Ministerio de Coordinación de la producción, Empleo y Competitividad (2011). desde el 19 de agosto 2013.

²⁵ Recuperado en: SAGARPA. (2007). Subdelegación de Planeación y Desarrollo Rural. desde el 19 de agosto 2013

De acuerdo al cuadro anterior se establece que la capacidad máxima de la planta será de 200.000 unidades de pulpa de guayaba durante el primer año, y para los años siguientes se considera un aumento del 10% anual.

3.2.3. ANÁLISIS DE PRECIOS

América Ivonne Zamora Torres, (2008) menciona el negocio de la guayaba y sus derivados, se debe tener en cuenta los precios, al adquirir el producto, ya que se debe obtener rentabilidad del producto que va a ser vendido al público, existiendo políticas de precios, que establezcan la manera en que se comportará la demanda, pues determinar precios es muy importante, ya que influye en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto.

La obtención de materias primas e insumos se lo hace a un costo, en donde el empresario busca calidad y economía con la finalidad de obtener un producto que satisfaga las necesidades del consumidor y genere rendimientos, es así, que en el proceso de producción, existen gastos que va contemplado en el precio final al consumidor, sin tratar de perjudicarlo, más bien, que vaya acorde al precio de mercado.

La empresa puede decidir entrar al mercado con un alto precio de introducción e ingresar con un precio bajo en comparación con la competencia o no buscar mediante el precio una diferenciación del producto y, por lo tanto, entrar con un precio cercano al de la competencia.²⁶

El precio del producto, es una variable relacionada con los otros tres elementos de la mezcla de mercadotecnia: plaza, publicidad y producto.

El precio de la pulpa de guayaba al público es de \$1,50 (250 gramos) y en otros locales comerciales hasta \$ 1,30 (250 gramos) precio de producción de \$ 1,02 de acuerdo a las encuestas el promedio de la pulpa de la guayaba de \$1,50.

²⁶América Ivonne Zamora Torres, (2008)Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de guayaba en el estado de Michoacán. Editorial. (pág. 99)

3.2.4. DETERMINACIÓN DEL COSTO PROMEDIO

La determinación del costo promedio se detallara de la siguiente manera:

TABLA N° 15.- DETERMINACIÓN DEL COSTO PROMEDIO

DETERMINACIÓN DEL COSTO PROMEDIO		
PVP	PARA MAYORISTA	PRECIO DE PRODUCCIÓN
\$1,65	\$1,30	\$1,02

Fuente: Por los investigadores

Elaborado por: Autores de tesis

El costo unitario de producción se determina mediante el análisis de los costos de producción totales, gastos administrativos y gastos financieros, todos estos rubros sumados y divididos para el total de unidades que se planean producir durante el lapso de un año dará como resultado el costo unitario, para obtener una ganancia se determina que será el 27,45% sobre el costo unitario de producción dando un resultado de \$0,28; por tanto el precio de venta para los mayoristas será de \$1,30, y para la ganancia de los mayoristas se tomará el 26,92% quedando un excedente de \$0,35 por cada unidad vendida al consumidor final a un precio de \$1,65.

3.2.5. ANÁLISIS HISTÓRICO Y PROYECCIÓN DE PRECIOS

Según O'Neal, Charles y Bertrand, Kate (2008) menciona que para realizar la proyección de precio se trabajara con datos históricos obtenidos en base de datos de la importadora de pulpa de guayaba, la cual muestra el comportamiento histórico de la pulpa el año 2010 al 2013 esta información permitirá proyectar los precios al públicos y los costos de producción en base al cálculo de mínimos cuadros, métodos ya utilizado en la proyección de oferta y demanda.²⁷

²⁷O'Neal, Charles y Bertrand, Kate, (2008) Marketing Justo a Tiempo, Ed. Norma, Colombia. (pág. 38)

TABLA N ° 16.- ANÁLISIS HISTÓRICO Y PROYECCIÓN DE PRECIOS

ANÁLISIS HISTÓRICO Y PROYECCIÓN DE PRECIOS				
	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013
Precio al público	\$1,20	\$1,30	\$1,45	\$1,50
Costo de producción	\$0,26	\$0,38	\$0,47	\$0,55

Fuente: Por los investigadores

Elaborado por: Autores de tesis

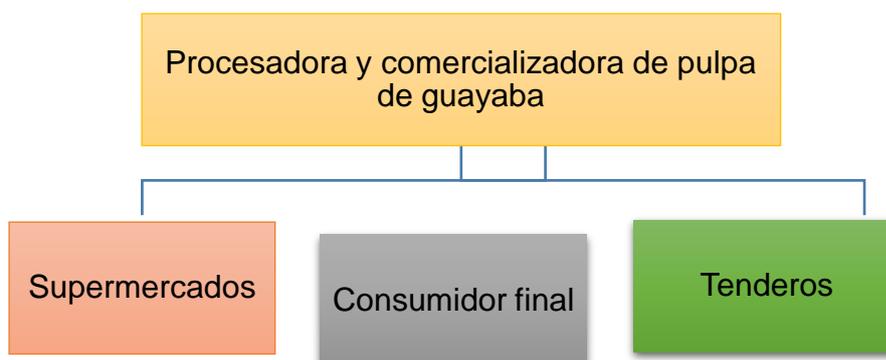
Los precios tanto de venta al público como de producción han tenido una variación anual de aproximadamente un 10% tal y se detallan los precios establecidos para el producto por cada año.

3.2.6. Canales de comercialización y distribución del producto

StantonWillian, (2007) comenta que los canales de comercialización y distribución comienza desde la microempresa de guayaba y sus derivados como una unidad productora y su primer destino son a la plaza de mercados tales como: supermercados, hipermercado, restaurantes, tiendas.

En cada nivel, hay una tendencia a perder el control de las políticas de precio, de promoción, de conocimiento de los deseos del público, pero permite, por otra parte, que cada uno de ellos amplíe los volúmenes de ventas.

Los productores como expertos estiman que la merma física del producto en la cosecha y la comercialización debe ser del orden del 20%.



CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS TÉCNICO Y AMBIENTAL

4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto de la capacidad de producción que va a tener el negocio de la pulpa de guayaba, en el Cantón Portoviejo, durante un período de tiempo de funcionamiento, para esto hay que tener en cuenta variables que determinan el tamaño como la dimensión y característica del mercado, la tecnología del proceso productivo, la disposición de insumos y materia prima, la localización, los costos de inversión y de operación, en sí, el financiamiento. Para este proyecto, se ha tomado una superficie de terreno de 400 m² y la colaboración de 9 personas que trabajarán para sacar adelante el negocio (1 gerente, 1 secretaria, 1 abogado, 1 jefe de producción, 1 jefe de ventas, 1 contador, 1 operario, 1 vendedor, 1 chofer, los cuales estarán asegurados en el IESS y tendrán acceso a todos los beneficios que por Ley les corresponden.

Dentro del tamaño del proyecto, existe la capacidad máxima, la cual se define técnicamente si es viable y generalmente pertenece a la capacidad instalada, de acuerdo a las garantías proporcionadas por el abastecedor, para obtener las cifras de producción máximas, se van a necesitar horas extraordinarias de trabajo, así como consumos excesivos, lo cual aumentaría los costos de operación. También está la capacidad normal, la misma que se alcanza en condiciones normales de trabajo, teniendo en cuenta no sólo el equipo instalado y las condiciones técnicas de la planta, sino también el sistema de gestión aplicado.

La decisión de tamaño de un proyecto puede realizarse sobre la base de aproximaciones confiables. Una de estas aproximaciones es el método de la máxima utilidad. El modelo de la máxima utilidad, propone una estimación de las ventas y costos asociados a distintas alternativas de tamaños, donde se opta por el que maximiza la utilidad.

4.2. FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO

Existen cinco factores que contribuyen a determinar o condicionar el tamaño de una planta:²⁸

- La demanda insatisfecha.
- Los suministros e insumos.
- La tecnología y equipos.
- El financiamiento.
- La organización.

La demanda insatisfecha: La demanda es uno de los factores más importantes, considerando que esta tiene que ser claramente superior al tamaño de un proyecto. Con el interés de promover la micro empresa que va estar dedicada al procesamiento de pulpa de guayaba y sus derivados, la capacidad de la planta tendrá la mejor utilización tanto de los insumos necesarios como la mano de obra para convertirlo en el producto final.

Para objeto de este estudio se ha tomado como base cubrir el 10.00% de la demanda insatisfecha existente en el primer año y luego se mantendrá constante el 10.00%

²⁸ Baca, G., “Evaluación de Proyectos”, México, MacGraw-Hill, Tercera Edición, 1996.

para cada año restante hasta llegar a cubrir la demanda insatisfecha del último año, esto como un panorama pesimista

Los suministros e insumos: Se dice que para cualquier empresa o proyecto es muy importante ser abastecido en cantidad y calidad de materias primas, materiales secundarios, suministros, insumos, etc., porque desde ahí parte la calidad que tendrá el producto final.

La materia prima que se va utilizada es la guayaba que será sometido a un proceso de selección, clasificación, adecuación, para la operación de transformación de pulpa congelada o pulpa concentrada.

Para la elaboración de la pulpa de guayaba se utilizarán algunas sustancias químicas, las que serán sometidas a un proceso de mezclado y envasado.

Tecnología y los equipos: En este caso la tecnología estará íntimamente ligada con la maquinaria y equipos que se utilizarán para el procesamiento de pulpa de guayaba y sus derivados, además que la oficina contará con un computador para el mejor manejo de las diferentes actividades que la microempresa realice.

El financiamiento: Se relaciona con los recursos con que cuenta la microempresa para llevar a cabo el proyecto. Dichos recursos pueden ser internos, es decir, los valores propios invertidos por los socios y los externos que son aquellos que vienen de otras fuentes que no son de la microempresa **EL BANCO PICHINCHA** es la entidad donde va a pedir el crédito para el proyecto de la microempresa procesadora de pulpa de guayaba y sus derivados.

En el capítulo de la evaluación financiera se considerará el financiamiento y su análisis desde el punto de vista de la conveniencia, es decir, cual garantiza seguridad, solvencia, comodidad, mejores costos financieros y alto rendimiento de capital, estos puntos son relevantes al momento de tomar una buena decisión.

La organización: Para una empresa es importante la organización que tenga, en el caso de un proyecto debe comenzar siendo eficaz, es necesario contar con el personal calificado en todas las áreas de las que conste o vaya a constar el proyecto.

La microempresa procesadora de pulpa de guayaba operará 240 días al año, 5 días a la semana, ocho horas diarias con jornadas de trabajo de 08H00 a 12H00 y de 14H00 a 18H00.

4.3. CAPACIDAD DEL PROYECTO

TABLA N ° 17.- CAPACIDAD DEL PROYECTO

CAPACIDAD DEL PROYECTO		
AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA (UNIDADES DE SACHET)	CAPACIDAD UTILIZADA (UNIDADES DE SACHET)
1	570.000	553.272
2	627.000	608.600
3	689.700	669.460
4	758.670	736.406
5	834.537	810.047

Fuente: Por los investigadores

Elaborado por: Autores de tesis

4.4. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización apropiada de la microempresa procesadora de pulpa de guayaba es muy importante, ya que puede incluso determinar el éxito o fracaso del negocio, entonces se debe relacionar con aspectos económicos, estratégicos e institucionales tratando de que la localización adecuada maximice la rentabilidad del proyecto.

En el momento de determinar la ubicación de un proyecto se debe analizar dos puntos, primero elegir el área geográfica en general llamada también macro localización y segundo escoger el lugar preciso de asentamiento denominada micro localización.

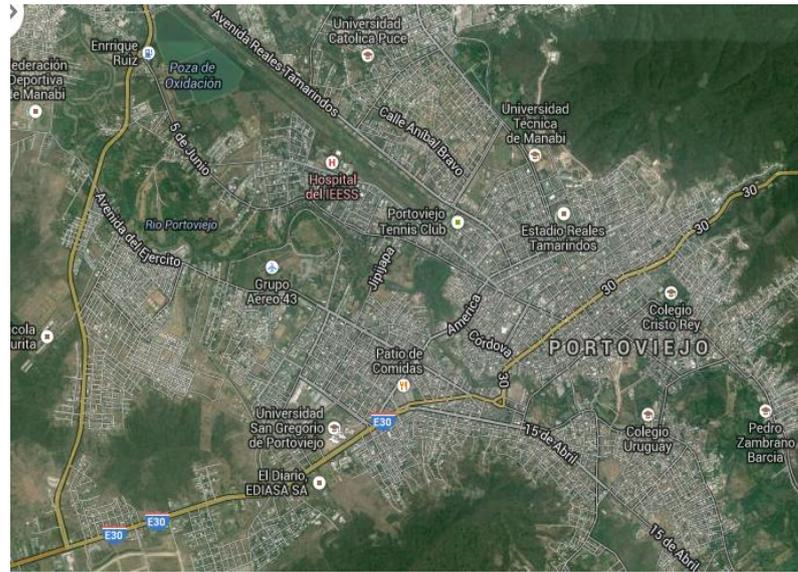
Macro localización

La macro localización permite analizar los sectores geográficos que corresponden a las condiciones requeridas del proyecto.

Desde el punto de vista de la macro localización la ubicación del proyecto será en la Provincia de Manabí en el Cantón Portoviejo, situada al sur de la Costa, limitada: al oeste, con el océano pacifico; al norte con la Provincia de Esmeraldas; al este, con las Provincias de santo domingo de los Tsachilas y los Ríos; al sur, con la Provincia de Santa Elena y Guayas. Ya que Manabí cuenta con una población de 1,395.249 habitantes, es la tercera provincia más poblada de Ecuador.Sus recursos económicos son básicamente la agricultura, ganadería, avicultura, industria minera, turismo.

Dentro de esta provincia, la microempresa se localizará en la ciudad de Portoviejo (ver Gráfico No.4), “ubicada en el sector aledaño de la Provincia de Manabí, siendo la capital de los portovejense.

IMAGEN N°1.- MAPA SATELITAL



Fuente: Mapa satelital del Cantón Portoviejo

Micro localización.

Esta microempresa procesadora de pulpa de guayaba estará instalada en la Autopista del Valle Manabí Guillem Vélez del cantón Portoviejo creando nuevas empresas con personas idóneas y emprendedoras, capaces de elaborar productos para su distribución y comercializarlos, a fin de satisfacer las necesidades de una población y de obtener ingresos que colaboren al desarrollo de la empresa y del cantón.

