



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI**

## **EXTENSIÓN LA MANÁ**

### **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

#### **CARRERA DE LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

#### **PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE NARANJILLA EN EL  
CANTON PANGUA 2022”**

Proyecto de investigación presentado previo a la obtención del Título de Licenciadas en  
Administración de Empresas

#### **AUTORAS:**

Abalos Masabanda Ana Mireya

Pastuña Chusin Marcia Marisol

#### **TUTOR:**

Ing. M. Sc. Neuval José Villegas Barros

**LA MANÁ- ECUADOR  
MARZO-2022**

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Nosotras, Abalos Masabanda Ana Mireya y Pastuña Chusin Marcia Marisol, declaramos ser las autoras del presente proyecto de investigación “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE NARANJILLA EN EL CANTON PANGUA 2022”, siendo Neuval José Villegas Barros, Director del presente trabajo; y eximimos expresamente a la Universidad Técnica de Cotopaxi, Extensión La Maná y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Además, certificamos que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de nuestra exclusiva responsabilidad.



**Abalos Masabanda Ana Mireya**  
C.I: 050442644-6



**Pastuña Chusin Marcia Marisol**  
C.I:050438707-7

## **AVAL DEL TUTOR DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN**

En calidad de Tutor del Trabajo de Investigación sobre el título, “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE NARANJILLA EN EL CANTON PANGUA 2022”, de Abalos Masabanda Ana Mireya y Pastuña Chusin Marcia Marisol, de la carrera de Licenciatura en Administración de Empresas, considero que dicho informe investigativo cumple con los requerimientos metodológicos y aportes científico-técnico suficientes para ser sometidos a la evaluación del Tribunal de Validación de Proyecto que el Honorable Consejo Académico de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Cotopaxi, Extensión La Maná designe, para su correspondiente estudio y calificación.

La Maná, marzo del 2022



Ing. M. Sc. Neuval José Villegas Barros  
C. I: 120243766-9  
**TUTOR**

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN

En calidad de Tribunal de Lectores, aprueban el presente informe de investigación de acuerdo a las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Técnica de Cotopaxi, Extensión La Maná y por la Facultad de Ciencias Administrativas, por cuanto los postulantes de Abalos Masabanda Ana Mireya y Pastuña Chusin Marcia Marisol, con el título de proyecto de investigación “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE NARANJILLA EN EL CANTÓN PANGUA 2022”, han considerado las recomendaciones emitidas oportunamente y reúne los méritos suficientes para ser sometido al acto de sustentación de proyecto.

Por lo antes expuesto, se autoriza realizar los empastados correspondientes, según la normativa institucional.

La Maná, marzo del 2022

Para constancia firman:



Ing. MBA. Gloria Evelina Pazmiño Cano  
C.I: 120556823-9  
**LECTOR 1. (PRESIDENTE)**



Ing. Mg Eduardo Fabricio Cabrera Toscano  
C.I: 171231719-5  
**LECTOR 2. (MIEMBRO)**



Ing. Mg. Mauricio Rubén Franco Coello  
C.I: 050180544-4  
**LECTOR 3. (SECRETARIO)**

## **AGRADECIMIENTO**

*Hacemos constatar nuestros más sinceros agradecimientos a la universidad Técnica de Cotopaxi, a la facultad de Ciencias Administrativas y a la Carrera de Administración de Empresa. Expresamos nuestro agradecimiento al Ing. M. Sc. Neuval José Villegas Barros por formar parte de nuestra guía y orientación, de igual manera agradecemos el apoyo incondicional de nuestra familia y amigos y a todas las personas que contribuyeron en el desarrollo de este trabajo.*

**Ana & Marcia**

## **DEDICATORIA**

*Dedico este trabajo investigativo de manera especial a mi madre Zoila Masabanda, a mi esposo Raul Sigcha, por su sacrificio y esfuerzo, por ser mi apoyo incondicional y fundamental en mi carrera universitaria. De igual dedico este trabajo a toda mi familia y personas que ayudaron de otra manera en realización de este proyecto.*

**Ana**

*El presente trabajo de investigación lo dedico primeramente a Dios por ser mi fortaleza en cada momento de mi vida. por brindarme fuerza, dedicación, humildad, y guiarme los caminos que debo seguir. A mis padres Manuel Pastuña y Laura Chusin, que son mi principal motivación que supieron apoyarme en mi carrera universitaria con sus consejos, a ser una gran persona de bien.*

**Marcia**

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

## EXTENSIÓN LA MANÁ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**TÍTULO:** PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE PRUDUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE NARANJILLA EN EL CANTON PANGUA 2022.

**Autoras:**

Abalos Masabanda Ana Mireya  
Pastuña Chusin Marcia Marisol

### RESUMEN

El presente estudio se desarrolló con el tema: Plan de negocios para la creación de una empresa de producción y comercialización de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua, tuvo como objetivo en primer lugar el análisis de la oferta y demanda de la pulpa de naranjilla para poder definir la potencial demanda insatisfecha. Por otra parte, se realizó el estudio técnico, económico, financiero, con lo cual se pudo destacar si es factible la propuesta plateada y la posibilidad de llamar la atención a inversionistas, ello sin descuidar el impacto ambiental que se puede generar al implementar el plan de inversión. El plan se formula en relación a la problemática del cantón Pangua por la poca producción y comercialización de pulpa de naranjilla. Los métodos y técnicas implementados fueron: deductivo e histórico para la construcción del sustento teórico y para la recolección de los datos del precio histórico; los tipos bibliográfica, descriptiva, cuantitativa y propositiva que sirvieron la recolección de múltiples conceptos, características que contribuyeron a la construcción de las preguntas. Para el manejo idóneo de los datos se recurrió a las técnicas: encuesta y censo que facilitaron recabar la información necesaria. Para poder entender a la demanda se consideró las proyecciones hasta el año 2020 del INEC y posterior se proyectó con la tasa de crecimiento de acuerdo al Plan de ordenamiento territorial del cantón Pangua que es de 1.11% considerando la población total de 25.156 para el 2022. La evaluación del a rentabilidad de la inversión se muestra muy atractiva, pues Valor Actual Neto (VAN) será de \$ 90.360,55, con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 81 % que es saludable y llama mucha la atención a los inversionistas. Además, que el periodo de recuperación de la inversión será de 1 año, 3 días que es muy accesible y demuestra seguridad para realizar la inversión.

**Palabras clave:** mercado, ingeniería, producción, comercialización

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI

## EXTENSIÓN LA MANÁ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**TITLE:** BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF A COMPANY FOR THE PRODUCTION AND COMMERCIALIZATION OF THE PULP OF NARANJILLA IN PANGUA CANTON 2022.

**Authors:**

Abalos Masabanda Ana Mireya  
Pastuña Chusin Marcia Marisol

### ABSTRACT

This study developed with the theme: Business plan for the creation of a company for the production and commercialization of the pulp of naranjilla in the Pangua Canton. The first objective was to analyze the supply and demand of the pulp of naranjilla to define the potential unsatisfied demand. On the other hand, a technical, economic, and financial study carried out to determine whether the proposal was feasible and the possibility of attracting investors' attention. Taking the environmental impact into account could generate by implementing the investment plan. The plan formulated about the problems of the Pangua canton due to the low production and commercialization of the pulp of naranjilla. The methods and techniques implemented were: deductive and historical for the construction of the theoretical support and the collection of the historical price data; the bibliographic, descriptive, quantitative, and propositional types served the collection of multiple concepts and characteristics that contributed to the construction of the questions. The survey and census techniques used to collect the necessary information. To understand the demand, INEC projections up to the year 2020 were considered and then projected with the growth rate according to the Pangua Canton Land Use Plan, which is 1.11%, considering the total population of 25,156 for 2022. The evaluation of the profitability of the investment is attractive since the Net Present Value (NPV) will be \$ 90,360.55, with an Internal Rate of Return (IRR) of 81%, which is healthy and attracts a lot of attention from investors. In addition, the payback period of the investment will be one year and three days is very accessible, and shows security to invest.

**Keywords:** market, engineering, production, commercialization.



## ÍNDICE GENERAL

<b>Contenido</b>	<b>Páginas</b>
PORTADA.....	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA .....	ii
AVAL DEL TUTOR DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN .....	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE TITULACIÓN .....	iv
AGRADECIMIENTO .....	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
ÍNDICE GENERAL.....	ix
ÍNDICE DE TABLAS .....	xvi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xix
ÍNDICE DE FIGURA .....	xx
ÍNDICE DE ANEXOS .....	xxi
1. INFORMACIÓN GENERAL.....	1
2. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	2
3. JUSTIFICACIÓN.....	3
4. BENEFICIARIOS .....	4
4.1. Beneficiarios directos .....	4
4.2. Beneficiarios indirectos .....	4
5. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	4
5.1. Contextualización macro .....	4
5.2. Contextualización meso.....	5
5.3. Contextualización micro.....	5
5.3.1. Causas.....	6
5.3.2. Efectos .....	6
5.4. Contextualización del objeto de investigación .....	6
5.4.1. Contextualización espacial .....	6
5.4.2. Contextualización temporal.....	6

5.4.3. Contextualización de contenido.....	6
5.4.4. Campo de acción .....	7
5.5. Formulación del problema.....	7
6. OBJETIVOS.....	7
6.1. Objetivo General.....	7
6.2. Objetivos Específicos. ....	7
7. ACTIVIDADES Y SISTEMA DE TAREAS .....	8
8. FUNDAMENTACION CIENTIFICA Y TECNICA.....	9
8.1. Antecedentes investigativos .....	9
8.2. Categorías fundamentales.....	11
8.2.1. Plan de negocios .....	11
8.2.1.1. Objetivos.....	11
8.2.1.2. Características.....	12
8.2.2. Empresa .....	12
8.2.2.1. Clasificación de las empresas .....	13
8.2.2.2. Empresa comercial .....	13
8.2.3. Producción .....	13
8.2.4. Comercialización .....	13
8.2.4.1. Estrategias de comercialización.....	14
8.2.4.2. Métodos de comercialización .....	14
8.2.5. Naranja .....	15
8.2.5.1. Variedades .....	15
8.2.5.2. Usos y beneficios.....	15
8.2.5.3. Pulpa de naranja .....	16
8.2.6. Definición de estudio de mercado .....	16
8.2.6.1. ¿Cuál es la importancia del estudio de mercado?.....	16
8.2.6.2. Definición de demanda.....	17
8.2.6.3. Definición de demanda insatisfecha .....	17

8.2.6.4. Definición de demanda satisfecha .....	17
8.2.6.5. Definición de oferta .....	17
8.2.6.6. Definición de precio .....	18
8.2.6.7. Análisis de precio .....	18
8.2.7. Definición de estudio técnico .....	18
8.2.7.1. Importancia del estudio técnico .....	19
8.2.7.2. Tamaño de proyecto .....	19
8.2.7.3. Localización de proyecto.....	19
8.2.7.4. Ingeniería del proyecto .....	20
8.2.7.5. Definición de análisis FODA .....	20
8.2.7.6. Diagramas de flujo del proyecto.....	20
8.2.7.7. Estructura organizativa .....	21
8.2.7.8. Constitución de un negocio popular o emprendimiento.....	21
8.2.8. Definición de estudio económico financiero .....	22
8.2.8.1. ¿Qué es inversión de proyecto? .....	23
8.2.8.2. Financiamiento de proyecto.....	23
8.2.8.3. Definición de costos .....	23
8.2.8.4. Definición de gastos .....	24
8.2.8.5. Definición de ingresos .....	24
8.2.8.6. Definición de estado de pérdidas y ganancias .....	24
8.2.9. Indicadores para medir la factibilidad de proyecto de inversión.....	25
8.2.9.1. Definición de VAN.....	25
8.2.9.2. Definición de TIR.....	25
8.2.9.3. Definición de punto de equilibrio.....	25
8.2.9.4. Que es análisis costo-beneficio.....	26
8.2.9.5. Que es análisis de sensibilidad .....	26
8.2.10. Definición de estudio ambiental .....	26

8.2.10.1. Importancia del estudio ambiental.....	26
8.2.10.2. Magnitud de un estudio ambiental.....	27
8.2.10.3. Matriz Leopold .....	27
9. PREGUNTAS CIENTÍFICAS .....	28
10. METODOLOGÍAS Y DISEÑO EXPERIMENTAL.....	29
10.1. Metodología empleada .....	29
10.1.1. Método deductivo .....	29
10.1.2. Método historio.....	29
10.2. Tipos de investigación.....	29
10.2.1. Investigación bibliográfica .....	29
10.2.2. Investigación descriptiva .....	29
10.2.3. Investigación cuantitativa .....	30
10.2.4. Investigación propositiva.....	30
10.3. Técnicas de investigación .....	30
10.3.1. Encuesta.....	30
10.3.2. Censo .....	30
10.4. Instrumentos para la investigación.....	31
10.4.1. Cuestionario para encuesta .....	31
10.4.2. Cuestionario para censo.....	31
10.5. Población y muestra .....	31
10.5.1. Población de productores de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua. ....	31
10.5.2. Población de consumidores de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua.....	32
11. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	34
11.1. Resultados del censo dirigido a los productores de pulpa de naranjilla.....	34
11.2. Resultados de la encuesta en las familias consumidores de la pulpa de naranjilla. ....	41
11.3. Conclusiones y Recomendaciones de los instrumentos .....	51
11.3.1. Conclusiones.....	51
11.3.2. Recomendaciones .....	51

11.4. Estudio de factibilidad para la propuesta del plan de negocios. ....	52
11.4.1. Estudio de mercado.....	52
11.4.1.1. Objetivo general .....	52
11.4.1.2. Objetivo específicos .....	52
11.4.1.3. Oferta actual .....	53
11.4.1.4. Oferta proyectada .....	53
11.4.1.5. Demanda actual .....	53
11.4.1.6. Demanda proyectada .....	54
11.4.1.7. Demanda insatisfecha .....	54
11.4.1.8. Estudio de Precio .....	55
11.4.1.9. Estudio de comercialización.....	56
11.4.2. Estudio técnico.....	58
11.4.2.1. Objetivo general .....	58
11.4.2.2. Objetivos específicos.....	58
11.4.2.3. Nombre y eslogan de la empresa.....	58
11.4.2.4. Tamaño del proyecto y captación del porcentaje de cobertura .....	59
11.4.2.5. Ubicación y disponibilidad de recursos .....	60
11.4.2.6. Ingeniería de proyecto.....	61
11.4.2.7. FODA.....	62
11.4.2.8. Flujograma de procesos .....	63
11.4.2.9. Distribución de infraestructura.....	64
11.4.2.10. Requerimiento del proyecto .....	65
11.4.2.11. Organización y marco legal de fresh fruit.....	67
11.4.2.12. Requerimientos legales para la creación de la empresa FRESH FRUIT S.A. ....	69
11.4.3. Estudio económico.....	71
11.4.3.1. Objetivo general .....	71
11.4.3.2. Objetivos específicos.....	71

11.4.3.3. Inversión del proyecto .....	72
11.4.3.4. Forma de financiamiento para la creación de la empresa FRESTH FRUIT. ....	72
11.4.3.5. Amortización del préstamo.....	72
11.4.3.6. Inversión de activos .....	73
11.4.3.7. Gastos de constitución de la empresa .....	74
11.4.3.8. Capital de trabajo.....	75
11.4.3.9. Mano de obra directa e indirecta.....	75
11.4.3.10. Materia prima directa .....	77
11.4.3.11. Materiales indirectos .....	78
11.4.3.12. Servicios básicos .....	78
11.4.3.13. Insumos de limpieza anual.....	78
11.4.3.14. Insumos de oficina anual.....	79
11.4.3.15. Pagos de patentes y permisos.....	79
11.4.3.16. Gastos generales.....	80
11.4.3.17. Cargos diferidos .....	80
11.4.3.18. Gastos de administración .....	80
11.4.3.19. Costos de ventas.....	81
11.4.3.20. Costos fijos y costos variables .....	81
11.4.3.21. Determinación de ingresos generados.....	82
11.4.3.22. Determinación de ingresos proyectado para 5 años .....	83
11.4.3.23. Punto de equilibrio .....	84
11.4.3.24. Estado de resultado .....	84
11.4.4. Evaluación financiera .....	85
11.4.4.1. Objetivo general .....	85
11.4.4.2. Objetivos específicos.....	85
11.4.4.3. Flujo de caja.....	85
11.4.4.4. Cálculo del Valor Actual Neto .....	86

11.4.4.5. Cálculo de la Tasa Interna de Retorno.....	86
11.4.4.6. Cálculo de la relación costo beneficio.....	87
11.4.4.7. Cálculo del periodo de recuperación de la inversión.....	87
11.5. Análisis de sensibilidad.....	88
11.6. Discusión.....	88
12. IMPACTO AMBIENTAL.....	89
13. PRESUPUESTO PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO.....	92
14. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	93
15. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	95
16. BIBLIOGRAFÍA.....	96
17. ANEXOS.....	100