La zona es considerada apta para la procesadora, el abastecimiento de materia prima es constante, se cuenta con el terreno y la infraestructura necesaria, se cuenta con los servicios básicos y con personal capacitado.

La cercanía al mercado potencial es la mejor en este sector debido a que los establecimientos educativos se encuentran esparcidos por toda la ciudad de Portoviejo por lo tanto no afectaría al ser humano.

IMAGEN N°2.- MAPA SATELITAL



Fuente: Mapa satelital del Cantón Portoviejo

4.5. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Al analizar el cantón Portoviejo, se observó que es un lugar que poco a poco ha ido evolucionando económica y socialmente para bienestar del cantón y de sus habitantes, llegando este privilegio al autopista del Valle Manabí Guillem Vélez, donde cada integrante se esmera en enaltecer el nombre del cantón, creando nuevas empresas con personas idóneas y emprendedoras, capaces de elaborar productos para su distribución y comercializarlos, a fin de satisfacer las necesidades de una población y de obtener ingresos que colaboren al desarrollo de la empresa y del cantón.

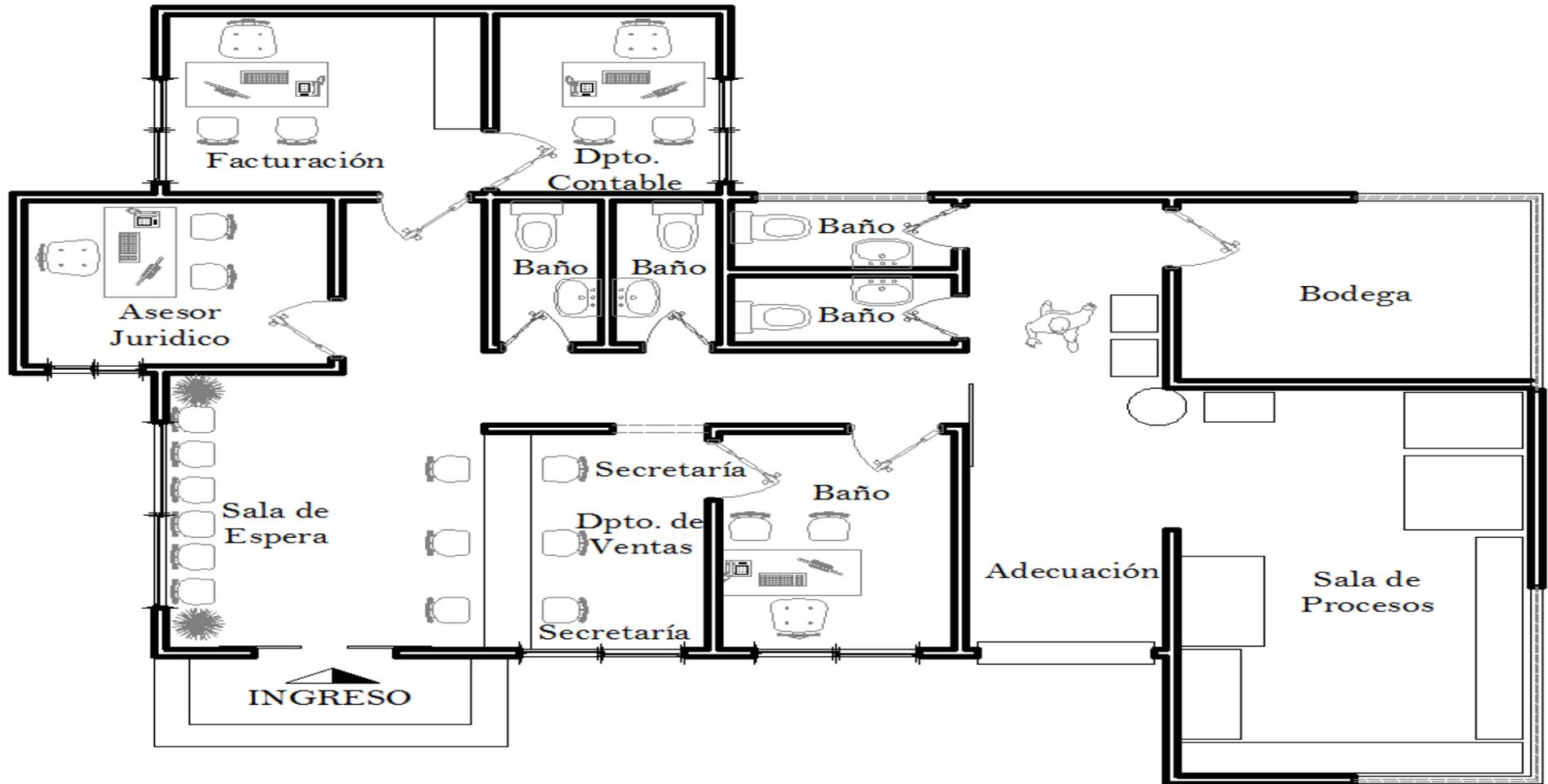
En este estudio se tomó de referencia al cantón Portoviejo, para resaltarlo a nivel provincial y del país, ya que es un lugar donde los inversionistas visitan poco y por lo tanto, hay ausencia de empresas que ofrezcan productos propios de calidad a la localidad y por ende a toda la provincia, a pesar de ser la capital de los Manabitas, gente amable.

El presente trabajo busca ampliar los conocimientos de manera general acerca de la producción de pulpa de guayaba y sus derivados, a pesar de que es originaria de esta provincia, donde las frutas son extraídas de árboles de la localidad, desde la adquisición del producto directo, materia prima, procesamiento y comercialización, teniendo en cuenta estudios de mercados, financieros, técnicos, y ambientales, que colaboren a obtener información oportuna, precisa y confiable, permitiendo tomar decisiones adecuadas.

Se hace hincapié a la contribución con el mercado del cantón Portoviejo, de la provincia de Manabí, y a su desarrollo económico e industrial, aprovechando de manera óptima los recursos como el suelo agrícola, que aporta a la producción de estas frutas tan importantes y a la entrega de su gente trabajadora con espíritu emprendedor, capaces de intervenir en el progreso de la agricultura del sector.

Se puede decir, en síntesis, que no se va a tener ningún inconveniente en cuanto al entorno donde estará instalada la microempresa.

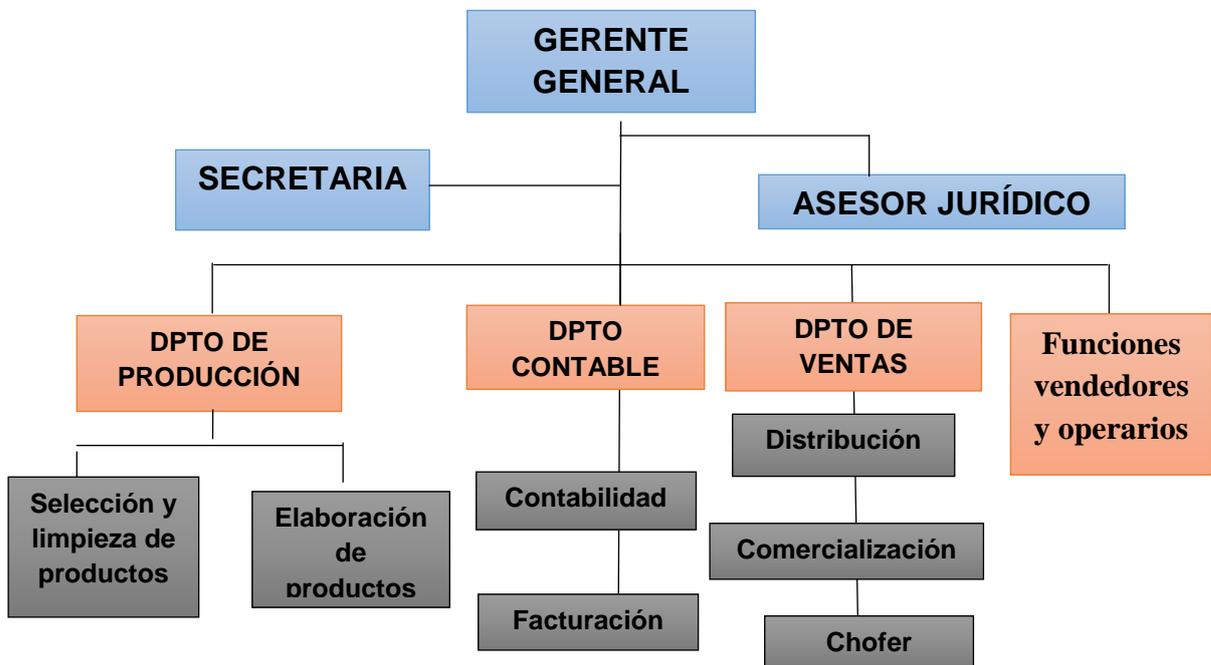
IMAGEN N ° 3: Plano de la autopista del Valle Manabí Guillem donde se ubicara la microempresa procesadora de pulpa guayaba y sus derivados



4.6. MECANISMOS DE CONTROL

En el siguiente organigrama mencionaremos la organización de cargos y responsabilidades que deben cumplir los miembros de la microempresa; es un sistema de roles que han de desempeñar los miembros de una entidad para trabajar en equipo, de forma óptima y alcanzar las metas propuestas en el plan estratégico y plan de empresa.

MECANISMO DE CONTROL DE LA MICROEMPRESA DE PULPA DE GUAYABABA Y SUS DERIVADOS



Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

Las funciones del Gerente General son:

El gerente general actúa como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros fijados. Actúa como soporte de la organización a nivel general, es decir a nivel conceptual y de manejo de

cada área funcional, así como con conocimientos del área de ventas con respecto a la calidad técnica, de aplicación y origen de los productos.

- Contratar todas las posiciones gerenciales.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los gerentes corporativos.
- Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están llevando correctamente.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.
- Lograr que las personas quieran hacer lo que tienen que hacer y no hacer lo que ellas quieren hacer

Las funciones de la Secretaria son:

La secretaria tiene diversas funciones que cumplir, siendo eficiente y muy responsable en todas las actividades encomendadas, ocupándose de procedimientos indispensables dentro del negocio.

Las funciones de los asesores jurídicos

1. Absolver consultas jurídicas.
2. Elaborar documentos jurídicos.
3. Aclarar conceptos legales.
4. Brindar asesoría jurídica en juicios.

5. Elaboración de contratos.
6. Realizar trámites jurídicos y administrativos.
7. Verificar que los procedimientos académicos y administrativos se realicen en correspondencia estricta de las normas legales.
8. Emitir informes sobre la documentación legal de la microempresa.
9. Adecuar y actualizar la documentación de la microempresa a nuevas disposiciones legales.
10. Asesorar sobre procedimientos jurídicos constitucionales, administrativos, civiles, penales, laborales, tributarios, comerciales y otros.
11. Elaboración y modificación de estatutos y reglamentos.
12. Interponer acciones contra terceras personas o instituciones que vulneren derechos de la microempresa.
14. Otras funciones asignadas por el consejo directivo o el rectoren el ámbito de su competencia.

Las funciones del departamento de producción

El jefe de producción elabora un bosquejo del proyecto con los datos proporcionados por el cliente para que el representante legal de la empresa, considere lo que sea conveniente para la misma. Es quien realiza la presentación del proyecto junto con su cotización, además de encargarse de la negociación con el cliente en cuanto a precio y crédito.

Las funciones del departamento contable

El contador tiene varias áreas de trabajo a su cargo, y por ende varias funciones en primer lugar se ocupa de la optimización del proceso contable, el manejo del inventario, y todo el proceso de administración financiera de la organización.

Las funciones del departamento de ventas

Dirige a los empleados de este departamento y se informa a todo lo vendido y toma de decisiones.

El supervisor de almacenes elabora un bosquejo del proyecto con los datos proporcionados por el cliente para que los dibujantes puedan realizar el plano.

Es el encargado de realizar los cálculos de pérdida de presión y capacidad del sistema para aquellos proyectos que lo requieran.

Es el responsable de elaborar la lista de materiales que se va a utilizar en un determinado proyecto así como también el presupuesto del mismo.

El supervisor de almacenes es quien realiza la presentación del proyecto junto con su cotización, además de encargarse de la negociación con el cliente en cuento a precio y crédito.

Funciones de vendedores y operarios

Los vendedores y operarios deber de tener claro cuáles son los deberes y obligaciones que deben cumplir, para esto, existe un organigrama que les permite entender y comprender cada función y responsabilidad asignada.

4.7. Análisis ambiental

La microempresa procesadora de pulpa de guayaba, es un proyecto que en su implementación causara un bajo impacto ambiental, brindando mayor contacto a los

habitantes de poblaciones aledañas con la flora y la fauna natural del lugar, es así que en su implementación se deberán tomar en cuenta las siguientes consideraciones:

Ruidos.- Las maquinarias que realicen los trabajos de cambio de suelo, incorporaran filtros en sus sistemas hidráulicos y mecánicos para evitar la emanación de químicos tóxicos en el ambiente, así como la disminución del ruido.

Olores.- Los desechos tanto de la combustión de motores como los desechos de otra índole serán evacuados de la manera más cuidadosa del sector a fin de no causar contaminación.

Materiales.- La gran mayoría de los materiales usados en este proyecto son biodegradables de tal manera que se evitara el uso de hierro y materiales plásticos, puestos que son materiales que producen un alto impacto ambiental; dentro de lo posible se empleara una procesadora de pulpa de guayaba, y los envases de vidrio y plásticos.

Uso de la luz.- Se empleara mayormente en esta microempresa la iluminación de la carga eléctrica para todos los materiales necesario que utilicen en la construcción de dicho lugar.

4.7.1 Emisiones y residuos de la empresa

Emisión: La emisión son los olores que va a provocar la guayaba mientras la procesa.

Residuos: Los residuos que va tener la empresa es la cascara de la guayaba y los envases en plásticos y vidrio en mal estado o dañado.

4.7.2. Riesgos de contaminación por emisiones y residuos

Los riesgos de contaminación que se pueden presentar en la microempresa de pulpa de guayaba genera dos factores contaminación que es la emisiones por el Dióxido de carbono, óxidos de nitrógeno, cloruro de hidrógeno, Dióxido de azufre, metales pesados multitud de sustancias que surgen de diversas actividades como del refinado de petróleo, siderurgia, generación de electricidad de origen térmico, cementeras y afines, fábricas de celulosa, papel y cartón, industrias químicas y automovilísticas. Por otro lado el factor de los residuos como están siempre ligados a sistemas de producción industrial tóxicos, provoca muchos problemas de contaminación, como la exposición peligrosa y contaminación de los trabajadores.

4.7.3. Mecanismos de control de contaminación

La planta procesadora va utilizar maquinaria para la extracción de la pulpa cuya utilización va generar emanación de gases, (monóxido de carbono). Estas emanaciones se le pueden controlar su impacto al ambiente mediante la implementación de una serie de filtro en los ducto que sirva para los desfuegos de dichos gases., en los referente a los residuos orgánicos generados por la extracción de la pulpa de guayaba, estos serán vendidos como abono orgánico.

4.7.4. Actividades que generan impactos

Las actividades que va generar los impactos ambientales en la microempresa procesadora de pulpa de guayaba y sus derivados van a provocar los siguientes:

- Residuos de cenizas provenientes de la chimenea
- Residuos sólidos generados en la actividad de la cascara de la guayaba
- Contaminación del suelo por infiltración de aguas industriales
- Leña como uso de combustible de la caldera

- Carbón al exterior lo cual aumentan de la humedad del material mineral
- Emisiones atmosféricas provenientes de la caldera
- Chimenea con la altura reglamentaria
- Uso inadecuado del recurso hídrico
- Residuos orgánicos provenientes de desechos de la guayaba
- Tratamientos preliminar para remover sólidos suspendidos
- Procesamiento de bocadillo
- Filtro para tratamientos de aguas
- Procesos de lavado de guayaba

4.7.5 Componentes ambientales susceptibles de impactos

Para realizar la identificación y evaluación de impactos ambientales del Proyecto se consideraron los siguientes elementos y componentes ambientales.

4.7.6 Identificación de impactos ambientales

TABLA N°18.- IDENTIFICACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES

Elemento	Componente
Medio físico	Aire
	Ruido
	Geomorfología
	Suelo
	Hidrogeología
Medio biótico	Vegetación y flora
	Fauna
	Biota Dulceacuícola
Medio socioeconómico y cultural	Paisaje
	Medio construido
	Medio humano

Fuente: Por los investigadores

Elaborado por: Autores de tesis

Se pudo identificar el impacto ambiental tanto como positivos como negativos a generarse durante las fases de construcción operación y abandono del proyecto de la empresa procesadora de pulpa de guayaba.

- Fase de construcción
- Fase de operación y mantenimiento
- Fase de abandono

4.7.7. Medio físico medio biótico

Los medios físicos que puede provocar en la microempresa procesadora de pulpa de guayaba: Movimientos de tierras. Se refiere a la pérdida de suelo debido a la construcción de cimientos, nivelado de la planta, así como a la necesidad de urbanizar la zona, creando accesos a la planta. Se considera un impacto negativo, de intensidad media, de aparición inmediata, permanente, irreversible, y de extensión parcial.

Movimiento de vehículos durante la fase de construcción. Se refiere a la alteración del suelo debida al paso de vehículos de obra y demás maquinaria pesada durante dichas fase. Movimiento de vehículos durante fase de explotación. Se refiere a la alteración del suelo debida al paso de vehículos que acceden a la planta, desde camiones cargados de guayaba hasta vehículos personales.

Medio biótico que puede provocar en la microempresa por la construcción de pulpa de guayaba. Se refiere a la desaparición de vegetación debido a la construcción de la planta en una zona donde previamente solo había vegetación.

4.7.8. Medio socioeconómico y cultural

El estudio de los componentes del medio socioeconómico y cultural es de gran importancia para el desarrollo del Estudio, pues es una herramienta para poder determinar el potencial benéfico que se desarrollará como producto de la implementación del proyecto, se han de estudiar los diversos componentes de este

medio, entre los que destacan la demografía, servicios básicos, principales actividades económicas, entre otras.

4.7.9. Calidad visual y paisaje

La calidad visual y paisaje de la construcción de la procesadora de pulpa de guayaba y sus derivados es la información proveniente de los sistemas humanos y naturales, acentuando la importancia sobre la determinación de patrones y funciones en el paisaje.

Por una parte, sus condiciones en términos de calidad visual se estudian desde la identidad, estructura, carácter y legibilidad de conjuntos y elementos; por otra, el uso de conceptos ecológicos como parches, corredores y redes asociados con la estructura, funciones y cambios, permiten comprender las interacciones entre los factores, espacial y temporalmente.

Esta doble caracterización entre el aspecto visual y la ecología, se evidencia en la estructura, debido a que las acciones humanas observadas en el paisaje afectan las funciones ecológicas y viceversa. Fry, Tveit, Ode & Velarde (2009), ofrecen un fondo común entre los aspectos visuales y ecológicos del paisaje natural a partir de sus dimensiones, atributos e indicadores con relación a conceptos como:

- El mantenimiento de un lugar, cuyo aspecto visual es apreciado por las personas al observar el orden y cuidado presentes en él.
- La coherencia, donde la conectividad o grado de conexión física, proximidad y accesibilidad existente entre zonas, reduce la fragmentación y pérdida de

hábitats naturales, además de contribuir a mejorar los sistemas de corredores, establecer barreras y disminuir la permeabilidad de los bordes.

- La fragmentación, es un proceso común sobre los cambios ocurridos en el paisaje debido a impactos negativos. Sus características son: la pérdida del hábitat, la reducción de su tamaño e incremento de zonas aisladas. Los elementos que generan conectividad y coherencia, aunque en ocasiones pueden favorecer la calidad visual, en otras, pueden generar ruptura y afectar la biodiversidad. El desorden en los ecosistemas provoca cambios derivados de causas naturales (incendios, fuertes vientos, inundaciones), o humanas (introducción de especies invasivas y construcciones).
- La degradación o abandono de la integridad ecológica y la fragmentación, son términos asociados que conducen, en el largo plazo, a la pérdida de la calidad visual.
- La complejidad, reúne conceptos como la diversidad, riqueza de elementos e interpenetración de patrones observados. Incluye la heterogeneidad y la forma.
- La escala espacial, es un factor central tanto de la ecología, porque mide el tamaño de cada unidad, incidiendo en el movimiento de las especies y su conectividad; como del carácter visual porque considera la escala percibida de una unidad sobre su visibilidad y apertura.
- La naturalidad, es el nivel de conservación sin influencia artificial. Constituye la integridad ecológica en la cual los componentes y procesos se han mantenido intactos.

- La historicidad, refiere a la riqueza expresada en las capas temporales o continuidad de cubierta vegetal versus los usos del suelo, relacionados con valores históricos y culturales identificados.
- El carácter efímero es el grado de variación estacional de un sistema. Desde lo visual se relaciona con imágenes proyectadas o reflejadas, desde la ecología, la variación periódica es esencial porque la capacidad de adaptarse a los cambios está asociada con la memoria genética de los organismos.
- La capacidad de la imagen o imaginabilidad, como aspecto clave de las estructuras ecológicas, refiere al sentido del lugar, íconos, identidad y singularidad. Los elementos visibles únicos y especiales interactúan con las principales estructuras ecológicas.

4.7.10. Metodología para la evaluación de impactos

Se lo puede identificar la evaluación de impacto ambiental en lo siguiente puntos:²⁹

- Matrices de interacción: Listas de chequeo o verificación y Diagramas de Flujo, sirven para elaborar un primer diagnóstico ambiental permitiendo la identificación de impactos, organizando la información obtenida, comparando las diferentes alternativas e identificando las relaciones causales directas que pueden ser aditivas o sinérgicas.
- Matriz simple de causa-efecto: por medio del cruce de acciones, se puede conocer el alcance y efectos del proyecto. Ayuda a determinar el orden del impacto y las relaciones más complejas. Sirve de base para los modelos de simulación.

²⁹Recuperado en: Matriz de Leopold: por el Servicio Geológico del Departamento del Interior de Ecuador, inicialmente fue diseñada para evaluar los impactos sobre proyectos mineros. Desde el 19 de agosto 2013

Y aquellos métodos que permiten evaluar los impactos:

- Matriz de evaluación ponderativa: a través de una matriz de causa–efecto se logra ponderar el impacto de las acciones sobre el medio ambiente y así medir su calidad.
- Estas mediciones se establecen como parámetros por medio de los cuales se puede manejar e interpretar el impacto o efecto. Deben ser índices cuantificables o valorativos.

4.7.11. Clasificación de los efectos sobre los factores del medio ambiente:

TABLA N°19.- FACTORES DEL MEDIO AMBIENTE

Efectos sobre factores del medio	Despreciables			Medibles	
	Cuantificables	Directamente			
		A través de un indicador			
	Cuantitativos	Criterios objetivo de valoración	de		Escala <u>proporcionales</u>
					Escala jerárquicas (orden intervalo)
		Criterios subjetivos			Escala de <u>preferencia</u>
			Otros criterios subjetivos		
	Estrictamente cuantitativos		Fracción no medible		

Fuente: Por los investigadores

Elaborado por: Autores de tesis

4.7.12. Resultados de la evaluación ambiental del proyecto

El resultado que se obtuvo en la investigación, análisis y evaluación de actividades planteadas para el desarrollo sostenible para la microempresa procesadora de pulpa

de guayaba y sus derivados, se ejecuta mediante procedimientos científicos que permitan identificar, interpretar y comunicar las consecuencias o efectos producto de las acciones humanas que influyen sobre el medio ambiente, salud pública y ecología. En términos generales, la EIA es una herramienta imprescindible para disminuir efectos forzados por situaciones que se caracterizan por:

- Carencia de sincronización entre el crecimiento de la población y en el crecimiento de la infraestructura y los servicios básicos que a ella han de ser destinados.
- Demanda creciente de espacios y servicios como consecuencia de la movilidad poblacional y el crecimiento del nivel de vida.
- Degradación progresiva del medio natural con incidencia en la contaminación de: recursos atmosféricos, hidráulicos, geológicos y paisajísticos; ruptura en el equilibrio ecológico por la extinción de especies vegetales y animales; residuos urbanos e industriales; deterioro y mala gestión del patrimonio histórico-cultural; etc.

4.7.13. Conclusión

En conclusión al impacto ambiental de la microempresa dedicada a la procesadora de pulpa de guayaba y sus derivados de todo lo expuesto la contaminación continua y se incrementa, ya no debido a los fabricantes sino del desconocimiento de los usuarios en la incorporación de nuevas tecnologías que se hace evidente a la hora de mantener la unidad en buenas condiciones de uso, factor indispensable para disminuir la contaminación.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO PARA LA ELABORACIÓN DE LA PULPA DE GUAYABA.

5.1. INVERSIÓN FIJA

Las inversiones son las colocaciones de dinero que realiza el propietario del negocio, con la finalidad de obtener rentabilidad, sean estas fijas o variables, procurando efectuar cada proceso económico contable de manera eficaz.

Son aquellos bienes de los cuales la microempresa no puede desprenderse tan fácil, sin que con ello perjudique la actividad productiva de la misma. Al momento de emprender un negocio, en este caso la elaboración de pulpa de guayaba, se debe invertir en equipos que se requerirán para llevar a efecto el funcionamiento de la empresa.

A continuación se hace referencia a algunos rubros que se utilizarán en el negocio, como inversión fija inicial.

TABLA N° 20

INVERSIÓN FIJA INICIAL		
Tablas	Descripción	C/Total
9.1	Terreno y edificio	\$93.500,00
9.2	Gastos de constitución	\$377,00
9.3	Maquinarias y equipos	\$5.650,00
9.4	Muebles y enseres	\$1.185,00
9.5	Equipo de oficina	\$1.600,00
9.6	Equipo de computación	\$890,00
9.7	Vehículo	\$10.000,00
	Imprevistos	\$11.320,20
9.8	Capital de trabajo	\$146.863,50
	TOTAL	\$271.385,70

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

TABLA N° 20.1

TERRENO Y EDIFICIO			
Descripción	Área m²	Costo c/m²	V/Total
Terreno	400 m ²	\$15,00	\$6.000,00
Edificio	250 m ²	\$350,00	\$87.500,00
TOTAL			\$93.500,00

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

Para la ejecución de la empresa tendrá un terreno de 400 m² de 10 x 40 en el cual se construirá un edificio de 250 m² y lo restante para entrada y salida de camiones que llevaran la materia prima y salida del producto terminado.

TABLA N° 20.2

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
Detalle	Total
Permiso municipal	\$9,00
Patente municipal	\$13,00
Notaria y registraduría	\$300,00
Permiso C. bomberos	\$20,00
Permiso de salud	\$20,00
P. de funcionamiento	\$15,00
TOTAL	\$377,00

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

Son todos aquellos gastos que son necesarios para que la microempresa quede legalmente constituida y se procedan a operar con normalidad.

TABLA N° 20.3
MAQUINARIAS Y EQUIPOS

Descripción	Cantidad	V.U	Total
Envasadora	2	\$2.100,00	\$4.200,00
Báscula	2	\$420,00	\$840,00
Balanza digital	2	\$157,00	\$314,00
Molino triturador 3 pies	2	\$148,00	\$296,00
TOTAL			\$5.650,00

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

Son todas las maquinarias que se requieren para la elaboración y producción de la pulpa de guayaba, misma que será envasada en sachet.

TABLA N° 20.4
MUEBLES Y ENSERES

Descripción	Cantidad	V/unitario	Total
Archivador	1	\$120,00	\$120,00
Sillas	9	\$35,00	\$315,00
Escritorio	3	\$250,00	\$750,00
Total			\$1.185,00

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

La microempresa necesitará muebles y enseres para el área de administración en donde los funcionarios puedan realizar sus tareas encomendadas.

TABLA N° 20.5
EQUIPOS DE OFICINA

Descripción	Cantidad	V.U	Total
Acondicionadores de Aire	1	\$1.150,00	1.150,00
Materiales varios	1	\$450,00	\$450,00
TOTAL			\$1.600,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autores de la investigación

Son todos los materiales que la microempresa debe de invertir para que las funciones administrativas se desarrollen de manera eficiente.

TABLA N° 20.6
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Descripción	Cantidad	V.U	Total
Computadora	1	\$860,00	\$860,00
Total			\$860,00

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autores de la investigación

Se contara con un computador para el área administrativa en el cual se respaldará toda la información de la microempresa.

TABLA N° 20.7
VEHÍCULO

Descripción	Cantidad	V.U	Total
Vehículo tipo camioneta	1	\$10.000,00	\$10.000,00
Total			\$10.000,00

Fuente: Investigación de Campo.

Elaborado por: Autores de la Investigación.

Se comprará un vehículo tipo camioneta usada para transportar los productos y distribuirlos de manera adecuada para satisfacer las necesidades del cliente.