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Contenido</b>	<b>Páginas</b>
Tabla 1: Actividades y sistema de tareas .....	8
Tabla 2: Datos de productores de pulpa de naranjilla .....	31
Tabla 3: Datos de población del cantón Pangua.....	32
Tabla 4: Productores de pulpa de naranjilla .....	34
Tabla 5: Precio de venta de pulpa de naranjilla.....	35
Tabla 6: Tiempo dedicado a la producción de pulpa de naranjilla .....	36
Tabla 7: Comercialización de pulpa de naranjilla .....	37
Tabla 8: Medidas de empaque de pulpa de naranjilla .....	38
Tabla 9: Rentabilidad de la pulpa de naranjilla .....	39
Tabla 10: Cantidad de fruta para producir un empaque de 500gramos.....	40
Tabla 11: Consumo familiar de pulpa de naranjilla .....	41
Tabla 12: Precio de compra de pulpa de naranjilla .....	42
Tabla 13: Consideración del precio de la pulpa de naranjilla.....	43
Tabla 14: Lugar de adquisición de pulpa de naranjilla.....	44
Tabla 15: Presentación de la pulpa de naranjilla .....	45
Tabla 16: Apreciación de la presentación de la pulpa de naranjilla .....	46
Tabla 17: Apreciación del sabor de la pulpa de naranjilla .....	47
Tabla 18: Consumo de un nuevo producto de pulpa de naranjilla .....	48
Tabla 19: Aspectos que se requieren para la adquisición de pulpa de naranjilla .....	49
Tabla 20: Medio de comunicación para promocionar pulpa de naranjilla .....	50
Tabla 21: Oferta actual .....	53
Tabla 22: Oferta proyectada .....	53
Tabla 23: Demanda actual .....	54
Tabla 24: Demanda proyectada .....	54
Tabla 25: Demanda insatisfecha.....	54
Tabla 26: Precio Histórico.....	55
Tabla 27: Precio de venta al publico .....	55
Tabla 28: Precio proyectado .....	56
Tabla 29: Tamaño del proyecto y captación de porcentaje de cobertura .....	60
Tabla 30: Análisis FODA del proyecto .....	62



Tabla 31: Personal necesario para llevar a cabo el plan de negocios .....	65
Tabla 32: Presupuesto de adecuación de infraestructura de proyecto .....	65
Tabla 33: Muebles y enseres para llevar a cabo el plan de negocios .....	66
Tabla 34: Equipo de cómputo para el área administrativa de la empresa .....	66
Tabla 35: Equipo y maquinaria para llevar a cabo el plan de negocios .....	66
Tabla 36: Requisitos y funciones para el funcionamiento del administrador.....	68
Tabla 37: Requisitos y funciones para el contador.....	68
Tabla 38: Requisitos y funciones para el operario 1. ....	68
Tabla 39: Requisitos y funciones para el operario 2. ....	69
Tabla 40: Inversión del proyecto .....	72
Tabla 41: Financiamiento de proyecto .....	72
Tabla 42: Amortización del préstamo .....	72
Tabla 43: Inversión de activos fijos.....	73
Tabla 44: Depreciaciones de activos fijos .....	74
Tabla 45: De los gastos de constitución de la empresa .....	75
Tabla 46: Capital de trabajo.....	75
Tabla 47: Rol necesarios para llevar a cabo el plan de negocios año 2022.....	76
Tabla 48: Rol necesarios para llevar a cabo el plan de negocios año 2023.....	76
Tabla 49: Rol necesarios para llevar a cabo el plan de negocios año 2024.....	76
Tabla 50: Rol necesarios para llevar a cabo el plan de negocios año 2025.....	77
Tabla 51: Rol necesarios para llevar a cabo el plan de negocios año 2026.....	77
Tabla 52: Materia prima directa .....	77
Tabla 53: Materiales indirectos .....	78
Tabla 54: Servicios básicos .....	78
Tabla 55: Insumos de limpieza.....	79
Tabla 56: Insumos necesarios para oficina.....	79
Tabla 57: Pagos de patentes y permisos .....	79
Tabla 58: Gastos generales .....	80
Tabla 59: De cargos diferidos.....	80
Tabla 60: Gastos de administración.....	81
Tabla 61: Costos de ventas .....	81
Tabla 62: Costos fijos y costos variables.....	82
Tabla 63: Ingresos del año 2022.....	82

Tabla 64: Ingresos del año 2023.....	82
Tabla 65: Ingresos del año 2024.....	83
Tabla 66: Ingresos del año 2025.....	83
Tabla 67: Ingresos del año 2026.....	83
Tabla 68: Ingresos proyectados .....	84
Tabla 69: Punto de equilibrio .....	84
Tabla 70: Punto de equilibrio unitario.....	84
Tabla 71: Estado de resultado.....	85
Tabla 72: Flujo de caja .....	86
Tabla 73: Calculo del VAN .....	86
Tabla 74: Calculo del TIR .....	87
Tabla 75: Calculo de la relación costo-beneficio .....	87
Tabla 76: Flujo de caja para periodo de recuperación.....	87
Tabla 77: Impacto ambiental matriz Leopold.....	90
Tabla 78: Presupuesto para la elaboración del proyecto .....	92
Tabla 79: Presupuesto para recolección de datos o trabajo de campo.....	92
Tabla 80: Cronograma de actividades titulación II .....	95

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Contenido</b>	<b>Páginas</b>
Gráfico 1 : Productores de pulpa de naranjilla .....	34
Gráfico 2: Precio de venta de pulpa de naranjilla.....	35
Gráfico 3: Tiempo dedicado a la producción de pulpa de naranjilla.....	36
Gráfico 4: Comercialización de pulpa de naranjilla .....	37
Gráfico 5: Medidas de empaque de pulpa de naranjilla .....	38
Gráfico 6 : Rentabilidad de la pulpa de naranjilla .....	39
Gráfico 7: Cantidad de fruta para producir un empaque de 500gramos.....	40
Gráfico 8: Consumo familiar de pulpa de naranjilla .....	41
Gráfico 9: Precio de compra de pulpa de naranjilla .....	42
Gráfico 10: Consideración del precio de la pulpa de naranjilla .....	43
Gráfico 11: Lugar de adquisición de pulpa de naranjilla.....	44
Gráfico 12: Presentación de la pulpa de naranjilla.....	45
Gráfico 13: Apreciación de la presentación de la pulpa de naranjilla .....	46
Gráfico 14: Apreciación del sabor de la pulpa de naranjilla .....	47
Gráfico 15 : Consumo de un nuevo producto de pulpa de naranjilla .....	48
Gráfico 16: Aspectos que se requieren para la adquisición de pulpa de naranjilla .....	49
Gráfico 17: Medio de comunicación para promocionar pulpa de naranjilla .....	50

## ÍNDICE DE FIGURA

<b>Contenido</b>	<b>Páginas</b>
Figura 1: Categorías fundamentales .....	11
Figura 2: Simbología de flujogramas .....	21
Figura 3: Presentación del producto .....	56
Figura 4: Canales directos de distribución de producto .....	57
Figura 5: Canales indirectos de distribución del producto .....	57
Figura 6: Página de Facebook de la empresa FRESH FRUIT .....	57
Figura 7: Logotipo de presentación de producto terminado.....	58
Figura 8: Diseño de nombre de la empresa FRESH FRUIT .....	59
Figura 9: Localización de la microempresa.....	60
Figura 10: Flujograma de procesos .....	63
Figura 11: Diseño de la microempresa exterior en 3D.....	64
Figura 12: Diseño de la microempresa exterior en 3D.....	64
Figura 13: Diseño de la microempresa exterior en 3D.....	64
Figura 14: Diseño de la microempresa exterior en 3D.....	64
Figura 15: Diseño de la microempresa exterior en 3D.....	65
Figura 16: Organigrama estructural de la empresa.....	67
Figura 17: Matriz de Leopold.....	91

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>Contenido</b>	<b>Páginas</b>
Anexo 1: Datos informativos del equipo de trabajo .....	100
Anexo 2: Censo dirigido a los productores de pulpa de naranjilla del cantón Pangua.....	103
Anexo 3: Encuesta dirigida a las familias consumidoras de pulpa de naranjilla.....	105
Anexo 4: Población proyectada del cantón Pangua.....	108
Anexo 5: Precios de pulpas de naranjilla existentes en el mercado .....	109
Anexo 6: Tasa de inflación 2022.....	111
Anexo 7: Activos fijos .....	112
Anexo 8: Precio de naranjilla .....	116
Anexo 9: Análisis de sensibilidad escenario uno .....	117
Anexo 10: Análisis de sensibilidad escenario dos.....	118
Anexo 11: Análisis de sensibilidad escenario tres.....	119
Anexo 12: Fotos evidencia .....	120
Anexo 13: Aval de Traducción.....	121
Anexo 14: Documento Urkund.....	122

## 1. INFORMACIÓN GENERAL

### Título del proyecto

Plan de negocios para la creación de una empresa de producción y comercialización de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua 2022

**Fecha de inicio:** octubre 2021

**Fecha de finalización:** marzo 2022

**Lugar de ejecución:** Cantón Pangua, Provincia de Cotopaxi

**Facultad que auspicia:** Facultad de Ciencias Administrativas

**Carrera que auspicia:** Carrera de Licenciatura en Administración de empresas

**Proyecto de investigación vinculado:** La investigación del proyecto está vinculada y aporta al macro proyecto de la Carrera de Ingeniería Comercial GESTIÓN DE LAS PYMES EN EL CANTÓN LA MANÁ 2018”.

**Equipo de Trabajo:** Ing. M. Sc. Neuval José Villegas Barros  
Srta. Abalos Masabanda Ana Mireya  
Srta. Pastuña Chusin Marcia Marisol  
**(Anexo 1)**

**Área de conocimiento** “Administración, Negocios y Legislación”

**Línea de investigación:** Administración y Economía para el Desarrollo Humano y Social.

**Sub líneas de investigación de la Carrera:** Estrategias, administrativas, productividad y emprendimiento.

## **2. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO**

En la actualidad el emprendimiento a raíz de la pandemia se ha convertido en una importante fuente de generación de empleo dentro de las ciudades la consideración de estos pequeños negocios en el Ecuador han crecido de manera considerable a pesar que se debe tomar en cuenta algún tipo de estrategia de mercadeo el emprendedor procura establecer sus propias estrategias para llevar efecto el logro pretendido el presente proyecto de investigación tendrá como objetivo realizar un plan de negocio para la producción y comercialización de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua.

La fundamentación bibliográfica es de mucha importancia en la realización de la presente investigación porque es de acuerdo al criterio de varios autores dónde se puede definir la validez de determinado contenido, en los libros, revistas de publicación científica de alto impacto y demás fuentes bibliográficas que sirvan como aporte a la realización de la investigación, también en la realización del presente proyecto se utilizará como metodología deductiva, descriptiva y propositiva, además del método empírico y un análisis hermenéutico de cada una de las conceptualizaciones y de los resultados presentados en la investigación.

Para dar cumplimiento a los objetivos planteados se realizó un estudio de factibilidad para abarcar estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico financiero y un estudio ambiental y así analizar donde se pretende realizar la comercialización de la pulpa de naranjilla además hay que tomar en cuenta los puntos básicos como la presentación del producto y plan de marketing a realizarse, con ello también el tamaño del proyecto con el cual se conoció el porcentaje a cubrir de la demanda insatisfecha y las ventajas de la comercialización del producto dentro de la zona.

La investigación revestirá de un aporte importante para el sector micro empresarial enfocado directamente en el emprendimiento del cantón Pangua y sus habitantes reflejando datos reales que servirán de aporte al proceso investigativo y puesto que se realizó una recolección de datos en las familias y productores para cumplir con todos los estudios antes mencionados.

### 3. JUSTIFICACIÓN

La elaboración y comercialización de pulpa de naranjilla es de utilidad práctica tomando en cuenta que los agricultores de la zona del cantón Pangua pueden emprender el proyecto con la materia prima de su sector para establecer un referente de desarrollo económico fortaleciendo de esta forma el procesos de crecimiento sustentable en la localidad, cubriendo la demanda que existe en el medio y los alrededores, lo cual se convierte en una oportunidades para los moradores del sector de generar un valor agregado al producto principal de la localidad.

El desarrollo del presente plan de negocios es importante porque busca generar una nueva fuente de ingresos para el sector aplicando herramientas, recursos técnicos y tecnológicos para de esta manera mejorar la producción de la pulpa de naranjilla dentro de la localidad, lo cual conlleva a crear más fuentes de empleo, e incide indirectamente en el desarrollo económico, socio educativo, optimizando recursos de manera eficiente que aporten al crecimiento económico.

Una de las principales problemáticas que existe en el cantón Pangua es una amplia demanda insatisfecha por la escasa elaboración de pulpa de naranjilla, ha llevado a unos cuantos productores de la zona a elaborarlo, pero con ello, no han obtenido grandes ganancias por lo que algunos de ellos han desistido de continuar con este emprendimiento sin embargo si existen unos que lo realizan, pero manifiestan que mejor es vender en materia prima y no en pulpa de naranjilla, razón por la cual, el presente proyecto propone realizar un diagnóstico situacional y estudio de factibilidad que justifique contar con todos los recursos necesarios para emprender esta actividad.

Con la implementación, puesta en marcha y desarrollo de la propuesta, estaríamos sin lugar a dudas fomentando en los agricultores del crecimiento económico local. El impacto es significativo incluso dominante porque analizamos a los posibles consumidores y se entienden sus principales expectativas y necesidades para el producto y precio que están dispuestos a cancelar, con ello se obtienen los posibles ingresos que generaría el proyecto para el plan de negocios de producción y comercialización de pulpa de naranjilla al ser un producto practico para las familias Pánguense.



## **4. BENEFICIARIOS**

El proyecto será de interés local, habrá varios beneficiarios directos e indirectos, entre los directos podemos mencionar a los:

### **4.1. Beneficiarios directos**

- Productores y comercializadores de pulpa de naranjilla del cantón Pangua.
- Consumidores de pulpa de naranjilla
- Investigadores
- Operarios del proyecto

### **4.2. Beneficiarios indirectos**

- Servicio de Rentas Internas
- Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Pangua
- Cuerpo de Bomberos

## **5. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **5.1. Contextualización macro**

La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), indica que: El crecimiento económico proyectado para América Latina al 2050 es de US\$10 mil anuales, y pese a que es una cifra moderada, indica que habrá una mayor demanda alimentaria. Eso es una buena noticia para la agricultura porque implica que habrá mayor requerimiento de los productos que cultivan los miles de agricultores en el campo; sin embargo, es necesario que la producción agrícola sea tecnificada a fin de garantizar un mayor nivel de rentabilidad en la materia prima frente al mercado competitivo (FAO, 2019).

La Asociación Iberoamericana de Tecnología Postcosecha (AITP) Señala que existen varios países en América Latina que cultivan la naranjilla como Costa Rica, Venezuela, se han enfocado más en la caracterización química de este producto por las propiedades antioxidantes que posee la naranjilla se han identificado carotenoides y compuestos fenólicos como: ácido

clorogénico y derivados, glicósidos de flavonoles, determinando que es un fruto con un buen potencial nutricional e industrial, y recalando también un alto contenido de vitamina C (Andrade, Moreno, Michelle, & Concellón, 2015).

## **5.2. Contextualización meso**

La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), señala que en la provincia de Napo se brinda apoyo en la creación de medios de vidas alternativos y uno de los principales productos que se da es la naranjilla, con ello se ayuda a los pequeños productores a comercializar sus cultivos, dando como resultados expandirse a diferentes mercados del mundo porque se considera como una fruta exótica por diferentes extranjeros ahora se está vendiendo materia prima pero muchos agricultores están buscando diferentes formas de ofertar su producto y uno de esto es la pulpa de naranjilla congelada porque tiene mayor durabilidad y se puede exportar a otro continente (FAO, 2019).

Los emprendedores deberán ser capacitados de manera adecuada en el manejo del suelo y cultivo para evitar problemas en la producción de la fruta. Según los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir el desarrollo de comunidades contribuye con el avance del Ecuador, se genera empleo, se aporta a la industria y se aprovecha recursos naturales; todo esto con un objetivo principal que es el disminuir la pobreza e igualar las oportunidades de empleo en la localidad.

## **5.3. Contextualización micro**

La producción se llevará a cabo en el cantón Pangua porque según el Plan De Ordenamiento Territorial del Cantón (PDOT) se posesiona como un territorio eminentemente productivo, riqueza hídrica y goza de una ubicación estratégica de conectividad inter cantonal e interprovincial, sin lugar a dudas los recursos naturales son indispensables para la producción y comercialización de la pulpa de naranjilla, en tal virtud podemos manifestar que la temperatura media anual 17°C que se encuentra en el rango que necesita la producción de naranjilla por lo que se puede adquirir la materia prima directamente a los productores de la zona (PDOT, 2020).

### **5.3.1. Causas**

La producción de naranjilla se viene realizando de manera empírica y vendiendo la mayoría de agricultores solo en materia prima, ya que no existe una empresa o emprendimiento dedicada a la pulpa de naranjilla a escalas superiores por cuanto el productor no determina a ciencia cierta los niveles y costos de producción para poder ejercer patrones de comercialización dentro de la localidad.

### **5.3.2. Efectos**

El desconocimiento de los costos correctos de producción y comercialización de la pulpa genera confusión a los productores y el cuestionamiento de que la venta a gran escala podría no ser productiva tomando en cuenta este factor se considera la necesidad de la realización de un proyecto que permita conocer si un plan de mercado resulta favorable para la comercialización y producción de la pulpa de naranjilla.

## **5.4. Contextualización del objeto de investigación**

### **5.4.1. Contextualización espacial**

La investigación se llevará a cabo en el cantón Pangua sector Moraspungo para encuestar a los posibles consumidores de pulpa de naranjilla, y la producción y elaboración de producto será en la finca ubicada en el sector “2 de noviembre”.

### **5.4.2. Contextualización temporal**

El proyecto se realizará de acuerdo a las actividades previstas desde octubre 2021 con la aprobación del tema y culminando en marzo 2022, analizando, el porcentaje que se cubrirá de la demanda insatisfecha.

### **5.4.3. Contextualización de contenido**

En el presente proyecto se presenta un plan de negocios para la creación de una empresa de producción y comercialización de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua en el cual se realiza un estudio de factibilidad para ver qué tan aceptable es el producto.

#### **5.4.4. Campo de acción**

En respuesta a la problemática existida en el cantón Pangua por cumplir con las características necesarias en el terreno para la producción de naranjilla se planteó un análisis investigativo y un estudio de factibilidad para así cumplir con el objetivo de el plan de negocios para la producción y comercialización de pulpa de naranjilla.

#### **5.5. Formulación del problema**

- ¿Cómo incide un plan de negocios para la creación de una empresa de producción y comercialización de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua 2022?
- ¿El diseño de un plan de negocios permite optimizar la producción y comercialización de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua?

### **6. OBJETIVOS**

#### **6.1. Objetivo General**

Diseñar un plan de negocio para la creación de una empresa de producción y comercialización de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua 2022.