TABLA N° 20.8
CAPITAL DE TRABAJO

Descripción	C/Anual
Gastos de publicidad	\$1.500,00
Materia prima	\$29.502,00
Materiales indirectos de fabricación.	\$49.860,00
Gastos por servicios básicos	\$2.434,80
Gastos Administrativos – Materiales Varios	\$600,00
Combustible (Diesel)	\$2.000,00
Sueldos y salarios	\$43.800,00
Aporte Patronal IESS	\$5.321,70
Vacaciones	\$1.825,00
Décimo tercer sueldo	\$3.650,00
Décimo cuarto sueldo	\$2.720,00
Fondos de Reserva	\$3.650,00
TOTAL	\$146.863,50

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

Se resumió el capital de trabajo para que la microempresa vaya en marcha con un valor de \$146.863,50 en el cual tendrá una inversión inicial de \$271.385,70 para solventar este tipo de gastos.

5.2. Capital de operación

Es un financiamiento a corto y mediano plazo para la realización de pagos a proveedores, financiamiento de gastos de importaciones y en general para capital de trabajo. Dentro de las ventajas, se citan:

- Financiamiento de capital de trabajo.
- Rapidez y optimización de flujo de caja.
- Disponibilidad inmediata de fondos.
- Plazo hasta un año.

- Versatilidad y rapidez.
- Adaptada a las necesidades de financiamiento del cliente.

Diferentes formas de pago a capital e intereses (al vencimiento, mensual, trimestral, etc.) acordes al flujo de caja y capacidad de pago, para que la microempresa comunitaria de pulpa de guayaba, lleve adelante la prosperidad del negocio, es preciso que se maneje a base de financiamiento, mediante créditos que le faciliten las instituciones financieras nacionales.

El financiamiento a parte de los fondos propios, se los puede realizar mediante el endeudamiento y la emisión de acciones, de acuerdo cómo los propietarios, lleven a efecto su planificación.

Para este estudio, los socios han decidido aportar de la siguiente manera:

TABLA N° 21
APORTACIÓN DE LOS SOCIOS Y
FINANCIAMIENTO

Origen de Fondos	Porcentaje	Valor
Socio I	15,11%	\$41.000,00
Socio II	15,11%	\$41.000,00
Crédito	69,78%	\$189.385,70
TOTAL	100,00%	\$271.385,70

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

El crédito bancario de acuerdo a información proporcionada por el Banco Central del Ecuador para créditos productivos empresariales es del 9,53% anual y se gestionará a través de la Corporación Financiera Nacional, a un plazo de cinco años, quedando el plan de pagos anuales de la siguiente forma

TABLA N° 22
TABLA DE AMORTIZACIÓN

Años	Pagos	Interés	Capital	Saldo
0				\$189.385,70
1	(\$ 51.500,20)	(\$ 21.211,20)	(\$ 30.289,01)	\$159.096,69
2	(\$ 51.500,20)	(\$ 17.818,83)	(\$ 33.681,37)	\$125.415,32
3	(\$ 51.500,20)	(\$ 14.046,52)	(\$ 37.453,69)	\$87.961,63
4	(\$ 51.500,20)	(\$ 9.851,70)	(\$ 41.648,50)	\$46.313,13
5	(\$ 51.500,20)	(\$ 5.187,07)	(\$ 46.313,13)	\$0,00

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

5.3. Costos fijos

Los costó fijos son erogaciones que la empresa deben incurrir obligatoriamente aun cuando opere a media marcha, o no lo haga, razón por la que son tan importantes en la estructura financiera de cualquier compañía.

Estos costos lo integran los alquileres, amortizaciones o depreciaciones, Seguros, impuestos fijos, servicios públicos (luz, teléfono, gas, etc.), sueldo y cargas sociales de encargados, supervisores, gerentes, etc. El total de estos costos, no varía a lo largo de un gran volumen de producción. Los costos unitarios disminuyen en la medida en que el volumen de producción aumenta.

TABLA N° 23**PRESUPUESTO PARA EL PERSONAL (COSTOS FIJOS)**

Descripción	V/Mensual	V/Anual
1 Gerente	\$390,00	\$4.680,00
1 Contador	\$380,00	\$4.560,00
1 Supervisor de Marketing	\$370,00	\$4.440,00
1 Secretaria - Asistente	\$360,00	\$4.320,00
1 Jefe de producción	\$355,00	\$4.260,00
1 Vendedor	\$340,00	\$4.080,00
1 Operario	\$340,00	\$4.080,00
1 Chofer	\$340,00	\$4.080,00
TOTAL	\$2.875,00	\$34.500,00

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

**TABLA N° 24
SUELDOS Y SALARIOS**

SUELDOS Y SALARIOS								
Descripción	Cant.	Sueldo Unitario	Total Mensual	13° y 14° Sueldo	Vacac.	Aportación Patronal (Anual)	Fondos de Reserva	Total Anual
Gerente	1	\$390,00	\$390,00	\$730,00	\$195,00	\$568,62	\$390,00	\$6.563,62
Contador	1	\$380,00	\$380,00	\$720,00	\$190,00	\$554,04	\$380,00	\$6.404,04
Supervisor de Marketing	1	\$370,00	\$370,00	\$710,00	\$185,00	\$539,46	\$370,00	\$6.244,46
Secretaria – Asistente	1	\$360,00	\$360,00	\$700,00	\$180,00	\$524,88	\$360,00	\$6.084,88
Jefe de Producción	1	\$355,00	\$355,00	\$695,00	\$177,50	\$517,59	\$355,00	\$6.005,09
Vendedor	1	\$340,00	\$340,00	\$680,00	\$170,00	\$495,72	\$340,00	\$5.765,72
Operario	1	\$340,00	\$340,00	\$680,00	\$170,00	\$495,72	\$340,00	\$5.765,72
Chofer	1	\$340,00	\$340,00	\$680,00	\$170,00	\$495,72	\$340,00	\$5.765,72
Total			\$2.875,00	\$5.595,00	\$1.437,50	\$4.191,75	\$2.875,00	\$48.599,25

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

Para la estimación del costo de materia prima se considera que para un sachet de 250gr. se utilizarán en promedio 4 guayabas y por la cantidad de compra el costo unitario de la fruta se calcula en \$0,17 (DIECISIETE CENTAVOS DE DÓLAR AMERICANOS).

TABLA N° 25

MATERIA PRIMA DIRECTA

Materia prima	Unidades por Mes	V. Unitario	V. Mensual	T/Anual
Guayaba	16.390,00	0,15	\$2.458,50	\$29.502,00
TOTAL			\$2.458,50	\$29.502,00

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

TABLA N° 26

Servicios básicos (otros costos)

Descripción	V/Mensual	V/Anual
Agua	\$22,00	\$264,00
Luz	\$85,66	\$1.027,92
Teléfono	\$39,24	\$470,88
Internet	\$56,00	\$672,00
TOTAL	\$202,90	\$2.434,80

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

TABLA N° 27

DEPRECIACIÓN

Bienes	0	1	2	3	4	5
Vehículo	\$10.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00	\$2.000,00
Edificio	\$87.500,00	\$4.375,00	\$4.375,00	\$4.375,00	\$4.375,00	\$4.375,00
Maquinarias y equipos	\$5.650,00	\$565,00	\$565,00	\$565,00	\$565,00	\$565,00
Equipos de Computación	\$890,00	\$296,67	\$296,67	\$296,67	\$0,00	\$0,00
Muebles y Enseres	\$1.185,00	\$118,50	\$118,50	\$118,50	\$118,50	\$118,50
Equipos de Oficina	\$1.600,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00	\$160,00
TOTAL		\$7.515,17	\$7.515,17	\$7.515,17	\$7.218,50	\$7.218,50

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

5.4. Costos variables

Los costos variables al igual que los costos fijos, también están incorporados en el producto final. Sin embargo, estos los costos variables como la mano de obra, la materia prima y los costos indirectos de fabricación, si dependen del volumen de producción. Por su parte los gastos variables como las comisiones de ventas dependen exclusivamente de la comercialización y venta. Si hay ventas se pagarán comisiones, delo contrario no existirá esta partida en la estructura de gastos

TABLA N° 28
COSTOS DE PRODUCCIÓN

Descripción	Valor Anual
Mano de obra directa	\$5.765,72
Obrero(1)	\$5.765,72
Costos directos	\$29.502,00
Materia prima	\$29502,00
Costos indirectos	\$49.860,00
Envases Tipo Sachet	\$20.400,00
Etiquetas Adhesivas	\$16.320,00
Cajas para Empacado	\$10.200,00
Cinta de Embalaje	\$2.940,00
TOTALES	\$85.127,72

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

TABLA N° 29**MATERIAS PRIMAS INDIRECTAS A UTILIZAR**

MATERIAS PRIMAS INDIRECTAS A UTILIZAR				
			Valor	
Descripción	Cantidad	V. Unitario	Mensual	Anual
Envases tipo Sachet	17 cajas	\$100,00	\$1.700,00	\$20.400,00
Etiquetas Adhesivas	17 millares	\$80,00	\$1.360,00	\$16.320,00
Cajas para empacado	170	\$5,00	\$850,00	\$10.200,00
Cinta de Embalaje	100	\$2,45	\$245,00	\$2.940,00
Total de materias primas indirectas			\$4.155,00	\$49.860,00

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

Son los materiales necesarios para la venta del producto que deben ser incluidos para su entrega, más no está dentro de la elaboración de producto entre estos tenemos el envase, las etiquetas, las cajas y la cinta.

TABLA N° 30

COSTOS Y GASTOS DE PRODUCCIÓN PROYECTADOS					
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
COSTOS DIRECTOS	\$29.502,00	\$32.452,20	\$35.697,42	\$39.267,16	\$43.193,88
Materia Prima	\$29.502,00	\$32.452,20	\$35.697,42	\$39.267,16	\$43.193,88
COSTOS INDIRECTOS	\$49.860,00	\$54.846,00	\$60.330,60	\$66.363,66	\$73.000,03
Envases tipo Sachet	\$20.400,00	\$22.440,00	\$24.684,00	\$27.152,40	\$29.867,64
Etiquetas Adhesivas	\$16.320,00	\$17.952,00	\$19.747,20	\$21.721,92	\$23.894,11
Cajas para Empacado	\$10.200,00	\$11.220,00	\$12.342,00	\$13.576,20	\$14.933,82
Cinta de Embalaje	\$2.940,00	\$3.234,00	\$3.557,40	\$3.913,14	\$4.304,45
MANO DE OBRA DIRECTA	\$5.765,72	\$6.342,29	\$6.976,52	\$7.674,17	\$8.441,59
Obreros	\$5.765,72	\$6.342,29	\$6.976,52	\$7.674,17	\$8.441,59
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	\$85.127,72	\$93.640,49	\$103.004,54	\$113.305,00	\$124.635,49
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$34.336,89	\$37.770,58	\$41.547,64	\$45.702,40	\$50.272,64
Gerente	\$6.563,62	\$7.219,98	\$7.941,98	\$8.736,18	\$9.609,80

Contador	\$6.404,04	\$7.044,44	\$7.748,89	\$8.523,78	\$9.376,15
Supervisor de Marketing	\$6.244,46	\$6.868,91	\$7.555,80	\$8.311,38	\$9.142,51
Secretaria - Asistente	\$6.084,88	\$6.693,37	\$7.362,70	\$8.098,98	\$8.908,87
Jefe de Producción	\$6.005,09	\$6.605,60	\$7.266,16	\$7.992,77	\$8.792,05
Materiales Varios	\$600,00	\$660,00	\$726,00	\$798,60	\$878,46
Servicios Básicos	\$2.434,80	\$2.678,28	\$2.946,11	\$3.240,72	\$3.564,79
GASTOS DE VENTAS	\$15.031,44	\$16.534,58	\$18.188,04	\$20.006,85	\$22.007,53
Publicidad	\$1.500,00	\$1.650,00	\$1.815,00	\$1.996,50	\$2.196,15
Chofer	\$5.765,72	\$6.342,29	\$6.976,52	\$7.674,17	\$8.441,59
Vendedor	\$5.765,72	\$6.342,29	\$6.976,52	\$7.674,17	\$8.441,59
Combustible (Diesel)	\$2.000,00	\$2.200,00	\$2.420,00	\$2.662,00	\$2.928,20
TOTAL GASTOS DE PRODUCCIÓN	\$49.368,33	\$54.305,16	\$59.735,68	\$65.709,25	\$72.280,17
<u>TOTAL COSTOS Y GASTOS</u>	<u>\$134.496,05</u>	<u>\$147.945,66</u>	<u>\$162.740,22</u>	<u>\$179.014,24</u>	<u>\$196.915,67</u>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

5.5. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

En esta cuenta se van a registrar aquellos gastos que representan las erogaciones en que incurre la microempresa en el desarrollo de su actividad, en un determinado, en los cuales se incluyen el sueldo al personal administrativo, cargas sociales, pagos de teléfono, mantenimiento de oficina, seguros, papelería, etc.

TABLA N°31

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$35.852,90	\$39.438,19	\$43.382,01	\$47.720,21	\$52.492,23
Personal (5)	\$32.818,10	\$36.099,91	\$39.709,90	\$43.680,89	\$48.048,98
Materiales varios	\$600,00	\$660,00	\$726,00	\$798,60	\$868,46
Servicios Básicos	\$2.434,80	\$2.678,28	\$2.946,11	\$3.240,72	\$3.564,79

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

5.6. GASTOS DE VENTAS

Son aquellos gastos que provienen de las ventas que realiza la microempresa, las mismas que se hacen para el fomento de éstas, tales como: comisiones a agentes y sus gastos de viajes, gastos de publicidad, servicios de correo, teléfono y telégrafo del área de ventas, etc.

TABLA N° 32

GASTOS DE VENTAS					
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
GASTOS DE VENTAS	\$15.031,44	\$16.534,58	\$18.188,04	\$20.006,85	\$22.007,53
Publicidad	\$1.500,00	\$1.650,00	\$1.815,00	\$1.996,50	\$2.196,15
Chofer	\$5.765,72	\$6.342,29	\$6.976,52	\$7.674,17	\$8.441,59
Vendedor	\$5.765,72	\$6.342,29	\$6.976,52	\$7.674,17	\$8.441,59
Combustible (Diesel)	\$2.000,00	\$2.200,00	\$2.420,00	\$2.662,00	\$2.928,20

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

TABLA N° 33

INGRESOS POR VENTAS REALIZADAS				
AÑOS	CANT. / ANUAL	DESCRIPCIÓN	V/UNIT	V/TOTAL
1	196.680	Sachet de pulpa de guayaba	\$1,30	\$255.684,00
2	216.348	Sachet de pulpa de guayaba	\$1,43	\$309.377,64
3	237.983	Sachet de pulpa de guayaba	\$1,57	\$373.633,31
4	261.782	Sachet de pulpa de guayaba	\$1,73	\$452.882,86
5	287.961	Sachet de pulpa de guayaba	\$1,90	\$547.125,90

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

Son todas las ventas que hemos estimado en los cinco años proyectados en el cual se incrementara un aproximado del 10% al precio por cada año.

5.7. GASTOS FINANCIEROS

Son aquellos que comprenden los gastos en que se incurran, relacionados con las operaciones financieras, en donde se incluyen, intereses, gastos y comisiones bancarias pagados, por gastos por fluctuaciones de las tasas de cambio, multas, sanciones, morosidad e indemnizaciones, descuentos por pronto pago y

bonificaciones concedidas a los clientes y cancelación de cuentas por cobrar, cuando no se ha creado la provisión correspondiente.

Los gastos financieros se debitan por los siguientes conceptos:

1. Contabilizando los gastos de comisiones y servicios bancarios registrados en el estado de cuentas del banco.
2. Por la cancelación de las cuentas por cobrar incobrables. En caso de que se reconozca la pérdida.
3. Al descontarse en banco la letra de cambio, antes de su vencimiento.
4. Mensualmente se registran los intereses sobre efectos por pagar devengados.
5. Al celebrarse el ejercicio y pagarse el efecto (letra o pagaré)
6. Al liquidar los intereses mensuales al arrendador.
7. Por los gastos de los intereses y fijando la obligación de los intereses por el préstamo recibido del banco.

Se acreditan:

8. Fijando la obligación de cobro al Presupuesto del Estado de la diferencia pagada en exceso de la contribución a la seguridad social.
9. Fijando la obligación de cobro al Presupuesto del Estado de la diferencia pagada en exceso del pago del impuesto sobre utilización de la fuerza de trabajo.
10. Fijando la obligación de cobro al Órgano u Organismo de la diferencia pagada en exceso de la contribución a la seguridad social.
11. Fijando la obligación de cobro al Órgano u Organismo de la diferencia pagada en exceso del impuesto sobre la utilización de la fuerza de trabajo.

5.8. ESTADOS FINANCIEROS

Son documentos o informes que permiten conocer la situación financiera de una empresa, así como los recursos con los que cuenta, los resultados que ha obtenido, la rentabilidad que ha generado, las entradas y salidas de efectivo que ha tenido. Los estados financieros les permiten obtener información de acuerdo a sus necesidades, analizarla y, en base ha dicho análisis, tomar decisiones.

Los estados financieros suelen tener la misma estructura en todas las empresas debido a que siguen principios y normas contables aceptadas mundialmente. Entre los principales estados financieros de una empresa están: el estado de resultados, el balance general y el flujo de caja.

Balance general

El balance general, conocido también como estado de situación financiera, muestra detalladamente los activos, los pasivos y el patrimonio con que cuenta una empresa en un momento determinado.

El Estado de resultados

Conocido también como estado de pérdidas y ganancias. En él se muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un período de tiempo determinado.

Flujo de caja

Muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo (dinero en efectivo) que ha tenido una empresa durante un período de tiempo determinado, permitiendo saber si

la empresa tiene un déficit o un excedente de efectivo, así como realizar proyecciones a cinco años, para suponer los posibles gastos durante ese lapso de tiempo.

**MICROEMPRESA COMUNITARIA, DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE LA PULPA DE GUAYABA
BALANCE INICIAL AL 31 DE ENERO DEL 2014**

ACTIVOS		PASIVOS	
<i>CORRIENTES</i>		<i>NO CORRIENTES</i>	
CAJA – EFECTIVO	\$158.183,70	<i>CORTO PLAZO</i>	
<i>FIJOS</i>		CUENTAS POR PAGAR	\$189.385,70
<i>DEPRECIABLES</i>		TOTAL PASIVOS	\$189.385,70
EQUIPOS DE OFICINA	\$1.600,00	PATRIMONIO	
CONSTITUCIÓN	\$377,00	CAPITAL SOCIAL	\$82.000,00
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$5.650,00		
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$890,00		
MUEBLES Y ENSERES	\$1.185,00		
VEHÍCULO DE DISTRIBUCIÓN	\$10.000,00		
EDIFICIO	\$87.500,00		
<i>NO DEPRECIABLES</i>			
TERRENOS	\$6.000,00		
TOTAL DE ACTIVOS	\$271.385,70	TOTAL DE PASIVOS + PATRIMONIO	\$271.385,70

GERENTE

CONTADOR

TABLA N° 34

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos					
Por Ventas	\$719.253,60	\$791.178,96	\$870.296,86	\$957.326,54	\$1.053.059,20
Por Aporte de los Socios					
Por Créditos Bancarios					
Total Ingresos	\$719.253,60	\$791.178,96	\$870.296,86	\$957.326,54	\$1.053.059,20
Egresos					
Materia Prima	\$29.502,00	\$30.977,10	\$32.525,96	\$34.152,25	\$35.859,87
Costos Indirectos de Fabricación	\$49.860,00	\$54.846,00	\$60.330,60	\$66.363,66	\$73.000,03
Gastos Administrativos	\$3.034,80	\$3.338,28	\$3.672,11	\$4.039,32	\$4.443,25
Combustibles	\$2.000,00	\$2.200,00	\$2.420,00	\$2.662,00	\$2.928,20
Publicidad	\$1.500,00	\$1.650,00	\$1.815,00	\$1.996,50	\$2.196,15
Sueldos y Salarios	\$48.599,25	\$53.459,18	\$58.805,09	\$64.685,60	\$71.154,16
Gastos Financieros	\$21.211,20	\$17.818,83	\$14.046,52	\$9.851,70	\$5.187,07
Gastos de Depreciación	\$7.515,17	\$7.515,17	\$7.515,17	\$7.218,50	\$7.218,50
Gastos de Amortización	\$75,40	\$75,40	\$75,40	\$75,40	\$75,40
Total Egresos	\$163.297,82	\$171.879,95	\$181.205,84	\$191.044,94	\$202.062,62
Utilidad Bruta	\$555.955,78	\$619.299,01	\$689.091,01	\$766.281,61	\$850.996,57
15% Participación de Trabajadores	\$83.393,37	\$92.894,85	\$103.363,65	\$114.942,24	\$127.649,49
25% Impuesto a la Renta	\$118.140,60	\$131.601,04	\$146.431,84	\$162.834,84	\$180.836,77
Utilidad Antes de Reservas	\$354.421,81	\$394.803,12	\$439.295,52	\$488.504,52	\$542.510,31
Reserva Legal	\$35.442,18	\$39.480,31	\$43.929,55	\$48.850,45	\$54.251,03
Reserva Estatutaria	\$28.353,74	\$31.584,25	\$35.143,64	\$39.080,36	\$43.400,83
Reserva Facultativa	\$17.721,09	\$19.740,16	\$21.964,78	\$24.425,23	\$27.125,52
Utilidad Neta	\$272.904,79	\$303.998,40	\$338.257,55	\$376.148,48	\$417.732,94

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autores de la investigación.

TABLA N° 35

ESTADO DE FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo de Caja Inicial		\$146.863,50	\$680.120,85	\$1.273.329,05	\$1.932.556,94	\$2.664.483,95
Ingresos						
Por Ventas		\$719.253,60	\$791.178,96	\$870.296,86	\$957.326,54	\$1.053.059,20
Por Aporte de los Socios	\$82.000,00					
Por Créditos Bancarios	\$189.385,70					
Total Ingresos	\$271.385,70	\$719.253,60	\$791.178,96	\$870.296,86	\$957.326,54	\$1.053.059,20
Egresos						
Terreno y Edificio	\$93.500,00					
Gastos de Constitución	\$377,00					
Maquinarias y Equipos	\$5.650,00					
Muebles y Enseres	\$1.185,00					
Equipos de Oficina	\$1.600,00					
Equipos de Computación	\$890,00					
Vehículo	\$10.000,00					
Imprevistos	\$11.320,20					
Materia Prima		\$29.502,00	\$30.977,10	\$32.525,96	\$34.152,25	\$35.859,87
Costos Indirectos de Fabricación		\$49.860,00	\$54.846,00	\$60.330,60	\$66.363,66	\$73.000,03
Gastos Administrativos		\$3.034,80	\$3.338,28	\$3.672,11	\$4.039,32	\$4.443,25
Combustibles		\$2.000,00	\$2.200,00	\$2.420,00	\$2.662,00	\$2.928,20
Publicidad		\$1.500,00	\$1.650,00	\$1.815,00	\$1.996,50	\$2.196,15
Sueldos y Salarios		\$48.599,25	\$53.459,18	\$58.805,09	\$64.685,60	\$71.154,16
Cuentas por Pagar		\$51.500,20	\$51.500,20	\$51.500,20	\$51.500,20	\$51.500,20
Total Egresos	\$124.522,20	\$185.996,25	\$197.970,76	\$211.068,96	\$225.399,54	\$241.081,86
Disponible	\$146.863,50	\$533.257,35	\$593.208,20	\$659.227,90	\$731.927,00	\$811.977,34
Flujo de Caja Neto	\$146.863,50	\$680.120,85	\$1.273.329,05	\$1.932.556,94	\$2.664.483,95	\$3.476.461,29

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

5.9. VAN (Valor actual Neto) y TIR (tasa interna de retorno)

El VAN y el TIR se consideran parámetros indispensables para conocer la viabilidad de un proyecto.

VAN (Valor Actual Neto)

Es el resultado de la suma de los flujos descontados a la tasa mínima de aceptación (TREMA), menos la inversión valor Inicial, cuando el VAN es positivo se considera viable el proyecto.

La fórmula para el cálculo del VAN es la siguiente, donde I es la inversión, Q_n es el flujo de caja del año n, r la tasa de interés con la que estamos comparando y N el número de años de la inversión:

$$VAN = -I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

Valor Actual Neto

$$VAN = -124.522,20 + \frac{17.644,60}{(1+0,10)^1} + \frac{70.449,20}{(1+0,10)^2} + \frac{130.000,31}{(1+0,10)^3} + \frac{197.047,16}{(1+0,10)^4} + \frac{272.415,02}{(1+0,10)^5}$$

$$VAN = -124.522,20 + \frac{17.644,60}{1,10} + \frac{70.449,20}{1,21} + \frac{130.000,31}{1,331} + \frac{197.047,16}{1,4641} + \frac{272.415,02}{1,61051}$$

$$VAN = -124.522,20 + (16.040,55 + 58.222,48 + 97.671,16 + 134.585,86 + 169.148,29)$$

$$VAN = -124.522,20 + 475.668,34$$

$$VAN = 351.146,14$$

Aplicada la fórmula a los FNE de nuestro proyecto, podemos observar que obtenemos como resultado un VAN positivo de \$ 351.146,14 lo que indica que el proyecto es viable.

TIR (Tasa Interna de Retorno)

La TIR también permite conocer si un proyecto es rentable o no, se dice que cuando la TIR es superior a la TREMA el proyecto es viable, para su cálculo se buscando el menor VAN positivo y negativo a la tasa correspondiente, para luego aplicar la tabla siguiente:

TABLA DEL TIR

TASA	VAN
10%	\$ 498.442,54
20%	\$ 337.690,18
30%	\$ 231.073,57
40%	\$ 157.458,48
50%	\$ 104.854,76
60%	\$ 66.137,35
70%	\$ 36.899,53
80%	\$ 14.319,14
87,863635%	\$ 0,00
90%	(\$ 3.467,38)
100%	(\$ 17.724,48)
110%	(\$ 29.331,09)
120%	(\$ 38.911,58)
130%	(\$ 46.918,23)

Aplicada la fórmula en nuestro caso, podemos observar que la TIR = 87,86% indicando este resultado que nuestro proyecto es viable y rentable, porque este porcentaje está por encima de la TREMA que es el 10%.

TABLA N° 36**TABLA DE FLUJOS NETOS**

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO
Inversión	\$124.522,20	
1		\$69.687,75
2		\$111.406,88
3		\$162.564,35
4		\$227.483,32
5		\$306.044,04
TOTAL	\$124.522,20	\$877.186,34

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Autores de la Investigación

5.10. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el monto en el cual la empresa no obtiene ni ganancia ni pérdida, y se lo puede obtener en dólares y en unidades a producir, se lo calcula en base al precio de venta unitario y costo de venta unitario de la pulpa de guayaba, y los costos y gastos de producción, para lo cual se debe identificar los costos fijos y costos variables durante el primer año de funcionamiento, representado en la siguiente tabla, de acuerdo a la siguiente fórmula.