#### **6.2. Objetivos Específicos.**

- Analizar la oferta y la demanda de la naranjilla en el cantón Pangua, a través de un estudio de mercado.
- Elaborar la ingeniería del proyecto para la producción y comercialización de pulpa de naranjilla.
- Cuantificar las inversiones, los costos, gastos, que se generan en el proceso productivo de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua.
- Medir la rentabilidad de la inversión, producción y comercialización de pulpa de naranjilla.
- Evaluar el impacto ambiental de la producción de pulpa de naranjilla

## 7. ACTIVIDADES Y SISTEMA DE TAREAS

**Tabla 1:** Actividades y sistema de tareas

OBJETIVO	ACTIVIDAD	RESULTADO DE ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD
Analizar la oferta y la demanda de la naranjilla en el cantón Pangua, a través de un estudio de mercado.	Determinar la oferta, demanda y demanda insatisfecha de naranjilla en el cantón Pangua.	Datos de la oferta, demanda y demanda insatisfecha con sus respectivas proyecciones. Conocer las características de la competencia en la comercialización de naranjilla.	Para este efecto se realizará un estudio documental de los diversos lugares de comercialización de naranjilla.
Elaborar la ingeniería del proyecto para la producción y comercialización de pulpa de naranjilla.	Determinar el tamaño del proyecto, plan de producción anual, los requerimientos de localización y la disponibilidad. Describir la distribución de la planta, estableciendo el proceso de producción y comercialización de la pulpa de naranjilla  Realizar el estudio organizacional y legal de la propuesta	Determinar la capacidad de producción e infraestructura indispensable para la comercialización de la pulpa de naranjilla.  Conocer el proceso de producción y comercialización de pulpa de naranjilla.	Para el diseño del estudio técnico se desarrollará: *Determinación del tamaño del proyecto. *Localización óptima  *Ingeniería del proyecto *Flujogramas proceso productivo. *Detalle de la inversión: equipos, maquinarias, mano de obra y organización de la empresa.  *Marco legal.
Cuantificar las inversiones, los costos, gastos, que se generan en el proceso productivo de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua.	Determinar el monto de los activos fijos y su respectiva depreciación. Establecer los gastos de constitución. Calcular el capital de trabajo requerido. Detallar la inversión inicial y la forma de financiación. Determinar ingresos y costos proyectados.	Describir la inversión inicial y la forma de financiación Determinar de manera exacta y real los ingresos y los costos de la comercialización de pulpa de naranjilla.  Conocer las utilidades obtenidas	Cálculo inversión inicial y forma de financiación.  *Tabla de amortización.  *Punto de equilibrio *Presupuestos: MP, MOD, MOI, CIP.
Medir la rentabilidad de la inversión, producción y comercialización de pulpa de naranjilla.	Se procederá a medir la rentabilidad financiera a través de indicadores.	Conocer de forma clara si el proyecto de pulpa de naranjilla es rentable.	Indicadores financieros como el VAN y TIR, costo – beneficio.
Evaluar el impacto ambiental de la investigación.	Se procede a evaluar el impacto ambiental a través de la matriz de Leopold.	Conocer el impacto ambiental generado por la producción y comercialización de pulpa de naranjilla.	Matriz de Leopold

**Elaborado por:** Los autores

## **8. FUNDAMENTACION CIENTIFICA Y TECNICA**

### **8.1. Antecedentes investigativos**

**Proyecto 1.** Estudio de factibilidad de una empresa comunitaria solidaria, productora de pulpa de naranjilla congelada, en el Cantón el Chaco.

Para un mejor avance de este trabajo investigativo nos basamos en trabajo ya elaborado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA COMUNITARIA SOLIDARIA, PRODUCTORA DE PULPA DE NARANJILLA CONGELADA, EN EL CANTÓN EL CHACO”, realizado por la autora Cornejo Tapia Stefanny Belén y como director de tesis el ING. MBA J. SALOMÓN ACOSTA R. realizada en el año 2015 (Cornejo, 2015).

Con el fin de analizar la factibilidad del proyecto y aplicar los conocimientos aprendidos se utilizó diversas teorías tales como: La teoría de la oferta y la demanda, ventaja competitiva, entre otras, las cuales ayudaron a entender de mejor manera los principios administrativos que sustentaron la investigación y su proceso de implantación para ello se planteó como objetivo general de la investigación, estudiar la factibilidad de emprender una empresa productora de pulpa de naranjilla en el cantón El Chaco. Analizando la posibilidad de comercialización del producto en Quito (Cornejo, 2015).

Para sustentar la investigación fue indispensable el estudio organizacional y legal, que busco determinar la viabilidad del proyecto a la luz de las normas que lo rigen. El objetivo de este estudio fue determinar las implicaciones técnicas y económicas que se deriven de la normativa legal Ecuatoriana que regula la instalación y operación del proyecto (Cornejo, 2015).

El estudio técnico cumplió la función de indicar de forma explícita las etapas principales de producción, de manera que se optimicen los recursos disponibles para la aplicación del proyecto, también fue indispensable contar con un análisis financiero para la evaluación de la viabilidad, estabilidad y rentabilidad de la productora de pulpa de naranjilla (Cornejo, 2015).

La autora al culminar la investigación concluyo que una vez que se realizó la investigación de mercado determino que el mercado objetivo mostro una gran aceptación hacia la pulpa congelada de naranjilla en dos presentaciones; 120 gramos y 500 gramos. Otro aspecto

importante que se dedujo de la investigación de mercado es el precio a ser cobrado. En relación al estudio financiero se concluyó que para poner en marcha este proyecto se necesita una inversión de \$117.057,36, cuyo financiamiento obedecerá; el 90% por Coca Codo Sinclair y el 10% por la autora de la investigación (Cornejo, 2015).

**Proyecto 2.** Estudio de factibilidad para la creación de una empresa procesadora de pulpa de naranjilla y su comercialización en el Cantón Cotacachi Provincia de Imbabura.

Para profundizar la investigación fue necesario tomar como guía el proyecto de investigación denominado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PROCESADORA DE PULPA DE NARANJILLA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN COTACACHI PROVINCIA DE IMBABURA, por el autor Lester Paulino Hidalgo Piedra y su director de tesis el Ing. Com. Carlos Alfredo Rodríguez Armijos Mg. en el año 2014 (Hidalgo, 2014).

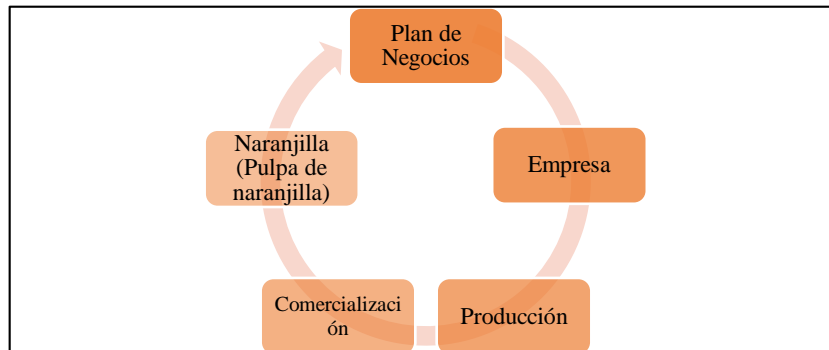
La investigación tuvo por objetivo estudiar la viabilidad de establecer una empresa productora y comercializadora de pulpa de naranjilla, para los grandes supermercados de la ciudad Cotacachi de la Provincia de Imbabura. Los objetivos específicos que guiaron la presente investigación fueron: realizar el estudio de mercado, efectuar un estudio técnico de la organización del mercado, ejecutar el estudio financiero y determinar las conclusiones y recomendaciones en base a los resultados obtenidos y finalmente ofrecer este trabajo para su posible ejecución y sirva de fuente de información para la sociedad y los estudiantes (Hidalgo, 2014).

Dentro de los estudios que se desarrollaron, se considera el Estudio de Mercado, pues a través de este se llevó a cabo la investigación de mercado, donde a través de la encuesta aplicada a los supermercados, se pudo conocer la necesidad de nuevos proveedores que tienen estas empresas, el estudio financiero determino la inversión que se requirió para la ejecución del proyecto, y a través de la evaluación se determinó si resulto viable de ser ejecutado el mismo (Hidalgo, 2014).

El estudio de mercado ayudó a determinar que existe una demanda insatisfecha de la pulpa de la naranjilla, en el cantón Cotacachi, El estudio financiero realizado para el proyecto fue favorable indicando que la empresa estará en condiciones de generar rentabilidad, El TIR del

proyecto nos indica que es viable el proyecto, con un TIR del 35.25% la puesta en marcha del proyecto es rentable (Hidalgo, 2014).

## 8.2. Categorías fundamentales



**Figura 1:** Categorías fundamentales  
Elaborado por: Las autoras

### 8.2.1. Plan de negocios

El plan de negocios es un documento que demuestra de manera convincente que su negocio puede vender lo suficiente de un producto o servicio, como para ser bastante rentable y atractivo para posibles inversionistas, donde se prosiguen los grandes objetivos generales y metas a obtener, así como las acciones para su ejecución. Un plan de negocio cristaliza los sueños y esperanzas que motiva al emprendedor a tratar de comenzar el negocio por ello hace hincapié en las decisiones de carácter global, expresando los lineamientos fundamentales prioritarios y de gran alcance al determinar las estrategias que son elementales a mediano y largo plazo, al aplicar un análisis interno y externo (Luna, 2016, pág. 41).

#### 8.2.1.1. Objetivos

**Objetivo interno:** Permite al promotor de una oportunidad de negocio llevar a cabo un exhaustivo control de todas las variables que pudieran afectar dichas oportunidades, aportándole la información necesaria para determinar con bastante certeza la viabilidad del proyecto, además una vez en marcha, el plan de empresa servirá como herramienta interna para evaluar la marcha de la misma y sus desviaciones sobre el escenario previsto (Zorita, 2015).



**Objetivo externo:** El plan de empresa tiene como objetivo ser la carta de presentación de los emprendedores y del proyecto, ante terceras personas: bancos, inversores institucionales y privados, sociedades de capital riesgo, organismos públicos y otros agentes implicados a la hora de solicitar cualquier tipo de colaboración y apoyo financiero (Zorita, 2015).

### 8.2.1.2. Características

Según Zorita, (2015) manifiesta que “Un plan de empresa es una herramienta para analizar tanto la viabilidad de una iniciativa emprendedora, como una vía para lograr financiamiento”, por ello debe ser:

- **Eficaz:** Debe contener, ni más ni menos, toda aquella información que a los promotores del proyecto les sirva analizar en profundidad todas las indicaciones que suponen la puesta en marcha de su proyecto, y también aquella información que un eventual inversor espera conocer.
- **Estructurado:** Debe tener una estructura simple y clara que permita seguirlo fácilmente.
- **Comprensible:** Debe estar escrito con claridad, con vocabulario preciso evitando jergas y conceptos muy técnicos. Las cifras y tablas deben ser simples y de fácil comprensión, en definitiva, debe ser fácil de leer (pág. 14).

### 8.2.2. Empresa

La palabra empresa proviene del vocablo “emprender” es decir iniciar algo; empezar un conjunto de actividades encaminadas a un fin específico y predeterminado, Para ello, el emprendedor reúne los recursos económicos y logísticos para afrontar este reto, haciendo uso de los llamados factores productivos: trabajo, tierra y capital, para definir la empresa es necesario ubicarse bajo qué situación se va o se está trabajando, dado que puede corresponder desde un punto de vista administrativo, económico, social u otro específico, por ejemplo comercial que tienen como tal la función de intermediarios entre fabricantes y consumidor, es decir la compra-venta de productos terminados que se clasifican en mayoristas, minoristas y consumistas (Luna, 2016, pág. 32).

### **8.2.2.1. Clasificación de las empresas**

Las empresas pueden clasificarse de acuerdo con ciertos criterios. Se especifican de acuerdo con su giro/actividad y al tamaño con sus características correspondientes, entre ellas están: empresas constructoras, empresas de servicios y empresas comerciales y otras. A continuación, se detalla la empresa comercial como objeto de estudio (Luna, 2016).

### **8.2.2.2. Empresa comercial**

Las empresas comerciales tienen la función de intermediarios entre el fabricante y el consumidor, es decir, la compra-venta de productos terminados, se clasifican en:

- a) Mayoristas: Realizan ventas en grandes volúmenes de acuerdo con políticas específicas a minoristas que a su vez distribuyen el producto al consumidor final.
- b) Minoristas o detallistas: Son aquellos negocios que venden el producto en menudeo o en reducidas cantidades al consumidor.
- c) Consumistas: Su trabajo consiste en vender productos que los fabricantes dan a consignación por lo que reciben por esta actividad o comisión (Luna, 2016).

### **8.2.3. Producción**

Conjunto de procesos, procedimientos, métodos y técnicas que son necesarias para la obtención de bienes y servicios, mediante la aplicación sistemática de un conjunto de decisiones que tiene como objetivo incrementar el valor de los factores que intervienen en la creación de dichos bienes o servicios, de forma que los mencionados productos satisfagan las necesidades del cliente, por lo tanto la producción es cualquier actividad que aprovecha los recursos y las materias primas al alcance del productor para poder elaborar o fabricar bienes y servicios, con el fin de satisfacer la necesidad de los clientes (Tous, et al. 2019)

### **8.2.4. Comercialización**

Se trata de la introducción de bienes o servicios a los clientes, ofrecerles promociones atractivas para incrementar las ventas, La comercialización es mucho más que eso. Si los clientes prueban sus bienes o servicios y no quedan satisfechos no van a regresar. Pero podría ser devastador para su empresa a la larga si también les dicen a otros que no le compren a usted. La finalidad

de la comercialización es crear lealtad del cliente para que los clientes sigan regresando y que se sientan tan contentos que recomiendan su negocio y presentan sus bienes y servicios a otros. Si a todos sus clientes les gusta su producto y les cuentan a otros, es probable que su negocio crezca y sea rentable a la larga. (Oficina Internacional del Trabajo, 2016).

#### **8.2.4.1. Estrategias de comercialización**

Una vez definido las metas y objetivos de la comercialización, se debe elaborar unas estrategias de comercialización para realizar las metas de la empresa y obtener un éxito rentable, para esto la FAO, (2019) determina algunas estrategias que se pueden considerar para la comercialización.

- Lograr entender bien el mercado
- Separar el mercado en diferentes segmentos, es decir grupos de clientes parecidos
- De cada segmento, considerar la importancia que el cliente le da al producto, que esperan los clientes del producto, lo que su empresa puede ofrecer y lo que hace la competencia
- Determinar los segmentos en los que usted tiene una ventaja competitiva
- Evalué si las ventas son lo suficientemente alta para que valga la pena crear un segmento (Pág. 73).

#### **8.2.4.2. Métodos de comercialización**

FAO, (2019) menciona que hay muchos métodos para vender los productos

- Menudeo: Productores venden sus productos a intermediarios
- Mayoreo: El distribuidor vende a minoristas o directamente a consumistas
- Ventas directas o personales: La empresa vende directamente a los clientes mediante interacción personal
- Vendedores: Empleados asalariados o representantes independientes comisionados venden directamente al cliente
- Venta telefónica: Los comerciantes venden directamente a los clientes por teléfono

- Comercialización por internet: Los comerciantes venden directamente al comprador a precios de mayoreo o menudeo a través de internet, los sitios web más frecuente son (Twitter, Facebook, LinkedIn) (Pág. 74).

### **8.2.5. Naranjilla**

Es una fruta arbustiva que produce frutos con pulpa de color verde, ricos en minerales y vitamina C. El jugo tiene sabor dulce agrio, la fruta se consume fresca o bien en helados, mermeladas. Es una de las frutas exóticas más apetecidas en los mercados Nacionales, así como en los internacionales, debido a su sabor y color, que la hacen atractiva en comparación con otros productos. Es un ingrediente exótico para salsas de platos gourmet, “chutneys”, ensaladas de frutas y vegetales. Las principales zonas de cultivo en el Ecuador se ubican en las estribaciones externas de la cordillera y llanura amazónica: Baños, Baeza, valle del río Quijos, Reventador, Puyo, Archidona, Loreto, Lago Agrio, Zamora, Lita, Nanegalito, Los Bancos, Chiriboga, Pallatanga (Andrade, et al. 2015).

#### **8.2.5.1. Variedades**

En el Ecuador existen variedades "Híbrido Puyo", "Baeza", "Bola", "Septentrional", entre otras. La llamada naranjilla "común" vulgarmente denominada "naranjilla para jugo" es de color verde tanto su epidermis como su pulpa (figura 1B) y es una fruta muy aromática en el momento de la cosecha (Andrade, et al. 2015).

La variedad tradicional de naranjilla en el Ecuador es la “dulce”, la misma que posee excelente aroma y sabor, pero lamentablemente es altamente perecible. La pulpa de la fruta se pardea extremadamente rápido, es por ello que el consumo del jugo de naranjilla se reduce a un mercado interno (Samaniego, et al, 2014)

#### **8.2.5.2. Usos y beneficios**

Se puede consumir en fresco en jugo, mermeladas, helados, salsas y como ingrediente en varios platos de la cocina ecuatoriana. para evitar la oxidación u obscurecimiento del jugo de la fruta, se recomienda cocer las frutas por 3 minutos. la naranjilla presenta un alto contenido de vitamina C (ácido ascórbico), incluso mayor que el de los cítricos; esta vitamina permite la fijación del hierro en el cuerpo lo que evita la anemia. al fortalecer el sistema inmunológico, las

infecciones se reducen, las heridas cicatrizan rápido y no se infectan. las enfermedades respiratorias se previenen consumiendo vitamina C, ayuda a que los huesos, dientes, cartílagos y encías se desarrollen bien. la vitamina C es un antioxidante que previenen el envejecimiento prematuro de las células (Revelo, et al. 2010).