TABLA N° 37

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS DEL PRIMER AÑO			
DETALLE	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
COSTOS DIRECTOS	\$0,00	\$29.502,00	\$29.502,00
Materia Prima		\$29.502,00	\$29.502,00
COSTOS INDIRECTOS	\$0,00	\$49.860,00	\$49.860,00
Envases tipo Sachet		\$20.400,00	\$20.400,00
Etiquetas Adhesivas		\$16.320,00	\$16.320,00
Cajas para Empacado		\$10.200,00	\$10.200,00
Cinta de Embalaje		\$2.940,00	\$2.940,00
MANO DE OBRA DIRECTA	\$5.765,72	\$0,00	\$5.765,72
Obreros	\$5.765,72		\$5.765,72
<i>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</i>	<i>\$5.765,72</i>	<i>\$79.362,00</i>	<i>\$85.127,72</i>
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$34.336,89	\$0,00	\$34.336,89
Gerente	\$6.563,62		\$6.563,62
Contador	\$6.404,04		\$6.404,04
Supervisor de Marketing	\$6.244,46		\$6.244,46
Secretaria - Asistente	\$6.084,88		\$6.084,88
Jefe de Producción	\$6.005,09		\$6.005,09
Materiales Varios	\$600,00		\$600,00
Servicios Básicos	\$2.434,80		\$2.434,80
GASTOS DE VENTAS	\$13.031,44	\$2.000,00	\$15.031,44
Publicidad	\$1.500,00		\$1.500,00
Chofer	\$5.765,72		\$5.765,72
Vendedor	\$5.765,72		\$5.765,72
Combustible (Diesel)		\$2.000,00	\$2.000,00
<i>TOTAL GASTOS DE PRODUCCIÓN</i>	<i>\$47.368,33</i>	<i>\$2.000,00</i>	<i>\$49.368,33</i>
<i>TOTALES</i>	<i>\$53.134,05</i>	<i>\$81.362,00</i>	<i>\$134.496,05</i>

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

5.10.1. Cálculo del punto de equilibrio

Punto de Equilibrio en Unidades

CF = Costos Fijos Totales; PVq = Precio de Venta Unitario; CVq = Costos Variables Unitarios.

$$PE(Unidades) = \frac{CF}{PVq - CVq}$$

$$PE(Unidades) = \frac{\$53.134,05}{\$1,30 - \$0,4136770388448241}$$

$$PE(Unidades) = \frac{\$53.134,05}{\$0,8863229611551759}$$

$$PE(Unidades) = 59.948,86$$

Punto de Equilibrio en Ventas

CF = Costos Fijos Totales; CVU = Costos Variables Unitario; PV = Precio Ventas.

$$PE(Ventas) = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PV}}$$

$$PE(Ventas) = \frac{53.134,05}{1 - \frac{\$0,4136770388448241}{1,30}}$$

$$PE(Ventas) = \frac{\$53.134,05}{1 - 0,3182131068037108}$$

$$PE(Ventas) = \frac{53.134,05}{0,6817868931962892}$$

$$PE(Ventas) = \$77.933,52$$

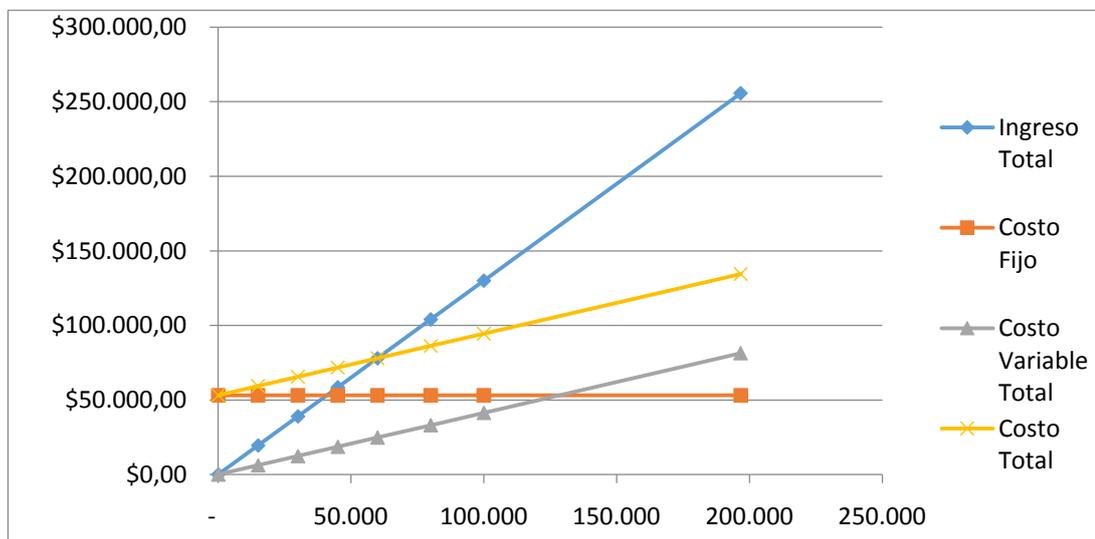
TABLA N° 38
PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO						
Precio de Venta Unitario	Unidades Vendidas	Ingreso Total	Costo Fijo	Costo Variable Unitario	Costo Variable Total	Costo Total
\$1,30	-	\$0,00	\$53.134,05	\$0,41	\$0,00	\$53.134,05
\$1,30	15.000	\$19.500,00	\$53.134,05	\$0,41	\$6.205,16	\$59.339,21
\$1,30	30.000	\$39.000,00	\$53.134,05	\$0,41	\$12.410,31	\$65.544,36
\$1,30	45.000	\$58.500,00	\$53.134,05	\$0,41	\$18.615,47	\$71.749,52
\$1,30	59.948,86	\$77.933,52	\$53.134,05	\$0,41	\$24.799,47	\$77.933,52
\$1,30	80.000	\$104.000,00	\$53.134,05	\$0,41	\$33.094,16	\$86.228,21
\$1,30	100.000	\$130.000,00	\$53.134,05	\$0,41	\$41.367,70	\$94.501,75
\$1,30	196.680	\$255.684,00	\$53.134,05	\$0,41	\$81.362,00	\$134.496,05

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la investigación.

PUNTO DE EQUILIBRIO



Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la Investigación.

5.11. Periodo de recuperación de la inversión

TABLA N° 39

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO	FLUJO NETO ACUMULADO
0	\$124.522,20		
1		\$69.687,75	\$69.687,75
2		\$111.406,88	\$181.094,63
3		\$162.564,35	\$343.658,98
4		\$227.483,32	\$571.142,30
5		\$306.044,04	\$877.186,34
TOTAL	\$124.522,20	\$877.186,34	

Fuente: Investigación de campo.

Elaborado por: Autores de la Investigación.

Fórmula:

$$PR = \frac{SUMA DE FLUJO NETO - INVERSIÓN}{FLUJO NETO (ÚLTIMO PERÍODO)}$$

$$PR = \frac{\$877.186,34 - \$124.522,20}{\$306.044,04}$$

$$PR = \frac{\$752.664,14}{\$306.044,04}$$

$$PR = 2,5$$

Conforme a la formula realizada en referencia al período de recuperación de la inversión desarrollada, se determina que se podrá recuperar en 2 años 5 meses tiempo que es considerable aceptable.

5.12. Análisis de sensibilidad

TABLA N° 40

AUMENTO DEL COSTO %		DISMINUCIÓN PORCENTUAL EN LOS BENEFICIOS						
		0%	5%	10%	15%	20%	25%	30%
		\$255.684,00	\$242.899,80	\$230.115,60	\$217.331,40	\$204.547,20	\$191.763,00	\$178.978,80
0%	\$134.496,05	\$121.187,95	\$108.403,75	\$95.619,55	\$82.835,35	\$70.051,15	\$57.266,95	\$44.482,75
5%	\$141.220,85	\$114.463,15	\$101.678,95	\$88.894,75	\$76.110,55	\$63.326,35	\$50.542,15	
10%	\$147.945,66	\$107.738,35	\$94.954,15	\$82.169,95	\$69.385,75	\$56.601,55		
15%	\$154.670,46	\$101.013,54	\$88.229,34	\$75.445,14	\$62.660,94			
20%	\$161.395,26	\$94.288,74	\$81.504,54	\$68.720,34				
25%	\$168.120,06	\$87.563,94	\$74.779,74					
30%	\$174.844,87	\$80.839,14						

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Autores de la investigación.

De acuerdo al análisis presentado en el cuadro anterior se demuestra que el proyecto es más sensible a una disminución porcentual de los beneficios que al aumento porcentual de los costos de producción.

CAPÍTULO VI:

EMPRENDIMIENTO

6. Emprendedor

El emprendedor es la persona capaz de asumir el riesgo de llevar una idea a la empresa de un fin, por lo general son negocios, empresas y las ponen en marcha a través de motivaciones y acciones que potencian esa idea y la convierten en realidad. Muchas veces el espíritu emprendedor aparece en las circunstancias más adversas, en los momentos menos esperados y se va desarrollando de diferentes formas, dependiendo del emprendedor

El 90% de los emprendedores cree poseer los conocimientos, habilidad y experiencia para iniciar un nuevo negocio, incluso el 14% reporta haber desarrollado un plan de negocio.³⁰

6.2 Factores claves del éxito

Los factores claves del éxito para emprender un buen negocio es el siguiente:

- El que empieza un negocio debe tener claro que deberá trabajar más de 8 horas diarias
- Ganas de salir adelante
- Motivación por ser libre, independiente, sin jefes, sin horarios
- Capacitación continua del empresario y de los trabajadores

³⁰La Real Academia Española define al adjetivo emprendedor/a de la siguiente manera: "aquel que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas", y con cuatro acepciones a emprendedor/a: 1. Persona que por concesión o por contrata ejecuta una obra o explota un servicio público, 2. Persona que abre al público y explota un espectáculo o diversión, 3. Patrono, persona que emplea obreros y 4. Titular propietario o directivo de una industria, negocio o empresa (www.rae.es).

- El ser profesional no es un requisito para crear una empresa; lo que si sucede es que los emprendedores profesionales arrancan con una ventaja.
- Busque oportunidades de negocios en lo que son necesidades básicas: alimentación, vestido, vivienda
- Las alianzas estratégicas son una buena alternativa cuando la empresa es pequeña
- Utilice técnicas de marketing para ampliar sus mercados
- No empiece un negocio endeudándose con el banco

6.3. Ventajas del emprendedor

1. Mayor libertad respecto a no depender de un jefe
2. Entusiasmo por el logro del propio proyecto
3. Aprovechamiento de los frutos de tus esfuerzos y sacrificio
4. Posibilidad de tus propios ingresos
5. Orgullo de haber tenido el valor y el coraje de haber intentado algo para mejorar tu vida y la de los que te rodean
6. Desarrollo y crecimiento personal de acuerdo a tus necesidades y sueños

6.4. Tipos de microemprendimiento

Los tipos de emprendimientos de la microempresa procesadora de guayaba que va utilizar son las siguientes:

- Una fuerte especialización productiva en el nivel local por su sistema de producción de la guayaba.
- Una densa red de interdependencia productiva.

- Multiplicidad de empresas, en cambio de una empresa líder dominante en el sistema local.
- Multiplicación de los sujetos económicos locales.
- Gran circulación de información.
- Difusión de las relaciones que favorece la transmisión en cascada dentro del sistema de empresa de mejoras técnicas y organizativas.
- Gran movilidad social.
- Espacio geográfico relativamente homogéneo.

6.5. Microempresa

Se conoce como microempresa al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Las microempresas en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social tanto produciendo,

demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

6.6. Análisis de la microempresa

Con la creación de la microempresa procesadora de pulpa de guayaba y sus derivados, se pretende resaltar la autopista del Valle Manabí Guillem Vélez más conocido como el paso lateral, el mismo que en los últimos años no ha tenido muchos inversionistas internos ni externos, a pesar de que este cantón se dedica al comercio generando fuentes de trabajo a los habitantes de la comunidad, siendo una buena alternativa para erradicar el desempleo y aportar directamente a la economía del sitio y del cantón.

La creación de esta microempresa se da específicamente por ser un producto novedoso, el cual despierta la atracción en los consumidores, quienes son los que adquirirán el té frutal. El aporte comunitario es excelente para el sector, ya que aparte de colaborar con la economía y ser parte de la generación de empleos en el cantón, realza el sitio autopista del Valle Manabí Guillem Vélez, conocido por muchas personas, lugar de gente trabajadora, responsable y honesta, dispuesta a sacar adelante el nombre del sitio y cantón.

6.7. Análisis de mercado

En la actualidad la pulpa de guayaba es exquisita y tradicional en la provincia de Manabí tiene una excelente aceptación en el mercado cantonal, provincial, y nacional, es por esta razón que instituciones como FreshFruit, está dando capacitación a los agricultores de esta fruta en las actividades relacionadas a la actividad post cosecha con la finalidad de que al momento de vender el producto

como materia prima esté no sea rechazado por tiendas, minimarket, mercados y entre otros que pueden comercializar esta fruta, y sean objeto de una sana competencia. El sector y el cantón se beneficiaran con el proyecto de manera directa con la implementación de la microempresa procesadora de pulpa de guayaba ya que son algunas familias que mejora su situación económica

6.8. Tipos de microempresa

Hay que considerar que en la producción de la pulpa de la guayaba, se toma en cuenta la fruta, en donde el primero hace referencia al producto de la cosecha, mientras que el segundo corresponde al proceso de secado del producto. Además del tradicional de la fruta, en la actualidad existen también empresas que se dedican a la producción de la pulpa de guayaba y sus derivados.

Es así que se instauró la pulpa de guayaba, en donde FreshFruit, fue el primero en intentar entrar en el mercado ecuatoriano, empezando primero con una versión en frasco y en varios tamaños, pero los resultados no fue tan satisfactorio, teniendo una segunda versión en sachet, distribuyéndose en centros comerciales y mercados a nivel nacional.

Estos cambios originados por las personas, se realizan a través de los gustos y preferencias del ser humano, ya que las nuevas generaciones de quienes efectúan el consumo son cada día más exigentes, basadas en la tecnología, información y procesos de comunicación.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. Se analizó el entorno productivo, beneficios y evolución de la pulpa de guayaba y sus derivados en el cantón Portoviejo y se concluye que es excelente en el mercado por la elaboración de esta fruta con una propuesta de gran factibilidad no solo por los ingresos que generaría sino también por las aportaciones que adquieren las personas al consumir este tipo de producto.
2. Se mostraron los aspectos organizacionales y legales de la microempresa para su fácil funcionamiento teniendo todos los documentos en regla, teniendo como resultado que se requiere una estructura mínima para su funcionamiento y así poder desarrollar sus actividades cumpliendo con las condiciones profesionales.
3. Se estableció a través de un estudio de mercado la oferta y demanda de la pulpa de guayaba, el posicionamiento comercial en la ciudad de Portoviejo, determinando que existe una alta demanda insatisfecha de personas deseosas por consumir este producto, el cual es un mercado potencial que se puede explotar para la puesta en marcha de esta microempresa, en donde los encuestados determinaron que la pulpa de la guayaba es mayormente demandado, además de comprobar a través de los exámenes microbiológicos que dicha fruta es apto para el consumo humano
4. En el estudio técnico que se realizó en la Autopista del Valle Manabí Guillem Vélez, se demostró a través de un Ingeniero Ambiental la viabilidad del

proyecto en referencia a la ubicación y tamaño, además de que no tiene afectaciones al medio ambiente.

5. Se evaluó económica y financieramente la creación de la microempresa y se determinó que el proyecto es rentable, el cual en poco tiempo se podrá recuperar las inversiones realizadas, considerando que sus beneficios no solo serán para los propietarios sino también a todas las personas involucradas en la microempresa como los empleados, sus familias, los proveedores, entre otros.
6. Se planteó las oportunidades de empleo que se generaron con la creación de la microempresa determinado que trae consigo una serie de trabajos que ayudarán a muchas personas a obtener ingresos que les permitan satisfacer las necesidades del hogar.

RECOMENDACIONES

1. Es preciso que la microempresa esté estudiando constantemente el mercado, a fin de analizar el panorama de producción en la Autopista del Valle Manabí Guillem Vélez, especialmente en el cantón Portoviejo.
2. La microempresa procesadora de pulpa de guayaba, debe aplicar estrategias comerciales tales como una buena campaña de Marketing e incentivar a los que todavía no están decididos con la finalidad de mantener su permanencia en el mercado, especialmente en Portoviejo.
3. Es preciso que el responsable de la microempresa estén atento a todos los requerimientos técnicos que en ella se necesiten para un óptimo funcionamiento, así como cuidar el ambiente. Solicitando a las autoridades de turno el arreglo de calles o vías cerca del lugar, de seguridad pública y de servicios básicos completos, a fin de que la microempresa cuente con los respaldos necesarios para el desarrollo de su actividad productiva.
4. Es preciso dar capacitaciones constantes a los trabajadores e incentivarlos; de esta manera logramos mejorar para que el cliente este satisfecho con nuestro producto y la buena atención que le brindamos.
5. Determinar las posibilidades de introducir el producto en cadenas comerciales grandes existentes en la provincia, como forma de lograr los márgenes de utilidad esperados en el estudio financiero, en donde la rentabilidad sea adecuada para sus propietarios y para el desarrollo de la microempresa que se pretende tener con su puesta en marcha.

6. Debemos incentivar a los habitantes de la comunidad para que se capaciten y estudien para brindarles oportunidades de empleo a medida que la microempresa vaya creciendo logrando así mejorar la economía del sector.

BIBLIOGRAFÍA

1. ALMANAQUE ECUATORIANO PANORAMA. (2008). EDITORIAL EDIPOCENTRO, RIOBAMBA, ECUADOR. Pg. 45
2. ANZOLA, SÉRVULO. (2006). ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS. EDITORIAL MCGRAW HILL, 2ª. EDICIÓN, MÉXICO. P. 368
3. ASOCIACIÓN NATURLAND. (2000). AGRICULTURA ORGÁNICA EN EL TRÓPICO Y SUBTRÓPICO. NATURLAND V., ALEMANIA. 1ª EDICIÓN 2000. P. 19
4. BACA, GABRIEL. (1997). ELABORACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN. EDITORIAL MCGRAW HILL, MÉXICO. PP. 13 – 46, 64 - 67
5. BALLVE, ALBERT Y DEBELJUH, PATRICIA. (2006). MISIÓN Y VALORES: LA EMPRESA EN BUSCA DE SENTIDO. EDICIONES GESTIÓN 2000, BARCELONA, ESPAÑA. P. 73
6. BACA G. (2008) “EVALUACIÓN DE PROYECTOS”, MÉXICO, MACGRAW-HILL, TERCERA EDICIÓN.
7. CÁMARA HURTADO, MONTAÑA, M.^a DE CORTES, SÁNCHEZ MATA, M.^a ESPERANZA, TORIJA, ISASA. (2008). FRUTAS Y VERDURAS, FUENTES DE SALUD. NUTRICIÓN Y SALUD. IMPRESO EN ESPAÑA POR NUEVA IMPRENTA, S.A. AVDA. DE LA INDUSTRIA, 5028108 ALCOBENDAS, MADRID. P. 20
8. CHIRIBOGA, MANUEL, CHEHAB, CAROL, VÁSQUEZ, EDWIN, SALGADO, VINICIO, RECALDE, OCTAVIO. (2007). LA

AGRICULTURA POR CONTRATO: UN ANÁLISIS DE LA EXPERIENCIA ECUATORIANA. MECANISMOS DE ARTICULACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES RURALES DE EMPRESAS PRIVADAS. INFORME NACIONAL. P. 17

9. **DE HARO, J. JOSÉ.** (2009). LAS REDES SOCIALES APLICADAS A LA PRÁCTICA EMPRESARIAL. *REVISTA DIM: DIDÁCTICA, INNOVACIÓN Y MULTIMEDIA*, 13. [HTTP://WWW.UNED.ES/GRUPOINTER/RE358_REVISTA_COMPLETA.PDF](http://www.uned.es/grupointer/re358_revista_completa.pdf). RECUPERADO EL 11 DE MARZO DE 2011.
10. **DEL LLANO, J., PINTO, J.L., ABELLÁN, J.M.** (2008). EFICIENCIA Y EFICACIA DE LOS PROYECTOS DE FACTIBILIDAD. LA CUARTA GARANTÍA. SANOFI-AVENTIS, BARCELONA, ESPAÑA. P. 37
11. **GLANCEY Y MC QUAID** (2000) LA REAL ACADEMIA ESPAÑOLA DEFINE AL ADJETIVO EMPRENDEDOR/A DE LA SIGUIENTE MANERA: "AQUEL QUE EMPRENDE CON RESOLUCIÓN ACCIONES DIFÍCILES O AZAROSAS", Y CON CUATRO ACEPTACIONES A EMPRENDEDOR/A: 1. PERSONA QUE POR CONCESIÓN O POR CONTRATA EJECUTA UNA OBRA O EXPLOTA UN SERVICIO PÚBLICO, 2. PERSONA QUE ABRE AL PÚBLICO Y EXPLOTA UN ESPECTÁCULO O DIVERSIÓN, 3. PATRONO, PERSONA QUE EMPLEA OBREROS Y 4. TITULAR PROPIETARIO O DIRECTIVO DE UNA INDUSTRIA, NEGOCIO O EMPRESA (WWW.RAE.ES).
12. **IVONNE ZAMORA TORRES**, (2008) RENTABILIDAD Y VENTAJA COMPARATIVA: UN ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE GUAYABA EN EL ESTADO DE MICHOACÁN.

13. **LÓPEZ JOSÉ**, (2011) CARACTERÍSTICAS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTORES O PRESTADORES DEL SERVICIO MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD.
14. MATRIZ DE LEOPOLD (2001) EL SERVICIO GEOLÓGICO DEL DEPARTAMENTO DEL INTERIOR DE ECUADOR, INICIALMENTE FUE DISEÑADO PARA EVALUAR LOS IMPACTOS SOBRE PROYECTOS MINEROS.
15. **O'NEAL, CHARLES Y BERTRAND, KATE**, (2000) MARKETING JUSTO A TIEMPO, ED. NORMA, COLOMBIA.
16. RECUPERADO EN: SAGARPA. 2004. SUBDELEGACIÓN DE PLANEACIÓN Y DESARROLLO RURAL.
17. **STANTON, WILLIAM**, (2007) FUNDAMENTOS DE MARKETING, MCGRAW HILL, MÉXICO,

WEBGRAFICA

Formulación y evaluación de proyectos de inversión,
<http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=2&sg=14>,
recuperado el 20 de Junio del 2013.

ANEXOS

CAPÍTULO I

1. MARCO REFERENCIAL

1.1. TEMA

Estudio de pre-factibilidad para la creación de una microempresa procesadora de pulpa de la guayaba y sus derivados como alternativas de emprendimiento en la ciudad de Portoviejo.

1.2. ANTECEDENTES

En el Ecuador, la Guayaba de la fresa, puede crecer en árboles 25 pies altos y con frecuencia, son plantados por propietarios como un cercado de intimidad que es recortado fácilmente o es crecido como un untrimmed cortavientos.

El árbol de la guayaba o el arbusto son lentos creciendo y requiere el plantar de dos plantas para la polinización cruzada. La fruta de la guayaba es clasificada como una baya por la mayoría de los botánicos, y ocurre en grupos con bayas individuales en tamaño sólo bajo una pulgada. Cada baya de la guayaba es cubierta por una corteza áspera y por la pulpa adentro ocurre en colores de blanco, rosa, o rojo.

El árbol de la guayaba crece mejor en sombra parcial en tierras ácidas. Las plantas son virtualmente enfermedades liberta, y la fruta es cosechada generalmente sacudiendo las guayabas maduras cuando el cambio en color ocurre, entonces, son reunidos en hojas o alquitranados.

Hay muchas clases de guayabas; una guayaba tropical, es una cosecha importante en Hawái, con exceder de producción de fruta 15 millones de libras por año.

Estas frutas de la guayaba son consideradas técnicamente ser bayas, y los árboles crecen en la tierra virgen en la isla de Kuawai como una planta nativa. Antes de cosechar, las plantas son podadas vigorosamente, son fertilizadas, y son irrigadas.

Los renuevos vigorosos frescos crecen en respuesta a la poda, y en respuesta a las formas deliciosas de fruta dentro de las flores que maduran en la nueva madera para formar guayabas y requerir aproximadamente siete meses a desarrollar completamente.

Esta fruta tropical pertenece a la familia de las Mirtáceas que incluye más de 3.000 especies de árboles y arbustos de los cinco continentes. Muchas de sus especies son muy aromáticas, como el eucalipto y el clavero. Todas las guayabas las producen árboles del género *Psidium* que crecen en regiones tropicales de América, Asia y Oceanía.

En otros países también se la conoce como guayabo, guara, arrayana y luma. Cuando están maduras, exhalan un profundo aroma que las hace muy sugestivas y tentadoras. La creación de una microempresa procesadora de pulpa de guayaba y sus derivados favorece al emprendimiento de los ciudadanos de la ciudad de Portoviejo, puesto que, pueden generar sus propios recursos, y les permita mejorar su calidad de vida.

1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En Manabí la producción de guayaba es muy frecuente, puesto que es un producto tradicional debido al conocimiento y tecnología para ser explotado debidamente.

La producción de esta fruta es muy fácil en nuestro país, puesto que, marcadamente existen algunas estaciones en las que se obtiene mayor cosecha. Dado a la estacionalidad de la cosecha muchas veces existe escases y otras veces sobre oferta, debido a los cambios de la demanda.

Las técnicas de producción conocidas en el país son demasiadas fuertes, ya que es un producto fácil de cosechar, ya que alcanza la polinización para su germinación.

El presente trabajo se centra en introducir nuevas técnicas, crear nuevas estrategias complementarias entre los productores de las distintas zonas, para no perder las

oportunidades de ventas en el mercado externo y lograr incrementar una eficiente producción haciendo de este negocio rentable.

Otro de los problemas que se podría ocasionar es la ausencia de un estudio de pre factibilidad que deje al descubierto todas las ventajas para producir y comercializar la guayaba y sus derivados. La falta de emprendimiento en el cantón Portoviejo, hace necesario que se viabilice nuevas formas de producción y la explotación de nuevos recursos de forma sistemática y efectiva para el mejoramiento de la calidad de vida, generando nuevas fuentes de ingresos.

1.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.4.1. Problema general

¿De qué manera el estudio de pre-factibilidad para la creación de una microempresa procesadora de pulpa de guayaba y sus derivados puede ser una alternativa de emprendimiento?

1.4.2. Sub-problemas

¿Por qué el estudio de mercado influye en la creación de una microempresa procesadora de pulpa de guayaba?

¿Cómo el estudio técnico y ambiental propicia la determinación de la ingeniería básica y de detalle de la microempresa en su entorno?

¿Cómo el estudio financiero propicia el retorno de la inversión de la microempresa procesadora de pulpa de guayaba?

¿Cómo las ventajas que implica el emprendedor inciden en una microempresa procesadora de guayaba y sus derivados?

1.5. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

CAMPO: Económico

ÁREA: Finanzas y Relaciones Comerciales

ASPECTO: Creación de microempresa y alternativas de emprendimiento

TEMA: Estudio de pre-factibilidad para la creación de una microempresa procesadora de pulpa de la guayaba y sus derivados como alternativas de emprendimiento en la ciudad de Portoviejo.

PROBLEMA: Carencia de alternativas de emprendimiento orientadas al aprovechamiento de la guayaba como materia prima.

DELIMITACIÓN ESPACIAL: La investigación se realizará en el cantón Portoviejo con los siguientes sectores:

DELIMITACIÓN TEMPORAL: Se ha considerado para el presente estudio información retrospectiva del periodo 2011 – 2012.

1.6. JUSTIFICACIÓN

La realización de esta investigación es de gran importancia, ya que, por medio de ella se va a desarrollar el estudio de pre-factibilidad para la creación de una microempresa procesadora de pulpa de la guayaba y sus derivados como alternativas de emprendimiento.

La verdadera incidencia que tiene el estudio de pre-factibilidad en las alternativas de emprendimiento, por ser este, un tema de actualidad incrementaría las alternativas de emprendimiento, causando un gran impacto, puesto que se generarían puestos de trabajos mejorando la calidad de vida de los habitantes del cantón de Portoviejo.

Se debe señalar que el estudio propuesto es totalmente original tanto en la conjugación de sus variables, así como en el tiempo y espacio o realidad donde se la va aplicar.

Esta investigación aportará grandes beneficios, ya que, contribuirá al emprendimiento de los ciudadanos de la ciudad de Portoviejo, mejorando su calidad de vida.

Es factible gracias al compromiso de sus autores quienes gestionarán y diseñarán todos los recursos necesarios tanto para la investigación bibliográfica y de campo.

1.7. OBJETIVOS

1.7.1. OBJETIVO GENERAL

Desarrollar el estudio de pre-factibilidad para la creación de una microempresa procesadora de pulpa de la guayaba y sus derivados como alternativa de emprendimiento en la ciudad de Portoviejo.

1.7.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar las generalidades que deben ser consideradas para la construcción del estudio de pre- factibilidad de una procesadora de guayaba.
- Establecer las normativa legal y administrativa que se requiere para el funcionamiento de la planta de guayaba en el cantón Portoviejo mediante un estudio organizacional
- Ejecutar el estudio de mercado para la creación de la microempresa procesadora de pulpa de Guayaba
- Desarrollar un estudio técnico y ambiental para la determinación de la ingeniería básica y de detalle de la microempresa en su entorno.
- Determinar el estudio financiero para fijar un plazo para el retorno de la inversión.
- Proponer las ventajas que implica el emprender en una microempresa procesadora de guayaba y sus derivados.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL

2.1. MARCO TEÓRICO

2.1.1. Estudio de mercado

El estudio de mercado “es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado”³¹. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprara un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.

El estudio de mercado es generalmente primario o secundario. En el estudio secundario, la compañía utiliza información obtenida de otras fuentes que aparecen aplicables a un producto nuevo o existente. Las ventajas del estudio secundario incluyen el hecho de ser relativamente barato y fácilmente accesible. Las desventajas del estudio secundario: a menudo no es específico al área de investigación y los datos utilizados pueden ser tendenciosos y complicados de validar.

El estudio de mercado primario implica pruebas como focusgroups, encuestas, investigaciones en terreno, entrevistas u observaciones llevadas a cabo o adaptadas específicamente al producto.