### **8.2.5.3. Pulpa de naranjilla**

la pulpa de fruta es un producto que se obtiene de la materia prima seleccionada, cumpliendo un proceso para su obtención: se retira la cascara, semillas, pitones e impurezas, de manera que se obtiene una sustancia no diluida de color verdosa de sabor agridulce dividida en cuatro secciones casi simétrica y con numerosas semillas. en los híbridos, la pulpa es verdoso claro y amarillo, presentan rudimentos de semillas no viables. la planta de naranjilla fructifica desde la base de las ramas hacia el ápice sin interrupción, observándose en una misma planta pisos con frutos y flores en diferentes estados de desarrollo (Revelo, et al. 2010).

### **8.2.6. Definición de estudio de mercado**

El estudio de mercado es la base del plan de negocio, dado que ubica de manera integral la demanda o necesidad de un producto o servicio en la sociedad, población, mercado, cliente o consumidor. El estudio de mercado aplica la investigación de mercado que determina la demanda actual y futura, así como la oferta para satisfacerla en condiciones óptimas, por medio de la elección de las mejores estrategias que incluyen los programas comunicación comercial, precios, logísticas y ventas del negocio, debe aplicarse en eficacia y eficiencia, dado que la base para que el plan de negocio tenga continuidad y puedan llevarse a cabo el estudio técnico, financiero, de viabilidad económica y los aspectos legales (Luna, 2016).

#### **8.2.6.1. ¿Cuál es la importancia del estudio de mercado?**

La importancia del estudio de mercado radica en que los resultados del mismo arrojaran indicadores sobre la aceptación o el rechazo de un producto en el mercado, contemplando entre otros factores el de la competencia, a esto el estudio contribuye en la determinación de una política de precios que le permite a la empresa y al producto competir en el mercado, así como también elegir a los canales de comercialización para llegar a más clientes que pronto podría convertirse en su potencial consumidor (Serrano, 2020).

#### **8.2.6.2. Definición de demanda**

La demanda en un entorno económico consiste en el conjunto de productos y servicios que se mueven en un momento dado dentro de un lugar. Dependiendo del momento, lugar y participantes, se podrá hablar de un tipo de demanda o de otra. La demanda de la empresa está íntimamente relacionada con el proceso de producción, ya que la cadena productiva de la empresa, su planificación, organización, cambio y programación están condicionados por la demanda del producto que la empresa fabrica en un momento determinado (Cruz, 2018).

#### **8.2.6.3. Definición de demanda insatisfecha**

Tarapuez, et a., (2011) señalan que la demanda insatisfecha es la “Demanda en la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado esta es identificada cuando las demandas detectadas en el mercado no están suficientemente atendidas” (pág. 146).

#### **8.2.6.4. Definición de demanda satisfecha**

Tarapuez, et al. (2011) identifica a la demanda satisfecha como “Demanda en lo que lo ofrecido al mercado es exactamente lo que este requiere por tanto, se analizan los compradores y su importancia al encontrar los bienes y servicios en la cantidades y precios que están dispuestos a pagar”. (pág. 146).

#### **8.2.6.5. Definición de oferta**

Cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio y condiciones dadas, en un determinado momento, tiene relación del precio del bien en cuestión cuanto mayor sea el precio de un bien, dado a cierto costo más rentable va a ser la producción sea de los productores o de la empresa. la oferta determina los factores como el precio del capital, calidad del producto, la mano de obra y la mezcla optima de los recursos mencionados. De esta manera, aumentos en el precio del bien generan incrementos en la cantidad ofrecida (Atucha y Gualdoni, 2018).

#### **8.2.6.6. Definición de precio**

El precio de un bien es un valor en términos monetario; precio absoluto es la relación de cambio por dinero, o sea los dólares que se necesitan para obtener a cambio una unidad de un bien, y precio relativo, es la relación por cambio de otros bienes. La microeconomía toma para el estudio económico los precios relativos, mientras que la macroeconomía se basa especialmente en precios absolutos (Rache de Camargo y Blanco, 2010).

El precio de mercado sirve a los vendedores como nivel de referencia al establecer sus precios (si se establece un nivel de precio superior a lo que corresponde, no se podría vender nada, y si se establece un precio inferior no se podría adsorber toda la demanda, dada la falta de capacidad). Por su parte los compradores no podrán obtener el obtener el producto a un precio inferior al del mercado, ni deberán pagar un precio superior al mismo, por lo que tomaran este nivel de mercado y ajustaran los precios del producto o servicio (Díez de Castro y Díaz, 2008).

#### **8.2.6.7. Análisis de precio**

El precio de venta representa, desde el punto de vista del comprador, la cantidad de recursos (expresada normalmente en dinero, aunque también podría consistir en productos o servicios) que es necesario sacrificar o entregar para adquirir la propiedad o derecho de uso de un producto o servicio, y desde el punto de vista del vendedor, la cantidad de recursos (dinero, productos o servicios) obtenidos por la venta de un producto o servicio. Por tanto, el precio posee una naturaleza fundamental económica, y representa el sacrificio monetario que es preciso realizar para obtener un determinado producto, ese sacrificio deriva en gran medida, la necesidad de renunciar a una parte del presupuesto limitado que dispone el consumidor, y que podría haber sido aplicado en la adquisición de otro producto (Díez de Castro y Díaz, 2008).

#### **8.2.7. Definición de estudio técnico**

En el estudio técnico se justifica el proceso de producción y la tecnología a emplear para obtener el producto; además, se define el tamaño del proyecto los costos relacionados con la producción, operación y el monto de las inversiones a realizar para que el proyecto inicie su operación, es la base para el cálculo financiero y la evaluación económica del mismo (Fernández, 2007, pág. 42).

Una vez que se conoce la cantidad o demanda que se puede o se espera atender, en el estudio técnico se determina el estudio tecnológico que tendrá el proyecto; si será intensivo en su uso de mano de obra, semiautomático o automatizado. a mayor volumen de producción, es de esperarse la introducción de equipos o maquinarias más automatizadas, lo cual implica mayor nivel de inversión en el proyecto (Munguía y Protti, 2006).

#### **8.2.7.1. Importancia del estudio técnico**

Con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto. Para ellos se debe analizar varios factores: si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la calidad, cantidad y costo requerido; para ellos es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materia prima, procesos, recursos humanos, etc. El estudio técnico debe ir coordinado con el estudio de mercado, pues la producción se realiza para atender las ventas que se identifican en este último estudio (Meza, 2013).

#### **8.2.7.2. Tamaño de proyecto**

El tamaño está definido en función por la cantidad a producir en función de la fracción del mercado que se desea satisfacer. aquí se establece una conexión con el estudio de mercado en donde se definió la demanda efectiva del proyecto y el mercado objetivo del proyecto. La definición del tamaño del proyecto se inicia con la elaboración de un diagrama de flujo de proceso que muestre las diferentes etapas de producción, cantidades de insumos y de producto terminado (Fernández, 2007, pág. 43).

#### **8.2.7.3. Localización de proyecto**

Fernández (2007) señala que la localización del proyecto se define en función de la macro localización (zona en general donde se instalara la empresa o negocio), la micro localización (lugar específico donde se desarrollara la empresa o negocio, dentro de la localización macro), en función de la ubicación del mercado meta, la materia prima, la mano de obra disponible, así como la infraestructura disponible, algunos de los aspectos que deben ser tomado en cuenta para definir la ubicación del proyecto podrían ser los siguientes: Concentración geográfica de



la población del proyecto, Ubicación de la mano de obra calificada y no calificada Necesidades e intereses de la comunidad (pág. 42).

#### **8.2.7.4. Ingeniería del proyecto**

Un mismo producto puede producirse de muchas maneras diferentes, desde el extremo de un proceso manual hasta otro totalmente automatizado, durante la etapa de perfil no se suele definir la tecnología óptima, sin embargo, durante la formulación debe considerarse este problema de manera tal que la definición concreta del proyecto en su etapa de factibilidad se realice teniendo la certeza que la tecnología adoptada en los análisis previos de factibilidad sea la óptima (Meza, 2013).









#### **8.2.7.5. Definición de análisis FODA**

Herramienta clave para hacer una evaluación pormenorizada de la situación actual de una organización o persona sobre la base de sus debilidades y fortalezas, en las oportunidades y amenazas que ofrece su entorno. es también una metodología de trabajo que facilita la toma de decisiones, cada sigla de un análisis FODA representa un atributo o variables de las que se estudian (F) Fortaleza, (O) Oportunidad, (D) Debilidades, (A) Amenazas (Sánchez, 2020).

El análisis FODA se formula después de que se hayan identificado la misión, la visión y los objetivos de la empresa, la formulación del análisis FODA, comienza por el análisis externo, es decir, se identifican las oportunidades y amenazas fundamentales que tiene la institución, la elaboración o diseño de este análisis implica un trabajo un equipo de gran experiencia y con alto conocimiento de la institución que, con agudeza, realice el análisis (Zambrano, 2007).

#### **8.2.7.6. Diagramas de flujo del proyecto**

Para el autor los diagramas de flujo o diagramación es representar gráficamente con hechos el proceso de una empresa o un producto, las situaciones, movimientos de todo tipo a través de una simbología, este recurso constituye un elemento de juicio invaluable para individuos y organizaciones de trabajo porque se puede percibir de forma analítica y detallada la secuencia de una acción (Benjamín, 2009, pág. 298).

Símbolo	Representa
	Operaciones. Fases del proceso, método o procedimiento.
	Inspección y medición. Representa el hecho de verificar la naturaleza, calidad y cantidad de los insumos y productos.
	Operación e inspección. Indica la verificación o supervisión durante las fases del proceso, método o procedimiento de sus componentes.
	Transportación. Indica el movimiento de personas, material o equipo.
	Demora. Indica retraso en el desarrollo del proceso, método o procedimiento.
	Decisión. Representa el hecho de efectuar una selección o decidir una alternativa específica de acción.
	Entrada de bienes. Productos o material que ingresan al proceso.
	Almacenamiento. Depósito y/o resguardo de información o productos.

**Figura 2:** Simbología de flujogramas

**Fuente:** Benjamín (2009, pág. 299).

#### 8.2.7.7. Estructura organizativa

Tiene como propósito la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales. comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar la empresa, la determinación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades del proyecto y la descripción de los procedimientos y reglamentos que regularan las actividades durante el periodo de operación. Mediante este estudio se concretan todos los aspectos concernientes a la nómina de personal y a la remuneración prevista para cada uno de los cargos (Meza, 2013).

#### 8.2.7.8. Constitución de un negocio popular o emprendimiento

La implementación de un negocio no tiene que ser solo por motivos económicos sino también hay otros motivos como sociales, culturales y ambientales. El emprendedor social es el propulsor del desarrollo económico líder del cambio social, presenta cinco características fundamentales, crear valor social, captar las necesidades de los clientes, elaborar propuestas innovadoras, aversión al riesgo y escasos recursos para llevar a cabo una idea de negocio. Los emprendimientos pueden permitir, que pequeños productores sean parte de un valor eficiente,

esta forma de negocio tiene como base la integración de una red social (Valenciano y Uribe, 2017).

Según la Ley Orgánica de emprendimiento e innovación (2020) establece que “Con el fin de promover y fomentar el emprendimiento, la innovación y la competitividad sistemática del país toma en consideración los siguientes conceptos”

- **Emprendimiento**

Es un proyecto con antigüedad menor a cinco años que requiere recursos para cubrir una necesidad o aprovechar una oportunidad y que necesita ser organizado y desarrollado, tiene riesgos y su finalidad es generar utilidad, empleo y desarrollo.

- **Emprendedor**

Son personas naturales o jurídicas que persiguen un beneficio, trabajando individual o colectivamente. Pueden ser definidos como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades, desarrollan un proyecto y organizan los recursos necesarios para aprovecharlo (Ley Orgánica de emprendimiento e innovación, 2020).

### **8.2.8. Definición de estudio económico financiero**

El estudio económico tiene como objetivo de este apartado determinar, por medio de indicadores financiero, la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operación del proyecto (Fernández, 2007, pág. 45).

Con los datos proporcionados por los estudios de mercado, técnico y organizativo, se procede al cálculo de indicadores de la rentabilidad esperada del proyecto. un proyecto puede tener muchas fuentes de financiamiento: recursos propios de los inversionistas, emisión de acciones o certificados, solicitud de préstamos, donaciones u otras. Pero en la mayoría de los casos, es fundamental conocer la rentabilidad que se espera a cambio del financiamiento (Munguía y Protti, 2006).

### **8.2.8.1. ¿Qué es inversión de proyecto?**

Es la etapa del ciclo del proyecto en la cual se materializan las acciones, que dan como resultado la producción de bienes y servicios y termina cuando el proyecto empieza a generar beneficios. La inversión se realiza en un periodo de tiempo determinado y generalmente termina con un producto o con los elementos necesarios para la prestación de un servicio. El periodo de inversión se inicia en el momento que se toma la decisión de ejecutar el proyecto y termina cuando el proyecto entra en operación. en esta etapa se materializa lo definido en el estudio técnico, en lo que hace referencia a las inversiones que son necesarias para dejar el proyecto en condiciones de entrar en operación. tales inversiones son: compra de terrenos, construcción de obras físicas, compra de maquinaria y equipos, compras de equipos de oficina, adquisición de materias prima, adquisición de muebles y enseres, desarrollo de programas y procedimientos para la producción del bien o servicio, programas de capacitación de personal para la operación de maquinarias y equipos (Meza, 2013).

### **8.2.8.2. Financiamiento de proyecto**

Una vez que se conoce la inversión requerida, el siguiente paso es la manera de financiarla, existen dos maneras de financiar un proyecto: con recursos propios o recursos de terceros. Financiar con recursos propios aumenta el riesgo del inversionista debido a que se concentra en el patrimonio, mientras que si se apalanca con recursos de terceros el riesgo se distribuye entre las diferentes fuentes y por ellos los indicadores de factibilidad siempre son mayores con financiamiento. El apalancamiento en las empresas es necesario, ya que al existir pasivos se aumenta la rentabilidad del patrimonio en el corto plazo y la tasa interna de retorno (TIR) en largo plazo (Castro, 2017).

### **8.2.8.3. Definición de costos**

Sacrificio incurrido para adquirir bienes o servicios con el objeto de lograr beneficios presentes o futuros. al momento de hacer uso de estos beneficios, dichos costos se convierten en gastos. El costo hace referencia al conjunto de erogaciones incurridas para producir un bien o producir un servicio. Son aquellos susceptibles de ser inventariados, como es la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos necesarios para fabricar un artículo (Arredondo, 2015, pág. 8).

Son los esfuerzos económicos orientados a la producción o a la prestación de servicio; hacen parte de la valoración de los productos o servicios y se recuperan cuando estos sean vendidos. Son ejemplos de conceptos que hacen parte del costo; las materias primas, los salarios de los trabajadores, la depreciación de las maquinas, los servicios públicos de la fábrica, entre otros (Cuervo, et al, 2013).

#### **8.2.8.4. Definición de gastos**

Un gasto es el costo que nos ha producido un beneficio en el presente y que ha caducado, los costos que no se han gastado o que no han caducado son los que se clasifican como activos dentro del balance y que brindan beneficios futuros (Arredondo, 2015, pág. 8)

Son los recursos económicos que se consumen para mantener las áreas administrativas o comerciales de las empresas, como, por ejemplo: sueldos administrativos, comisiones por ventas, depreciaciones de los equipos de oficina, servicios públicos consumidos por las oficinas administrativas, entre otros (Cuervo, et al. 2013).

#### **8.2.8.5. Definición de ingresos**

Aumentos en los beneficios económicos en formas de flujos que ingresan, o mejoramientos de activos o disminuciones de pasivos que resultan en un aumento en el patrimonio (distinto al aumento proveniente por los aportes de los propietarios). Los ingresos incluyen los ordinarios y las ganancias (Ayala y Fino, 2015)

#### **8.2.8.6. Definición de estado de pérdidas y ganancias**

El estado de resultado también conocido como estado de pérdidas y ganancias, muestra la utilidad o pérdida obtenida en un periodo determinado por actividades ordinarias y extraordinarias, por cuanto una utilidad se obtiene por diversas naturalezas realizadas; por lo expuesto por los autores se puede inferir que un estado de resultado es un documento que muestra detalladamente los ingresos y egresos, para determinar la pérdida o ganancia de una entidad económica, misma que trabaja durante un periodo determinado, mostrando la rentabilidad de la empresa (Elizalde, 2019).

lo primero que se reporta en un estado de resultados son los ingresos o las ventas facturadas, luego se hace una deducción de todos los costos y gastos relacionados con las operaciones de la empresa. tanto los ingresos como los gastos son calculados de acuerdo con estrictas normas legales (García, 2014).

### **8.2.9. Indicadores para medir la factibilidad de proyecto de inversión**

Es una alternativa de inversión determinada por el retorno de lo invertido, que cuenta con los medios necesarios para asegurar los resultados esperados, y tiene como base el método científico para sustentar y demostrar la viabilidad del proyecto, con sus componentes: mercado, estudio técnico, financiero, gestión y medioambiente. Equivale a planificar la viabilidad de un negocio o empresa, los indicadores de rentabilidad permiten medir la garantía de la organización para ajustar costos y gastos y convertirlos en ventas de utilidad (Izquierdo, 2011).

#### **8.2.9.1. Definición de VAN**

El valor actual neto (VAN) es el valor actual menos la inversión inicial requerida para obtener los flujos de fondos futuros. el  $VAN = VA$  de una inversión representa la riqueza que se obtiene si se realiza la inversión. Una inversión con VAN positivo significa buena inversión y un VAN negativo es mala inversión, si el VAN es 0 es “juego justo” (Benninga, 2015).

#### **8.2.9.2. Definición de TIR**

La tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de descuento que hace el valor actual neto de los flujos de fondo igual a cero. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá tu inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto (Benninga, 2015).

#### **8.2.9.3. Definición de punto de equilibrio**

Es un indicador que se refiere a la cantidad de ingresos según un determinado volumen de producción que puede cubrir o soportar los costos variables y los fijos. Calcular el punto de equilibrio es muy importante pues si el volumen encontrado es menor a la cantidad de la demanda estimada en el estudio de mercado, entonces el proyecto no será rentable pues las ventas estimadas no cubrirán los costos. Niveles de producción por debajo del punto equilibrio generan

pérdidas. Por el contrario, si la cantidad es mayor a la cantidad del punto de equilibrio, se podrán obtener ganancias (Munguía y Protti, 2006).

#### **8.2.9.4. Que es análisis costo-beneficio**

El análisis del costo-beneficio es un proceso que, de manera general, se refiere a la evaluación de un determinado proyecto, de un esquema para tomar decisiones de cualquier tipo. Ello involucra, de manera explícita o implícita, determinar el total de costos y beneficios de todas las alternativas para seleccionar la mejor o más rentable. Este análisis se deriva de la conjunción de diversas técnicas de gerencia y de finanzas con los campos de las ciencias sociales, que presentan tanto los costos como los beneficios en unidades de medición estándar usualmente monetarias para que se puedan comparar directamente (Aguilera, 2017).

#### **8.2.9.5. Que es análisis de sensibilidad**

Es una técnica de supuesto (¿Qué pasaría si.....?) es el análisis de riesgo más básico que se puede utilizar los gerentes utilizan para examinar como cambiaria un resultado si no llega a la información pronosticada original o si cambia una suposición subyacente. Consiste en comprobar el VAN y el TIR en cómo cambia de acuerdo al cambio de una variable y así analizar los posibles riesgos (Virreina, 2020).

#### **8.2.10. Definición de estudio ambiental**

se aplica a la alteración que introduce una actividad humana en su “entorno” interpretada en términos de “salud y bienestar humano” o, más genéricamente, de calidad de vida de la población, por entorno se entiende la parte del medio ambiente (en términos de espacios y factores) afectada por la actividad o, más ampliamente, que interacciona con ella. Por tanto, el impacto ambiental se origina en una acción humana (Domingo y Teresa, 2013)

##### **8.2.10.1. Importancia del estudio ambiental**

Aporta los elementos de juicio necesarios para la toma de decisiones sobre la realización y la ubicación o no de un proyecto determinado, y en el que se establecen las bases para la toma de decisiones en cuanto a la viabilidad ambiental de la obra propuesta, a la necesidad de medidas mitigadoras o compensatorias, al tipo y alcance de estas, y, si fuese necesario, se proponen

modificaciones al proyecto para reducir o, si es posible, eliminar los impactos negativos (Borderías y Muguruza, 2014).

#### **8.2.10.2. Magnitud de un estudio ambiental**

Cantidad del factor alterado, puede expresarse en cantidades absolutas (temperatura PH, concentración de un elemento, erosión, etc.), en unidades relativas (porcentaje de suelo ocupado por una industria, porcentaje de vegetación acuática, porcentaje destrucción de empleo, etc.) mediante índice o expresiones matemáticas (índice de calidad del agua, índice de calidad del aire, capacidad agroecológica de suelos, nivel de presión acústica, etc.) y mediante expresiones cualitativas, estimativas y/o adimensionales( frecuencia de ruidos, combinación de olores, detección o no de un compuesto, variedad estimada de la vegetación) (Conesa, 2010).

#### **8.2.10.3. Matriz Leopold**

Inicialmente fue diseñada para evaluar los impactos asociados con proyectos mineros y posteriormente a resultado, por enfoque y contenido, para la evaluación preliminar de aquellos proyectos de los que se proveen grandes impactos ambientales. la matriz sirve solo para identificar impactos y su origen, sin proporcionarles un valor. permite sin embrago, es tomar la importancia y la magnitud de los impactos con la ayuda de un grupo de expertos y otros profesionales involucrados en el proyecto (Borderías y Muguruza, 2014).

La matriz de Leopold consiste en cuadro de doble entrada cuyas columnas están constituidas por 88factores ambientales y las filas son acciones que pueden causar impactos. La importancia de esta reside en que: la matriz Leopold ha sido la base a partir de la cual se han derivado otros métodos similares, sirve como resumen de la información contenida en este estudio de impacto ambiental, entre otras (Borderías y Muguruza, 2014).



## 9. PREGUNTAS CIENTÍFICAS

- **¿Es factible el plan de negocios para la producción y comercialización de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua?**

En base al análisis del censo aplicado a los 4 productores de pulpa de naranjilla del cantón Pangua en el gráfico n° 6, dos de ellos manifestaron que si es rentable lo que significa que un 50% determina un negocio factible 1 de ellos comenta que probablemente si es factible equivalente a un 25 % y el restante manifiesta que tal vez si es factible en base a las respuestas dadas y los cálculos de determinación de ingresos claramente se observa una excelente rentabilidad por el Plan de Negocios.

- **¿Cuál es la situación actual referente a la oferta y demanda del cantón Pangua de la pulpa de naranjilla?**

En la pregunta uno realizada en el censo a los productores del cantón Pangua se analiza que existe una baja oferta por parte de ellos, y en la pregunta uno realizada en la encuesta a las familias consumidoras de pulpa de naranjilla se observa que existe una alta demanda, determinando así una alta demanda insatisfecha de este producto en las tiendas, mercado o plazas no existe el suficiente abastecimiento.

- **¿Se tiene aceptabilidad la implementación de un nuevo producto de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua?**

En la pregunta numero 8 realizada a las familias consumidoras de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua, el 67,11 % responde que definitivamente si están dispuestos a probar un nuevo producto y más aún si es realizado en la propia zona y de manera artesanal el 22,37% dicen que probablemente si les gustaría, el 9,21% tal vez si le gustaría y el 1,32% que no les gustaría.

## **10. METODOLOGÍAS Y DISEÑO EXPERIMENTAL**

### **10.1. Metodología empleada**

#### **10.1.1. Método deductivo**

Se establece que es un método deductivo porque se necesita del análisis y observación de características y datos fundamentales obtenidos a través de una investigación previa de conceptos, importancias, reglas, para el proceso del plan de negocio de producción y comercialización de pulpa de naranjilla, desarrollado de acuerdo a los objetivos planteados, y así dar solución al problema presentado que es la demanda insatisfecha y con ello concluir con la investigación realizada.

#### **10.1.2. Método historio**

El plan de negocios de producción y comercialización de pulpa de naranjilla se basa en la recolección de datos principalmente del precio histórico desde el año 2016 hasta el 2022 para observar el incremento o disminución del mismo, según estos datos establecer el precio de venta al público del producto y con el mismo poder competir en el mercado ante los productores ya establecidos en el cantón Pangua.

### **10.2. Tipos de investigación**

#### **10.2.1. Investigación bibliográfica**

El presente proyecto se caracteriza por ser una investigación bibliográfica, al existir múltiples conceptos para el plan de negocios de producción y comercialización de pulpa de naranjilla, donde se obtendrá información de diferentes autores, tantos de libros revistas, sitios web, llevando a cabo la elaboración de la fundamentación científica y teórica con los conceptos claves para el desarrollo de todos los puntos necesario en el tema.

#### **10.2.2. Investigación descriptiva**

Descriptiva ya que realizamos diseños de preguntas para la obtención de datos a través de encuestas a los posibles consumidores, con ello se obtiene la demanda actual, y un censo a los productores para conocer la oferta actual con estos datos se realiza informes detallados para

obtener la información de la demanda insatisfecha, explicando la problemática que existe en el mercado referente a la pulpa de naranjilla.

### **10.2.3. Investigación cuantitativa**

Para llevar a cabo el proyecto se determina que es una investigación cuantitativa porque realizamos informes tanto estadísticos como matemáticos una vez realizada la recolección de datos reales por medios de los diferentes instrumentos, los estudios tanto económico como financiero requieren interpretar información a base de números y cifras analizando la indagación obtenida de la muestra.

### **10.2.4. Investigación propositiva**

El propósito del plan de negocio es la creación de un nuevo emprendimiento para la zona, con una visión de llegar a ser reconocido en el mercado tanto local, y a través del tiempo nacional, con la pulpa de naranjilla producida y elaborada en el cantón Pangua, por manos de los agricultores, beneficiándose los inversionistas y las personas de sus alrededores por la generación de empleo.

## **10.3. Técnicas de investigación**

### **10.3.1. Encuesta**

Para el plan de negocios de producción y comercialización de pulpa de naranjilla se utilizó la Encuesta, para los posibles consumidores de la pulpa de naranjilla, se realizó una recolección de datos a través de una muestra de acuerdo a los datos otorgados por el instituto nacional de estadísticas y censos para así obtener una visión clara del número de familias existente en dicho cantón.

### **10.3.2. Censo**

El censo permitió conocer a los productores de la zona dedicados a la producción y elaboración de pulpa de naranjilla, con el fin de recopilar información para determinar el volumen que

actualmente se encuentran produciendo para sus intermediarios y consumidores, con ello analizar la oferta actual del mercado del cantón Pangua.

#### **10.4. Instrumentos para la investigación**

##### **10.4.1. Cuestionario para encuesta**

Se realiza el cuestionario con preguntas referentes a la pulpa de la naranjilla, como el consumo semanal y mensual en los consumidores a base del precio histórico investigado de acuerdo a diferentes marcas ya existentes en el mercado actual, y con ello conocer si las familias de esta zona están dispuestas a consumir un producto nuevo producido y elaborado en el cantón Pangua, Provincia de Cotopaxi (**Anexo 2**).

##### **10.4.2. Cuestionario para censo**

El desarrollo del cuestionario del censo, para la obtención de datos de la pulpa de naranjilla se desarrolló a través de una serie de preguntas enfocadas principalmente en la cantidad y precio que están ofertando en la actualidad los productores del cantón Pangua, con el fin de conocer la posible competencia con la que nos enfrentaremos y cuáles son los intermediarios a los que le están vendiendo su producto (**Anexo 3**).

#### **10.5. Población y muestra**

##### **10.5.1. Población de productores de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua.**

Se realiza un censo a las personas que actualmente producen pulpa de naranjilla son algunos de los producen la fruta de naranjilla, las preguntas nos enfocamos primordialmente a la producción del producto de nuestro interés a continuación se detallan los datos de las personas a censar.

**Tabla 2:** Datos de productores de pulpa de naranjilla

<b>Nombres</b>	<b>Dirección</b>
Fernando Quispe	2 de Noviembre, Parroquia Moraspungo
Carlos Yanoapanta	Andoas Parroquia Ramón Campaña
Angel Yugsi	La plancha, Parroquia El corazón
Marco Menecco	Pinllopata, Parroquia Pinllopata

**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

### 10.5.2. Población de consumidores de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua

La población se considera las proyecciones hasta el año 2020 del INEC, (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo) el año 2021 y 2022 se proyecta con la tasa de crecimiento de acuerdo al Plan de ordenamiento territorial del cantón Pangua que es de 1.11% considerando la población total de 25.156 pero la encuesta se basa en familia según el INEC en el Ecuador el promedio de número de familia es de 3.78 (**Anexo 4**).

**Tabla 3:** Datos de población del cantón Pangua.

Años	Población	Número de familias
2010	22.856	25156/4=6289
2011	23.060	
2012	23.259	
2013	23.454	
2014	23.642	
2015	23.824	
2016	23.997	
2017	24.164	
2018	24.321	
2019	24.472	
2020	24.612	
2021	24.883	
2022	25.156	

**Fuente:** INEC, Censo Nacional 2010 y proyecciones

**Elaborado por:** Las autoras

#### Cálculo de la muestra población

Para el cálculo de la muestra se considera la población de cantón Pangua, de acuerdo a las proyecciones establecidas por INEC dio como resultado 6289 familias, por lo tanto, se considera un error de 8 % esto indica que se tiene un 92% de un nivel de confianza. La fórmula se presenta que es tamaño de la muestra que es igual a población a investigarse dividido para índices de error elevado a cuadrado por población a investigar menos más uno, en los siguientes cálculos se detalla los valores dando como 152 familias a investigarse.

#### Fórmula para el cálculo de la muestra

Datos:

n = Tamaño de la muestra

N = Población a investigar = 6289 familias

E = Error máximo admisible = 8% = 0,08

### Desarrollo del proceso

Fórmula de aplicación

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

$$n = \frac{6289}{(0.08)^2 (6289-1) + 1}$$

$$n = \frac{6289}{(0.0064) (6288) + 1}$$

$$n = \frac{6289}{41.2432}$$

$$n = 152.48$$

n= 152 familias a encuestar

## 11. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 11.1. Resultados del censo dirigido a los productores de pulpa de naranjilla

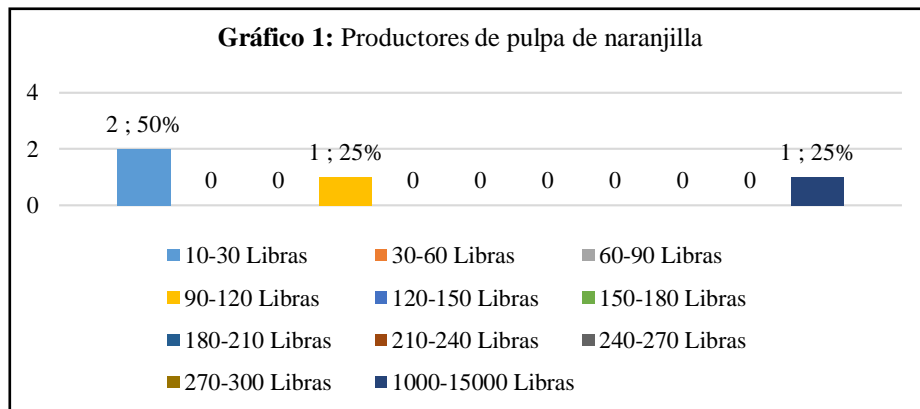
#### 1. Productores de pulpa de naranjilla del cantón Pangua

**Tabla 4:** Productores de pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)	Cantidades
10-30 Libras	2	50,00	40
30-60 Libras	0	0	0
60-90 Libras	0	0	0
90-120 Libras	1	25,00	105
120-150 Libras	0	0	0
150-180 Libras	0	0	0
180-210 Libras	0	0	0
210-240 Libras	0	0	0
240-270 Libras	0	0	0
270-300 Libras	0	0	0
10000-15000 Libras	1	25,00	12500
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,00</b>	<b>12645</b>

**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Respecto a los productores de pulpa de naranjilla se puede visualizar en el gráfico que el 50% de ellos produce de 10 a 30 libras de pulpa de naranjilla semanal ya procesada para la venta, considerados como productores pequeños, los productores mediados tienen un alcance entre 90 a 120 libras y los productores grandes sobrepasan en cantidades por sus amplios terrenos y capacidad económica por lo que producen entre 10000-15000 libras.

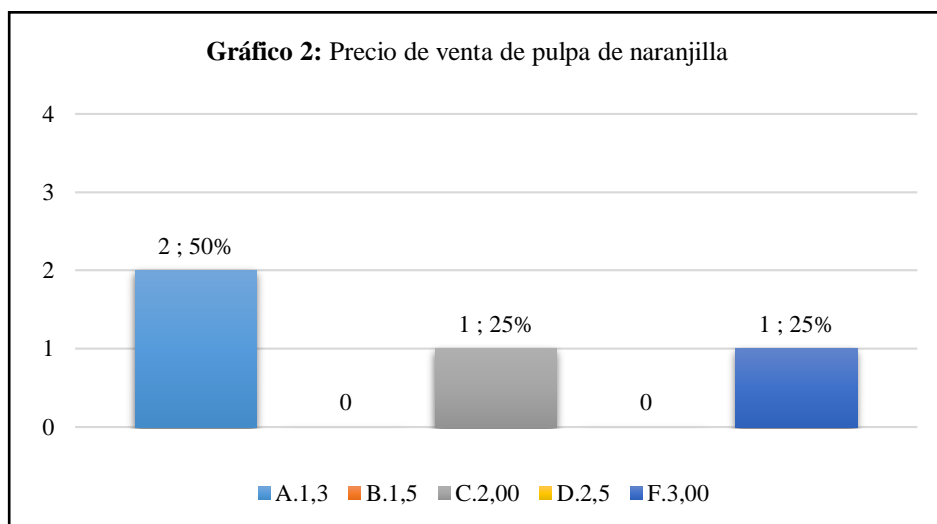
## 2. ¿Cuál es el precio de venta de la pulpa de naranjilla?

**Tabla 5:** Precio de venta de pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)
A.1,3	2	50,0
B.1,5	0	0
C.2,00	1	25,0
D.2,5	0	0
F.3,00	1	25,0
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>

**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El 50% de los productores que se censaron manifestaron que el precio de venta de su producto es de \$ 1.30 la libra, un empaque de 500gramos el empaque de mil gramos que es un poco más de dos libras se encuentra valorado en el doble mientras que el 25% vende a un precio medio \$2,00 en el mercado y el otro 25% a diferencia de la competencia el precio sobrepasa las expectativas del consumidor.



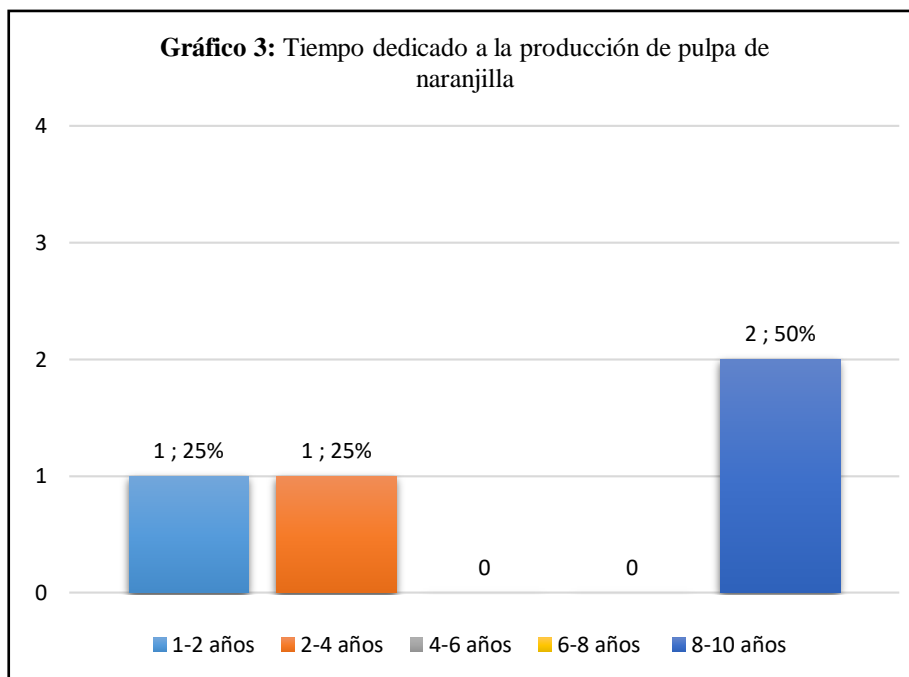
### 3. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a la producción de pulpa de naranjilla?