Muchas preguntas pueden ser respondidas gracias a un estudio de mercado:

- ¿Qué está pasando en el mercado?
- ¿Cuáles son las tendencias?
- ¿Quiénes son los competidores?
- ¿Que opinión tienen los consumidores acerca de los productos presentes en el mercado?
- ¿Qué necesidades son importantes?
- ¿Están siendo satisfechas esas necesidades por los productos existentes?

2.1.2. Estudio técnico

³¹Bello, L.; Vázquez, R. y Trespalacios, J.A. (1993): Investigación de mercados y estrategias de marketing. Ed. Cívitas. Madrid.

El estudio técnico “se basa en un análisis de la función de producción, que indica cómo combinar los insumos y recursos utilizados por el proyecto para que se cumpla el objetivo previsto de manera efectiva y eficiente”³². El estudio técnico es realizado habitualmente por especialistas en el campo objetivo del proyecto (ingenieros, educadores, técnicos, etc.) y propone identificar alternativas técnicas que permitirían lograr los objetivos del proyecto y, además, cumplir con las normas técnicas (ambientales, agrónomas, sectoriales, de seguridad, etc.). Además propone diseños de proyectos de "tecnologías apropiadas", compatibles con la disponibilidad de recursos e insumos en el área donde se realiza el proyecto.

El estudio técnico definirá las especificaciones técnicas de los insumos necesarios para ejecutar el proyecto: el tipo y la cantidad de materias primas e insumos materiales; el nivel de calificación de la mano de obra; la maquinaria y los equipos requeridos; la programación de inversiones iniciales y de reposición y los calendarios de mantenimiento. Esta información jugará dos papeles en el ciclo del proyecto: primero, dentro de la misma etapa de preparación, proveerá la información indispensable para realizar las evaluaciones financiera, económica y social así posteriormente constituirá las bases de la normativa técnica para la ejecución del proyecto.

Los estudios de impacto ambiental “son un requisito para realizar cualquier actividad que determine alteraciones en el ambiente físico y humano”³³. Se estructura un grupo multidisciplinario, que analiza e investiga los distintos impactos, así como elabora planes de manejo y de mitigación.

2.1.3. Estudio financiero

Los Estados Financieros muestran la situación actual y la trayectoria histórica de la microempresa, de esta manera podemos anticiparnos, iniciando acciones para resolver problemas y tomar ventaja de las oportunidades. Es importante destacar que esta parte de simular, proyectar, es manejar un escenario optimista de la microempresa.

Los Indicadores Financieros obtenidos en el análisis sirven para preparar Estados Financieros Proyectados, en base a la realidad.

³² VILLAVICENCIO, Procesos Industriales UNSM 1985. LIMA - Perú MAURO

³³ **Canter L.**; Manual de Evaluación de Impacto Ambiental. McGraw Hill, Madrid 2009

2.1.3.1. Características Principales

Cantidad ilimitada de bases creadas por el usuario: las fórmulas definibles pueden ser creadas en una cantidad ilimitada, se detallan a continuación algunos ejemplos:

- Costos directos
- Costo de ventas
- Capital de trabajo
- Necesidades operativas de fondos
- Créditos por ventas
- Ganancias totales
- Gastos variables
- Utilidad neta
- Utilidad bruta
- Ventas totales
- Mano de obra directa

2.1.4. Emprendimiento

“Es una iniciativa de un individuo que asume un riesgo económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado”³⁴.

El sujeto que inicia un negocio o que crea una pequeña empresa por su propia iniciativa se conoce como emprendedor. En épocas de crisis, los emprendimientos suelen representar una salida (o, al menos, una posibilidad de crecimiento) para las personas que no tienen trabajo.

Los expertos sostienen que los emprendedores deben contar con ciertas capacidades para tener éxito: flexibilidad, dinamismo, creatividad, empuje, etc. Se trata de valores necesarios ya que los emprendimientos se enfrentan a todo tipo de dificultades y quien los impulsa debe estar en condiciones de adaptarse a una realidad cambiante

2.2. MARCO CONCEPTUAL

³⁴ AUERBACH, Paula y Carvajal, Edgar. (2008). La microempresa en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo que generen Oportunidades para la Mayoría Ecuador: BID ECUADOR.

2.2.1. Estudio de pre-factibilidad: Es una evaluación preliminar de la viabilidad técnica y económica de un proyecto propuesto. Se comparan enfoques alternativos de varios elementos del proyecto y se recomiendan las alternativas más adecuadas para cada elemento a fin de efectuar análisis ulteriores. También se estiman los costos de desarrollo y operaciones, y se hace una evaluación de los beneficios previstos a fin de poder calcular algunos criterios económicos preliminares de evaluación.

2.2.2. Creación de una microempresa: Se refiere al proceso de creación donde se requiere madurez paulatina en todas las fases que se consideran como fundamentales tanto del emprendedor y futuro microempresario, como de la institución, equipo o personas acompañantes.

2.2.3. Empresa procesadora: Es una empresa del tipo industrial (o porción de ella), en la que se desarrollan operaciones para transformar el estado de un elemento o materia en producto más complejo.

2.2.4. Guayaba: Es una fruta exótica de la familia del cactus, proveniente de la cultura Azteca del siglo XIII, habiéndose desarrollado a lo largo del hemisferio occidental.

2.2.5. Emprendimiento: Es una persona que enfrenta, con resolución, acciones difíciles. Específicamente en el campo de la economía, negocios o finanzas, es aquel individuo que está dispuesto a asumir un riesgo económico o de otra índole. Desde este punto de vista, el término se refiere a quien identifica una oportunidad de negocio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha

2.3. PLAN ANALÍTICO

CAPITULO I

1. GENERALIDADES

- 1.1 Descripción de la Guayaba
- 1.2 Composición nutricional y bioquímica
- 1.3 Proceso de elaboración
 - 1.3.1 Pulpa de la fruta
 - 1.3.2 Bocadillo de la fruta
 - 1.3.3 Producción y tipos de pulpa de guayaba
 - 1.3.4 Características de la pulpa de guayaba
 - 1.3.5 Tipos de empresas que expenden la pulpa de guayaba
 - 1.3.6 La pulpa de guayaba a nivel comercial

CAPÍTULO II

2. MARCO LEGAL

- 2.1 Normativa legal y administrativa
- 2.2 Normativa administrativa interna

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

- 3.1 Definición del producto
 - 3.1.1 Análisis de la demanda
 - 3.1.2 Distribución geográfica del mercado de consumo
 - 3.1.3 Comportamiento histórico de la demanda
 - 3.1.4 Proyección de la demanda
 - 3.1.5 Análisis y resultados de las encuestas realizadas a los habitantes del Cantón Portoviejo
- 3.2 Análisis de la oferta
 - 3.2.1 Características de los principales productores o prestadores del servicio
 - 3.2.2 Proyección de la oferta
 - 3.2.3 Análisis de precios
 - 3.2.4 Determinación del costo promedio
 - 3.2.5 Análisis histórico y proyección de precios
 - 3.2.6 Canales de comercialización y distribución del producto

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS TÉCNICO Y AMBIENTAL

- 4.1 Tamaño del proyecto
- 4.2 Factores determinantes del tamaño
- 4.3 Capacidad del proyecto
- 4.4 Localización del proyecto
- 4.5 Ingeniería del proyecto
- 4.6 Mecanismos de control
- 4.7 Análisis ambiental
 - 4.7.1 Emisiones y residuos de la empresa
 - 4.7.2 Riesgos de contaminación por emisiones y residuos
 - 4.7.3 Mecanismos de control de contaminación
 - 4.7.4 Actividades que general impactos
 - 4.7.5 Componentes ambientales susceptibles de impactos
 - 4.7.6 Identificación de impactos ambientales
 - 4.7.7 Medio físico - Medio biótico
 - 4.7.8 Medio socioeconómico y cultural
 - 4.7.9 Calidad visual y paisaje
 - 4.7.10 Metodología para la evaluación de impactos
 - 4.7.11 Clasificación de los efectos sobre los factores del medio ambiente
 - 4.7.12 Resultados de la evaluación ambiental del proyecto
 - 4.7.13 Conclusión

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO PARA LA ELABORACIÓN DE LA PULPA DE GUAYABA.

- 5.1 Inversión fija
- 5.2 Capital de operación
- 5.3 Costos fijos
- 5.4 Costos variables
- 5.5 Gastos de administración
- 5.6 Gastos de ventas
- 5.7 Gastos financieros
- 5.8 Estados financieros
- 5.9 VAN (Valor actual neto) y TIR (Tasa interna de retorno)
- 5.10 Punto de equilibrio
 - 5.10.1 Cálculo del punto de equilibrio
- 5.11 Período de recuperación de la inversión
- 5.12 Análisis de sensibilidad

CAPÍTULO VI

6. EMPRENDIMIENTO

6.1 Emprendedor

6.2 Factores claves del éxito

6.3 Ventajas del emprendedor

6.4 Tipos de microemprendimiento

6.5 Microempresa

6.6 Análisis de la microempresa

6.7 Análisis de mercado

6.8 Tipos de microempresa

2.3.6 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE INDEPENDIENTE: Estudio de pre-factibilidad para la creación de una microempresa procesadora de pulpa de la guayaba y sus derivados.

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICA APLICADA
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.	Generalidades	Nivel de conocimiento de la guayaba	1. ¿Sabe usted si se pueden hacer diversos productos con la guayaba? Si No Mencione_____	
	Estudio de mercado	Producto Análisis de la oferta Análisis de precios Canales de comercialización y distribución del producto	¿Qué nichos de mercado hay para la colocación de productos derivados de la guayaba en el Ecuador?	Encuesta a la población
	Estudio técnico y ambiental	Tamaño del proyecto Factores determinantes del tamaño Capacidad del proyecto Localización del proyecto Ingeniería del proyecto Mecanismos de control Análisis ambiental	¿Cómo se determina los requerimientos técnicos y ambientales para la creación de una planta procesadora de guayaba en el cantón Portoviejo?	Encuesta a la población
	Estudio financiero	Inversiones Estimación de costos Precio del producto Ingreso por venta Capital de trabajo Valor de desecho Tasa de descuento Financiamiento Flujo de caja Payback Análisis de sensibilidad	¿Cuál es la rentabilidad que puede tener una planta procesadora de guayaba en el cantón Portoviejo?	Encuesta a la población

VARIABLE DEPENDIENTE: Emprendimiento en la ciudad de Portoviejo.

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICA APLICADA
<p>Es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, de ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.</p>	Emprendimiento	<p>Factores claves del éxito del emprendedor</p> <p>Ventajas del emprendimiento</p> <p>Tipos de micro emprendimiento</p>	<p>¿Qué características genera el emprendimiento en la ciudad de Portoviejo?</p> <p>¿Qué genera el micro emprendimiento?</p>	Encuesta a la población
	Microempresas	<p>Análisis de la microempresa</p> <p>Análisis de mercado</p> <p>Tipos de microempresa</p>	<p>¿El mercado nacional ofrece ventajas para el posicionamiento de la guayaba y de sus derivados?</p> <p>¿Cree usted que en Portoviejo se opten por los diferentes tipos de microempresa?</p>	Encuesta a la población

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Para la realización eficiente del proceso de investigación científica se empleará el tipo de investigación exploratorio.

Exploratorio: El estudio de prefactibilidad se realizará en el cantón Portoviejo, en donde se les aplicará los instrumentos de encuesta en el mismo se determinarían muchos factores importantes de la creación de una microempresa procesadora de pulpa de guayaba y sus derivados como alternativas de emprendimiento; la misma que posiblemente pueda ser ubicada en el sitio Sosote del cantón en mención, por ser este un lugar apto para el cultivo de la guayaba y a la vez estar alejado del casco urbano de tal manera que no obstaculice la movilidad de sitios más céntricos o poblados.

3.2. Métodos, técnicas e instrumento

Para la realización de este proceso de investigación se tomarán lineamientos de diversos métodos, entre los cuales:

Científico: Se considerarán una serie de reglas y procedimientos que brindarán confiabilidad y validez al trabajo investigativo; así en la investigación se observará una realidad, se identificará un problema, se hará una descripción y análisis, se recogerán datos en el lugar que se producen, se verificarán hipótesis y se formularán conclusiones.

Analítico: Se estudiarán cada una de las variables, partiendo de la observación del problema, del planteamiento de las hipótesis, verificándolos con los resultados que se obtendrán, los mismos que permitirán plantear las conclusiones del trabajo investigativo

Inductivo: permite configurar el conocimiento desde los hechos particulares a las generalizaciones, en comparación con los supuestos de trabajo que sirvieron de base para la investigación, siempre buscando el fortalecimiento de los conocimientos existentes a la luz de los aportes de las ciencias y de la pedagogía.

Deductivo: permite partir desde un marco general de referencia y se va hacia un caso en particular.

Sintético: permite ir del todo a las partes, asociando juicios de valor, abstracciones, conceptos y valores que incrementarán el conocimiento de la realidad que facilitarán la comprensión del objeto de estudio.

3.3. TÉCNICAS

Entrevista, se utilizará para recabar información cualitativa en base a los objetivos planteados en la investigación.

Encuesta, se formularán una serie de preguntas idénticas para las personas de Portoviejo con el fin de recabar información de acuerdo a los objetivos propuestos.

3.4. INSTRUMENTOS

- Entrevista estructurada
- Cuestionario de preguntas

3.5. POBLACIÓN

Población está constituida por los pobladores del cantón Portoviejo, los cuales son 200.000 habitantes.

3.6. MUESTRA

Por lo tanto la muestra de este estudio es de 399 personas.

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

$$n = \frac{200000}{(0.05)^2(200000 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{200000}{0.0025 (199999) + 1}$$

$$n = \frac{200000}{499.99 + 1}$$

$$n = \frac{200000}{500.9975}$$

$$n = 399.20$$

CAPITULO IV

4. MARCO ADMINISTRATIVO:

4.1. RECURSOS HUMANOS:

- Estudiantes, Investigadores
- Habitantes del cantón Portoviejo
- Autoridades
- Tutor de Tesis

4.2. RECURSOS MATERIALES

- Equipo de Computación
- Material Bibliográfico
- Pendrive
- Material de Oficina
- Cámara Fotográfica
- Cd
- Transporte

4.3. RECURSOS ECONÓMICOS

La investigación tendrá un costo aproximado de \$ 2436,00 que serán financiados por los investigadores.

PRESUPUESTO DEL PROYECTO Y TESIS

Rubros de gastos	Valor
Personal de apoyo	300,00
Adquisición de equipos	1200,00
Material de oficina	45,00
Material bibliográfico	300,00
Transporte	250,00
Transcripción del informe	120,00
Subtotal	2215,00
Imprevisto	221,50
Total	2436,50