**Tabla 6:** Tiempo dedicado a la producción de pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)
1-2 años	1	25,0
2-4 años	1	25,0
4-6 años	0	0
6-8 años	0	0
8-10 años	2	50,0
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>

**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Como resultado de esta pregunta se puede conocer que el 50% de los productores de pulpa de naranjilla son de antigüedad en el negocio, se encuentran en un rango entre 8-10 años de experiencia en la producción de dicho producto, el otro 50% poseen menos años en el negocio estos en un rango entre 1-4 años, habiendo unos nuevos y otros con pocos años de experiencia dedicados a la extracción de la pulpa de naranjilla para su respectiva venta.

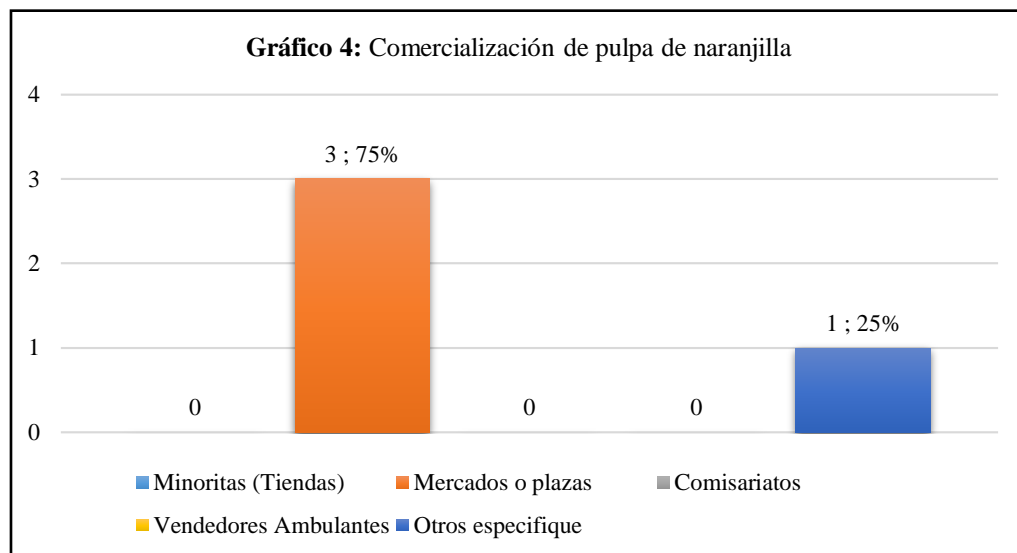
#### 4. ¿A quiénes vende usted la pulpa de naranjilla?

**Tabla 7:** Comercialización de pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje %
Minoritas (Tiendas)	0	0
Mercados o plazas	3	75,00%
Comisariatos	0	0
Vendedores Ambulantes	0	0
Otros especifique	1	25,00%
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Según los datos obtenidos por el censo realizado a los productores se puede observar en el gráfico que el 75% de las personas dedicadas al negocio de la extracción de la pulpa de naranjilla entregan o venden sus productos en mercado o plazas, tomando en consideración que muchos de ellos venden directamente al consumidor sin intermediarios y el 25% prefieren vender en otros lugares por diferentes beneficios.

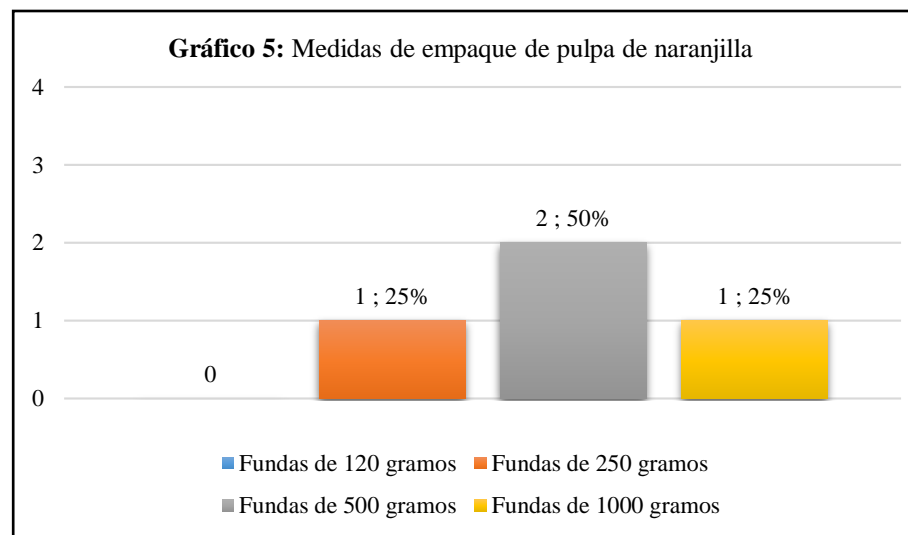
## 5. ¿Realiza empaques de medida y presentación para la venta al público?

**Tabla 8:** Medidas de empaque de pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Fundas de 120 gramos	0	0
Fundas de 250 gramos	1	25,0
Fundas de 500 gramos	2	50,0
Fundas de 1000 gramos	1	25,0
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>

**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a las encuestas el 50% de los productores alegan realizar las ventas en fundas de 500 gramos, siendo más accesible y de mayor consumo para los clientes, el 25% venden en fundas de 250 gramos y el otro 25% venden en presentación de 1000 gramos para familias numerosas o por mayor consumo del cliente.

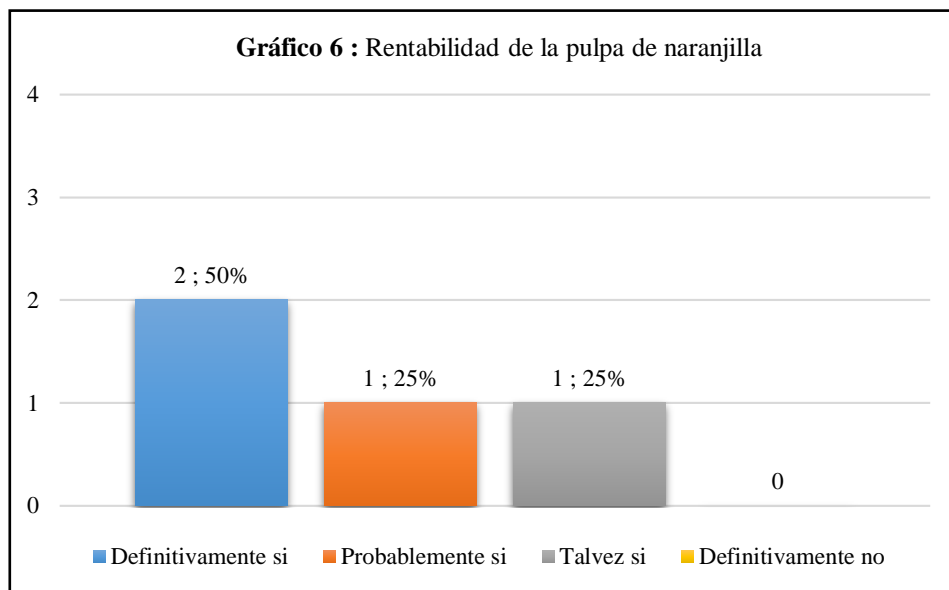
## 6. ¿Le genera a usted rentabilidad la venta de pulpa de naranjilla

**Tabla 9:** Rentabilidad de la pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Definitivamente si	2	50,0
Probablemente si	1	25,0
Talvez si	1	25,0
Definitivamente no	0	0
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,0</b>

**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los productores de pulpa de naranjilla en base al censo aplicado manifestaron el 50% que definitivamente si es rentable la venta de dicho producto mismo que les deja ganancias y alcanza para el sustento familiar y la salud de los suyos, el 25% alego que probablemente sí, pues la producción varia puede existir pérdidas y ganancias y el otro 25% dijo que talvez si, dependiendo la cantidad de producción y el precio en el mercado.

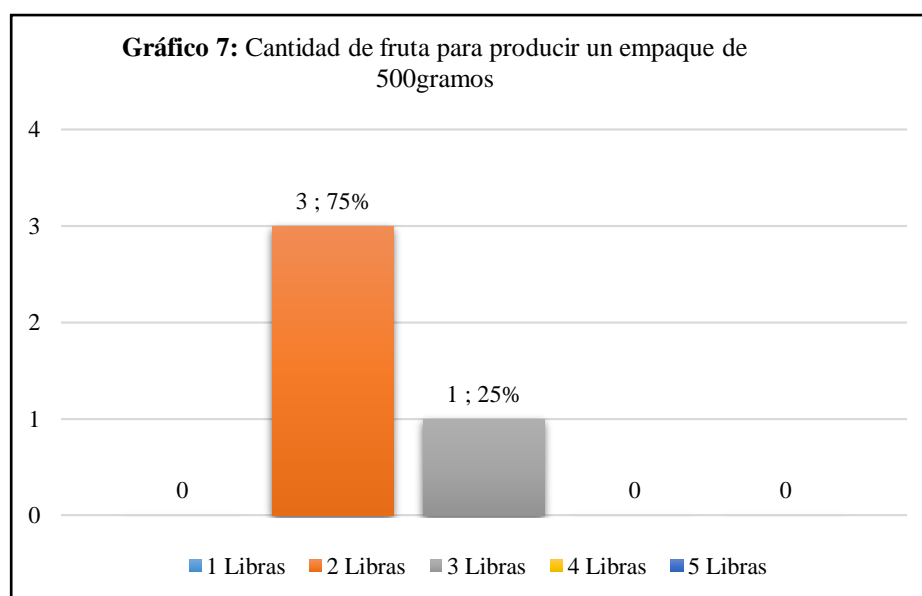
**7. Usted produce pulpa de naranjilla, cuantas libras de naranjilla necesita para un empaque de 500 gramos**

**Tabla 10:** Cantidad de fruta para producir un empaque de 500gramos

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)
1 Libras	0	0
2 Libras	3	75,0
3 Libras	1	25,0
4 Libras	0	0
5 Libras	0	0
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Censo aplicado a los productores de pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del censo realizado a los productores de pulpa de naranjilla el 75% de los censados comunican que necesitan alrededor de dos libras de fruta de naranjilla para realizar un empaque de 500gramos de pulpa de naranjilla el otro 25% señala que necesita casi 3 libras de naranjilla para realizar un empaque de pulpa de 500gramos.

## 11.2. Resultados de la encuesta en las familias consumidores de la pulpa de naranjilla.

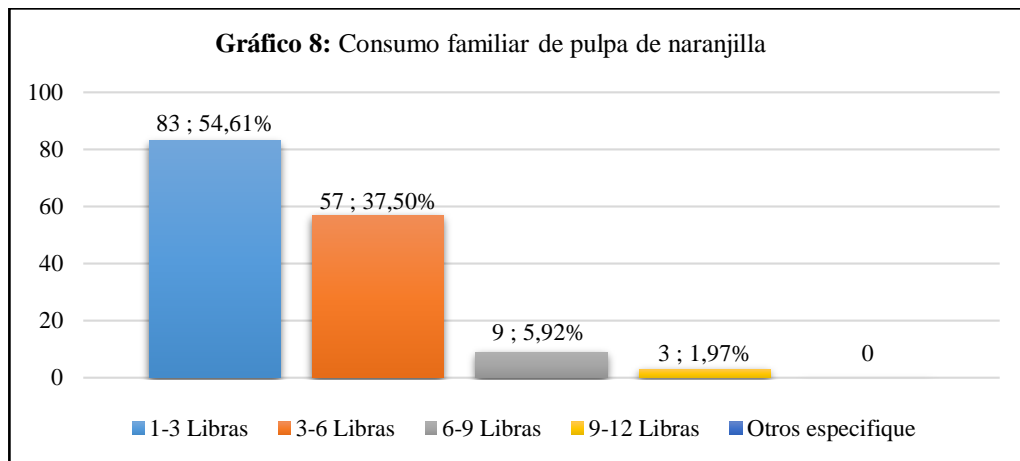
### 1. Consumo familiar de pulpa de naranjilla

**Tabla 11:** Consumo familiar de pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)	Cantidades
1-3 Libras	83	54,61	166
3-6 Libras	57	37,50	257
6-9 Libras	9	5,92	68
9-12 Libras	3	1,97	31,50
Otros especifique	0	0	0
<b>Total</b>	<b>152</b>	<b>100%</b>	<b>522</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los datos obtenidos mediante la encuesta a las familias consumidoras de pulpa de naranjilla se pudo identificar que la frecuencia de consumo varía en libras, es decir el 54.61% consume de 1-3 libras de pulpa de naranjilla durante la semana, representando un porcentaje significativo más de la mitad de la población encuestada realiza el consumo respectivo, mientras el 37,50% consume de 3-6 libras y el 5,92% de 9 a 12 libras, cantidad poco particular en volumen de consumo semanal.

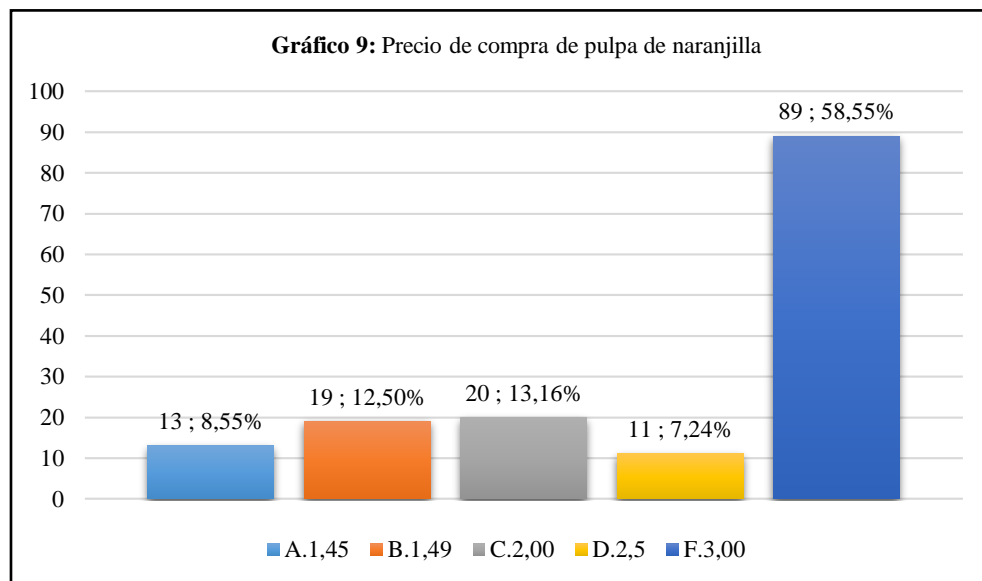
## 2. ¿A qué precio compra usted la pulpa de naranjilla?

**Tabla 12:** Precio de compra de pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)
A.1,45	13	8,55
B.1,49	19	12,50
C.2,00	20	13,16
D.2,5	11	7,24
F.3,00	89	58,55
<b>Total</b>	<b>152</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La encuesta aplicada refleja que las familias consumidoras de pulpa de naranjilla en su mayoría obtienen la pulpa de naranjilla a un precio de \$ 3.00 representado por el 58,55% de las familias encuestadas, mientras que otras personas alegan obtenerla en \$ 2.00 (13,16%) y \$1,49 (12,50%) y lo poco común es encontrarlas a un precio entre \$2,50 y el más bajo de 1,45 señalando que son los empaques de 120gramos los que encuentran a ese precio.

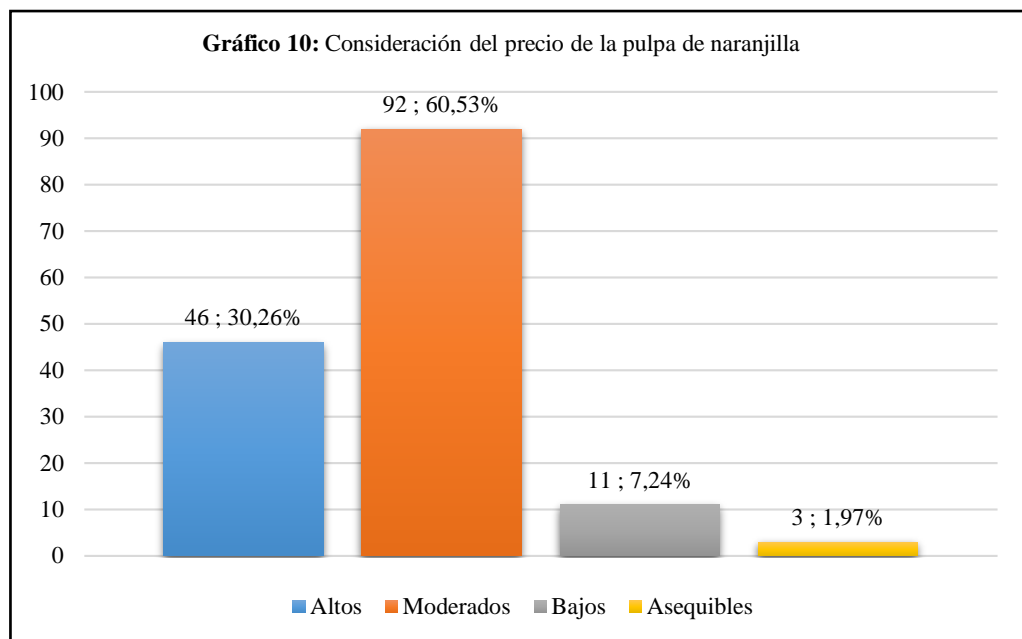
### 3. ¿Los precios de la pulpa de naranjilla que usted regularmente adquiere son?

**Tabla 13:** Consideración del precio de la pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Altos	46	30,26
Moderados	92	60,53
Bajos	11	7,24
Asequibles	3	1,97
<b>Total</b>	<b>152</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Las muestras de las familias encuestadas manifiestan que obtienen la pulpa de naranjilla a un precio moderado, representada por un 60,53% otros muestran inconformidad con un 30,26% por los precios altos ante la adquisición de la fruta, mientras que el 7,24% opinan que están bajo y el 1.97% asequibles.



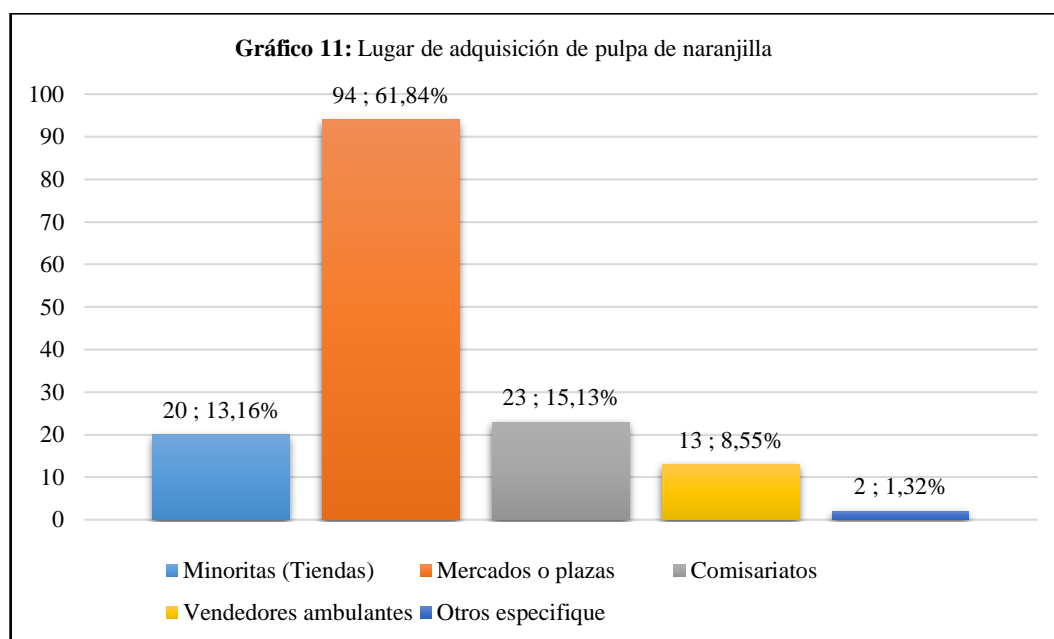
#### 4. ¿En qué lugar adquiere la pulpa de naranjilla?

**Tabla 14:** Lugar de adquisición de pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Minoritas (Tiendas)	20	13,16
Mercados o plazas	94	61,84
Comisariatos	23	15,13
Vendedores ambulantes	13	8,55
Otros especifique	2	1,32
<b>Total</b>	<b>152</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Se puede visualizar en la gráfica que el 61,84% de los consumidores de pulpa de naranjilla obtienen el producto generalmente en mercados o plazas, razón por la cual encuentran el producto a menor precio, tomando en consideración que muchos de los productores de pulpa de naranjilla realizan las ventas directas al consumidor, mientras otros obtienen sus productos en comisariatos 15,13%, minoristas 13,16 y otros 1,32%.

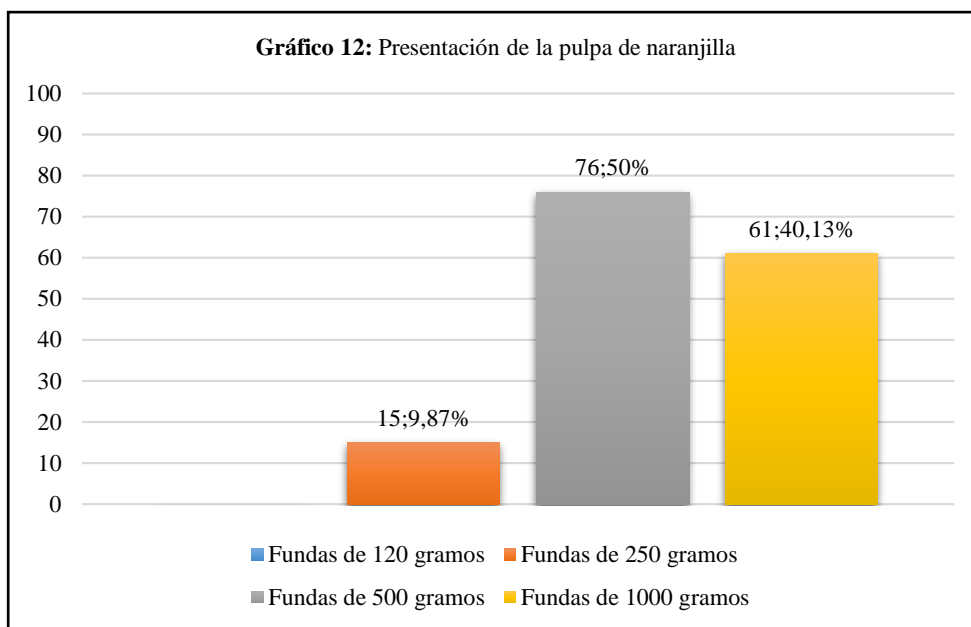
## 5. ¿En qué presentación adquiere la pulpa de naranjilla?

**Tabla 15:** Presentación de la pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Fundas de 120 gramos	0	0
Fundas de 250 gramos	15	9,87
Fundas de 500 gramos	76	50,00
Fundas de 1000 gramos	61	40,13
<b>Total</b>	<b>152</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del presente gráfico se identificó que el 50% de los encuestados manifiestan que obtienen la pulpa de naranjilla en presentación de fundas de 500 gramos a diferencia de 61 personas 40,13% que ven más rentables la presentación de 1000 gramos ya sea por mayor consumo o número de integrantes familiar y otros compran en fundas de 250 gramos con un porcentaje de 9,87% de la población encuestada.

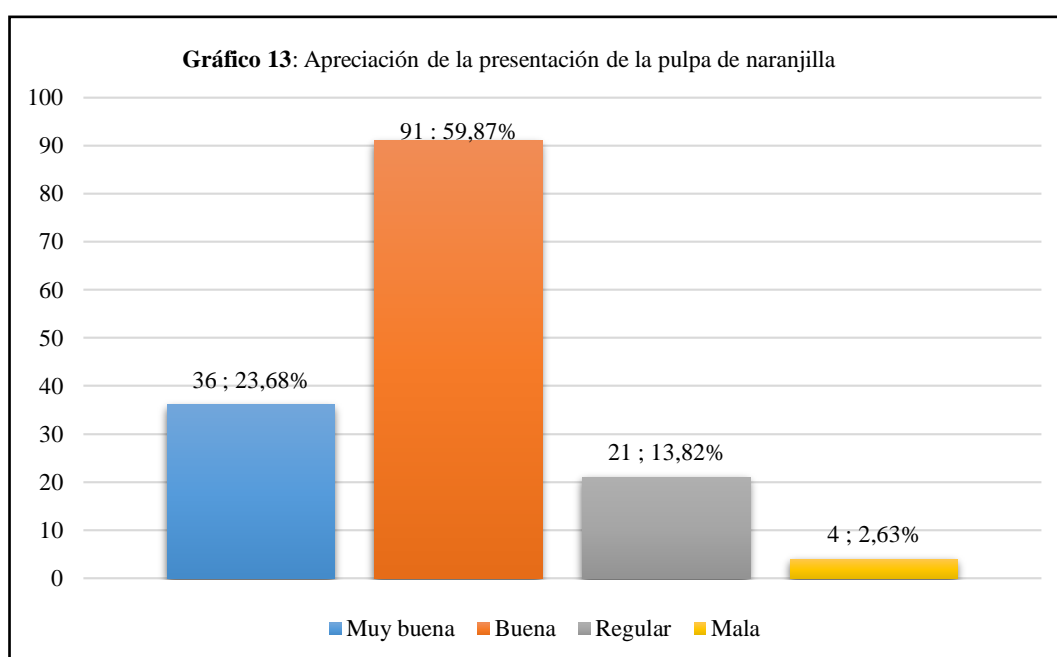
## 6. ¿Qué apreciación tiene usted de la presentación en las pulpas de naranjillas existen en el mercado?

**Tabla 16:** Apreciación de la presentación de la pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Muy buena	36	23,68
Buena	91	59,87
Regular	21	13,82
Mala	4	2,63
<b>Total</b>	<b>152</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo al 59,87% de los encuestado manifiestan que la presentación de la pulpa de naranjilla que existe en el mercado es buena y el 23,68% señala que es muy buena, mientras que el 13,82% considera que es regular y el 2,63% no están satisfecho con la presentación por tanto lo consideran mala.

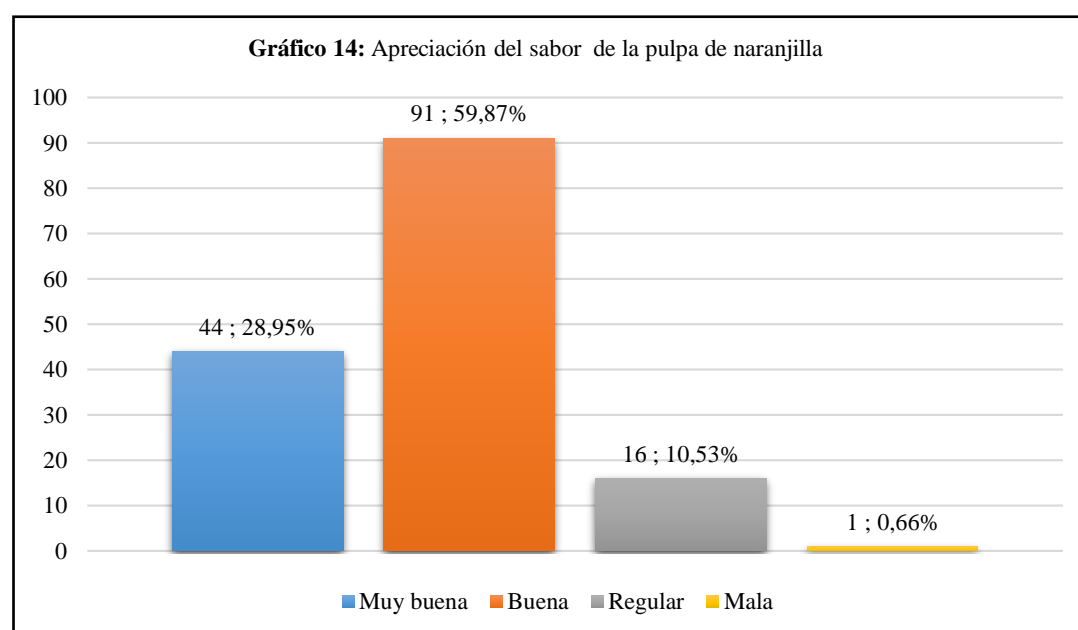
## 7. ¿Qué apreciación de sabor tiene usted de la pulpa de naranjilla?

Tabla 17: Apreciación del sabor de la pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Muy buena	44	28,95
Buena	91	59,87
Regular	16	10,53
Mala	1	0,66
<b>Total</b>	<b>152</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Frente al cuestionario planteado a los consumidores de pulpa de naranjilla manifiestan que la apreciación que tienen por el producto varía puesto que el 59,87% dice que es buena, el 28,95% se encuentran totalmente satisfecho y lo colocan en un grado de Muy buena, mientras que el 10,53% opina que es regular y con poco porcentaje 0,66% alegan que es mala.

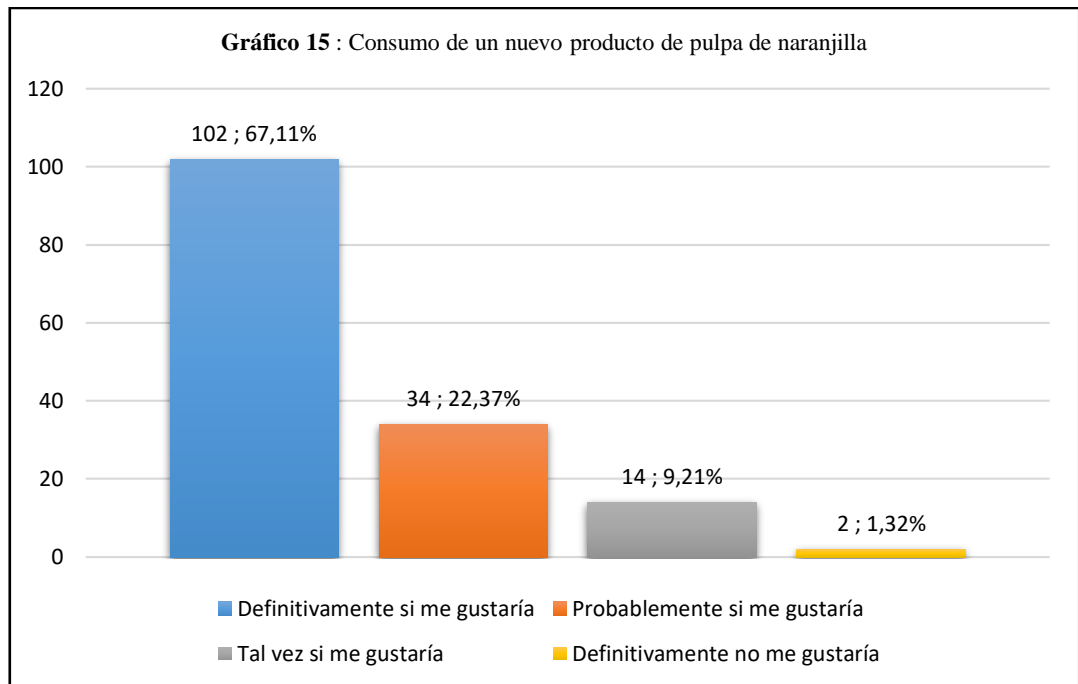
8. ¿Si se crea una nueva empresa dedicada a la elaboración de pulpa de naranjilla usted consumiría este producto?

**Tabla 18:** Consumo de un nuevo producto de pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Definitivamente si me gustaría	102	67,11
Probablemente si me gustaría	34	22,37
Tal vez si me gustaría	14	9,21
Definitivamente no me gustaría	2	1,32
<b>Total</b>	<b>152</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La pregunta tuvo por objetivo conocer si el consumidor está dispuesto a comprar pulpa de naranjilla si se creara una nueva empresa, por lo que los encuestados respondieron el 67,11% definitivamente si les gustaría que la empresa se creara para tener acceso al producto, el 22,37% manifestaron que probablemente si les gustaría, el 9,21% tal vez si le gustaría y un 1,32% definitivamente no les gustaría la creación de una empresa.

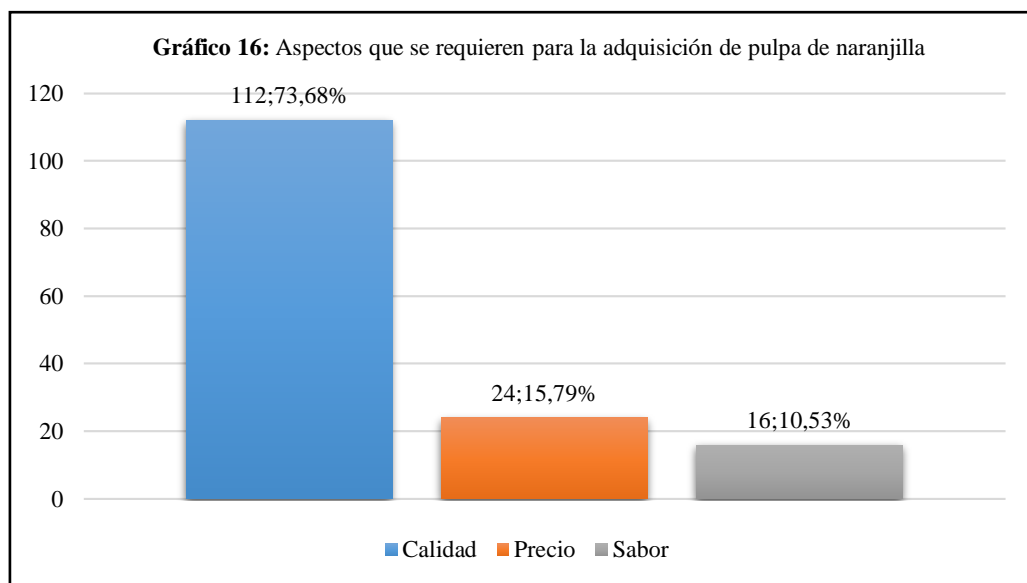
## 9. ¿Qué aspectos valoraría usted al momento de comprar la pulpa de naranjilla?

**Tabla 19:** Aspectos que se requieren para la adquisición de pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje(%)
Calidad	112	73,68
Precio	24	15,79
Sabor	16	10,53
<b>Total</b>	<b>152</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

A través del gráfico actual se pretende conocer el aspecto que como cliente usted valoraría al momento de comprar pulpa de naranjilla 112 (73.68%) personas encuestadas respondieron que prefieren optar por la calidad del producto, mientras que el 15,79 eligen optar por el precio, que sea accesible y acorde a la calidad del producto, otros optan por el sabor de la pulpa de naranjilla no tomando en consideración ni el precio o calidad.

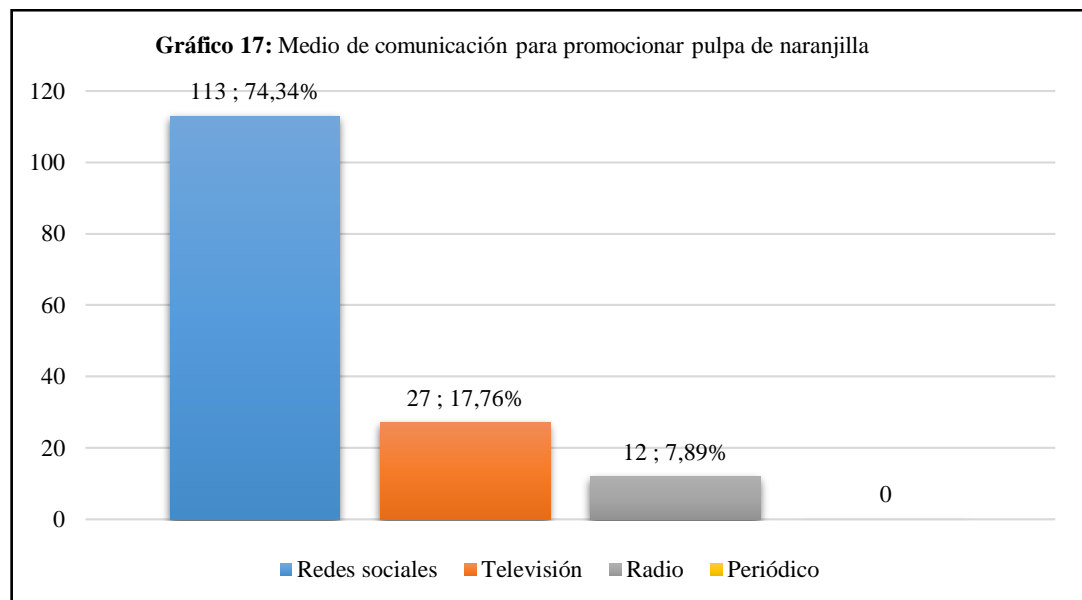
### 10. ¿Cuál sería el medio de comunicación que le gustaría para enterarse del producto?

**Tabla 20:** Medio de comunicación para promocionar pulpa de naranjilla

Detalles	Frecuencia	Porcentaje (%)
Redes sociales	113	74,34
Televisión	27	17,76
Radio	12	7,89
Periódico	0	0
<b>Total</b>	<b>152</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras



**Fuente:** Encuesta aplicada a las familias que consumen pulpa de naranjilla, cantón Pangua, febrero 2022.

**Elaborado por:** Las autoras

## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a las nuevas tecnologías y los tiempos cambiante en la sociedad fue indispensable preguntarle a los encuestados el medio de comunicación que les gustaría para enterarse del producto, el 74.34% opto por las redes sociales, tomando en consideración que hoy en día la mayor parte de la población tienen acceso a un teléfono celular, el 17,76% prefieren el uso de la televisión, si bien va perdiendo su importancia en la tecnología pero estos difunden información más certera, el 7.89 % prefieren la radio, dado que el periódico es poco común en el campo y de difícil acceso para estos lugares los encuestados no prefieren este medio de comunicación.

### **11.3. Conclusiones y Recomendaciones de los instrumentos**

#### **11.3.1. Conclusiones**

En la aplicación de la encuesta realizada a las familias que consumen pulpa de naranjilla en el cantón Pangua, con la pregunta número uno. “Consumo familiar de pulpa de naranjilla”, se pudo identificar que las libras que están consumiendo la población semanalmente dando como resultado el 54,62% (gráfico 8), consumen de 1-3 libras, reflejado en la tabla n° 11 el 37,50% de 3-6 libras, el 5,92% de 6-9 libras y el porcentaje más bajo el 1,97% de 9-12 libras con ello se determina tanto el consumo mensual y anual en libras de pulpa de naranjilla.

De acuerdo a la encuesta aplicada a las familias del cantón Pangua, se analiza la pregunta número cinco. ¿En qué presentación adquiere la pulpa de naranjilla?, el tamaño de presentación o empaque que prefieren adquirir la mayor parte de amas de casas o locales comerciales con el gráfico n° 12. Refleja 50% responden que el empaque de 500gramos que se refleja en la tabla n° 15, lo que significa que este empaque convertido a libras contiene 1.10 claramente un poco más de una libra siguiente del empaque de 1000 gramos con el 40,13% que es aproximadamente un kilo de pulpa de naranjilla.

En el censo realizado a los productores de pulpa de naranjilla se pudo constatar, que los 4 productores se dedican más a la producción de la fruta de naranjilla manifestando que es menos trabajo que realizar un producto terminado sin embargo se encuentran produciendo pulpa de naranjilla en pocas cantidades, y a ellos se puede realizar el censo declarando en la pregunta número uno. “Productores de pulpa de naranjilla del cantón Pangua”, se representa el gráfico n°1 que, si producen pulpa de naranjilla, pero 3 de ellos en la tabla n°4, refleja pocas cantidades menos de 50 libras y uno si está produciendo más cantidades, pero en sociedad con otras personas debido a los costos que recurre llevar a cabo la realización de la pulpa de naranjilla.

#### **11.3.2. Recomendaciones**

Con los datos obtenidos una de las principales recomendaciones es realizar empaques de todos los tamaños mencionados anteriormente, pero enfocándose primordialmente en el de 500gramos y 1000 gramos porque es lo que mayormente adquieren las familias consumidoras de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua.



En el análisis tanto del censo a los productores y la encuesta a las familias del Cantón Pangua se observa una variación de precio en la pulpa de naranjilla esto debido a las diferentes marcas e insumos utilizados para la elaboración de la misma, se recomienda basarse en aquello para la determinación de precio del producto de la empresa, para así poder competir en el mercado con un producto de calidad, pero sin exagerar su costo.

De acuerdo a las pocas cantidades que están produciendo los actuales productores de naranjilla se recomienda que la producción de pulpa de naranjilla se cubra un porcentaje de tamaño de proyecto óptimo para cubrir una cierta cantidad considerable de la demanda insatisfecha, con ello también no basarse solo en el mercado pánguense, y tener una visión más amplia como el mercado nacional.

#### **11.4. Estudio de factibilidad para la propuesta del plan de negocios.**

##### **11.4.1. Estudio de mercado**

###### **11.4.1.1. Objetivo general**

Realizar un estudio de mercado que permita identificar los factores principales para llevar a cabo la producción y comercialización de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua.

###### **11.4.1.2. Objetivo específicos**

- Conocer la demanda actual de la producción y comercialización de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua.
- Identificar la oferta actual de la producción y comercialización de la pulpa de naranjilla en el cantón Pangua.
- Determinar la demanda insatisfecha de la producción y comercialización de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua.

### 11.4.1.3. Oferta actual

La oferta actual se determinó con la pregunta uno realizada a los cuatro productores de pulpa de naranjilla del cantón Pangua, donde especificaron que el 50% están produciendo 10 a 30 libras analizando que están sacando al mercado una mínima cantidad de producto el 25% de 90 a 120 libras y el otro 25% 15 mil libras semanales según esos datos de calcula las libras anuales a producir como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 21:** Oferta actual

Detalles	Frecuencia	Porcentaje %	Marca	Cantidades semanales	Cantidades mensuales	Cantidades anuales Muestra
10-30 Libras	2	50%	20	40	160	1.920
90-120 Libras	1	25%	105	105	400	5.040
10000-15000 Libras	1	25%	12.500	12500	50.000	600.000
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>100,00%</b>	<b>12.625</b>	<b>12.645</b>	<b>50.560</b>	<b>606.960</b>

Elaborado por: Las autoras

### 11.4.1.4. Oferta proyectada

La oferta proyectada se proyecta durante 5 años con la tasa actual de inflación del cantón Pangua que es de 1,11% según el Instituto Nacional de Estadistas y Censos del Ecuador en la siguiente tabla se observa el incremento de la oferta y que para el año 2026 la oferta será de 634.361 libras que estarían produciendo de pulpa de naranjilla.

**Tabla 22:** Oferta proyectada de pulpa de naranjillas

Años	Cantidades Anuales
2022	606.960
2023	613.697
2024	620.509
2025	627.397
2026	634.361

Elaborado por: Las autoras

### 11.4.1.5. Demanda actual

Para determinar la demanda actual fue necesario realizar una pregunta específica a las familias del cantón Pangua, manifestando que el 54,61% consumen de 1-3 libras, el 37,50% consume de 3-6 libras, el 5,92% consume de 6-9 libras con ello se pudo calcular cuantas libras realmente están consumiendo tanto semanal como mensual y así dividir la población en familia para la muestra y observar las cantidades anuales que consumen las familias.

**Tabla 23:** Demanda actual

Detalles	Marca	Frecuencia	Porcentaje %	Cantidades semanales	Cantidades mensuales	Cantidades anuales Muestra	6289/152	Cantidades anuales Población
1-3 Libras	2,00	83	55%	166	664	7.968	41,375	329.676
3-6 Libras	4,50	57	38%	257	1026	12.312	41,375	509.409
6-9 Libras	7,50	9	6%	68	270	3.240	41,375	134.055
9-12 Libras	10,50	3	2%	32	126	1.512	41,375	62.559
<b>Total</b>	<b>24,50</b>	<b>152</b>	<b>100%</b>	<b>522</b>	<b>2086</b>	<b>25.032</b>	<b>41,375</b>	<b>1.035.699</b>

Elaborado por: Las autoras

#### 11.4.1.6. Demanda proyectada

Para conocer la demanda a futuro se proyecta durante 5 años de acuerdo a la tasa de crecimiento del cantón Pangua 1,11% según el Plan de Ordenamiento territorial de dicho cantón en la siguiente tabla se observa el incremento de la demanda y que para el año 2026 la demanda será de 1082455 libras que estarían requiriendo las familias consumidoras de pulpa de naranjilla.

**Tabla 24:** Demanda proyectada de pulpa de naranjilla en libras

Años	Cantidades anuales
2022	1.035.699
2023	1.047.195
2024	1.058.819
2025	1.070.572
2026	1.082.455

Elaborado por: Las autoras

#### 11.4.1.7. Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha se calculó de acuerdo a la oferta obtenida del censo a los productores específicamente de la pregunta uno y a la demanda obtenida de la encuesta realizada a las familias consumidoras de pulpa de naranjilla del cantón Pangua, en la pregunta uno.

**Tabla 25:** Demanda insatisfecha

Años	Oferta	Demanda	Demanda insatisfecha
2022	606.960	1.035.699	-428.739
2023	613.697	1.047.195	-433.498
2024	620.509	1.058.819	-438.310
2025	627.397	1.070.572	-443.175
2026	634.361	1.082.455	-448.094

Elaborado por: Las autoras

### 11.4.1.8. Estudio de Precio

- **Precio histórico**

En la investigación realizada se encontraron precios desde el año 2016 que van desde 1,55 el empaque de 500g, observando que con el pasar de los años van incrementando los precios sin embargo para el año 2022 se analiza precios de diferentes marcas y se puede ver que existen precios en el mercado desde 1,49 hasta 2,13 el empaque de 500g.

(Anexo 5).

**Tabla 26:** Precio Histórico

Nombre del producto	Años	Precio 500 g	Precio 1000g
Pulpa de naranjilla del Huerto	2016	\$1,55	\$ 3,10
Pulpa de naranjilla fruta si	2017	\$1,60	\$3,20
Pulpa de naranjilla de frutores	2018	\$1,76	\$3,52
Pulpa de naranjilla de fruth	2019	\$1,90	\$3,80
Pulpa de naranjilla de Frisco	2020	\$1,99	\$3,99
Pulpa de naranjilla de glomacón	2021	\$2,00	\$4,00
Pulpa de naranjilla La Morena	2022	\$2,13	\$4,26
Pulpa de naranjilla SUPERMAXI	2022	\$1,49	\$2,98
Pulpa de naranjilla Crisni	2022	\$1,50	\$3,00
Pulpa de naranjilla Frutella	2022	\$2,00	\$4,00

**Elaborado por:** Las autoras

- **Precio de venta al público**

El precio de la pulpa de naranjilla de acuerdo a las 4 presentaciones que se tendrán disponible se fija en base la investigación previa de los productos como posible competencia para la empresa FRESH FRIUT.

**Tabla 27:** Precio de venta al publico

Detalles	Precio Actual
Fundas de 500 gramos	2,05
Fundas de 1000 gramos	4,06
Fundas de 250 gramos	1,50
Fundas de 120 gramos	0,80

**Elaborado por:** Las autoras

- **Precio proyectado**

Se proyecta para los próximos años con la tasa de inflación dada de acuerdo al índice de precios del consumidor que para el mes de enero del año 2022 se estableció en 2,56%. **(Anexo 6)**.

**Tabla 28:** Precio proyectado

Detalles	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Fundas de 500 gramos	\$2,05	\$2,10	\$2,16	\$2,21	\$2,27
Fundas de 1000 gramos	\$4,06	\$4,16	\$4,27	\$4,38	\$4,49
Fundas de 250 gramos	\$1,50	\$1,54	\$1,58	\$1,62	\$1,66
Fundas de 120 gramos	\$0,80	\$0,82	\$0,84	\$0,86	\$0,89

**Elaborado por:** Las autoras

#### 11.4.1.9 Estudio de comercialización

**Producto:** El que desea ofertar la empresa FRESH FRIUT S. A. tiene que ser elaborado de manera artesanal, pero de calidad para beneficio de salud de las personas que lo consuman.

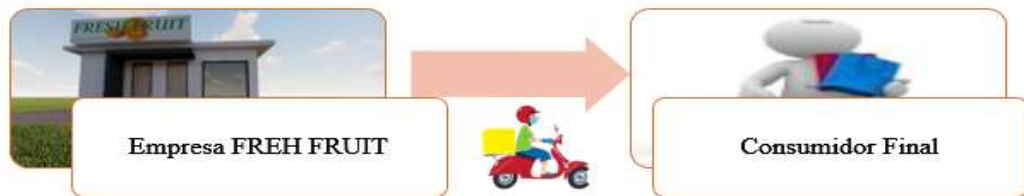


**Figura 3:** Presentación del producto

**Elaborado por:** Las autoras

**Precio:** Se realiza un análisis precio pre histórico y el precio actual de diferentes marcas y con ello se observará el rango de precios que los consumidores están dispuesto a cancelar por un producto nuevo en el mercado de la empresa FRESH FRIUT S.A.

**Plaza:** La empresa FRESH FRIUT S.A. oferta la pulpa de naranjilla por canales tanto directos porque podrá vender directamente al consumidor.



**Figura 4:** Canales directos de distribución de producto  
**Elaborado por:** Las autoras

De manera indirecta porque se va a entregar a empresas tanto minoristas como mayorista se espera un porcentaje de la demanda insatisfecha de la zona y lograr tener clientes fuera del lugar para que la empresa crezca de manera exitosa.



**Figura 5:** Canales indirectos de distribución del producto  
**Elaborado por:** Las autoras

**Personas post ventas:** Trataremos que nuestros clientes sean personas que estén relacionas frecuentemente a la comercialización de productos, para que nuestros consumidores se sientan satisfecho tanto del producto como de la atención que recibieron a la hora de adquirirlo.

**Promoción:** Se promocionará el producto de pulpa de naranjilla a través de radio, redes sociales y canales de televisión locales, para los clientes que sigan a las páginas de la empresa se ofertara un mejor precio si ven las publicaciones y se las muestran al asesor.



**Figura 6:** Página de Facebook de la empresa FRESH FRUIT  
**Elaborado por:** Las autoras

**Logotipo:** El logotipo y etiqueta que se va a manejar en el empaque del producto pulpa de naranjilla está basado principalmente por el producto estrella y colores relacionados a esta fruta



**Figura 7:** Logotipo de presentación de producto terminado  
**Elaborado por:** Las autoras

## 11.4.2. Estudio técnico

### 11.4.2.1. Objetivo general

Elaborar un estudio técnico para la producción y comercialización de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua.

### 11.4.2.2. Objetivos específicos

- Determinar la localización óptima para el proyecto.
- Realizar un estudio de los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto
- Efectuar un estudio organizacional y legal del proyecto.

### 11.4.2.3. Nombre y eslogan de la empresa

**FRESH FRUIT S.A.** Un nombre en inglés práctico y sencillo relacionado con el producto que se comercializara, que significa fruta fresca.

**TU MEJOR ELECCIÓN EN FRUTA.** El eslogan que se utilizara en el etiquetado del producto de pulpa de naranjilla.



**Figura 8:** Diseño de nombre de la empresa FRESH FRUIT

Elaborado por: Las autoras

- **Misión**

La empresa esta dedica a la producción y comercialización de pulpa de fruta saludable para los supermercados y tiendas, apostando a la innovación continua y prácticas sustentables en el Cantón Pangua.

- **Visión**

Ser reconocida como una empresa líder en la producción y comercialización de pulpa de frutas nutricionales con alta credibilidad para los supermercados, tiendas e instituciones con altos estándares de calidad y responsabilidad social en la Zona 3.

- **Valores corporativos**

Respeto, Amabilidad, Responsabilidad, Generosidad, Integridad, Bondad, Cordialidad  
Puntualidad, Calidad, Empatía

#### **11.4.2.4. Tamaño del proyecto y captación del porcentaje de cobertura**

Según los análisis e interpretación realizados por ambos cuestionarios de instrumentos aplicados para el censo a los productores y las encuestas a las familias consumidoras de pulpa de naranjilla se considera cubrir el 10% de la demanda insatisfecha del cantón Pangua y se proyecta para los 5 años próximos como se refleja en la siguiente tabla, determinando así que para el primer año se debe producir 42874 libras de pulpa, lo que significa que semanal se va a producir 893 libras.



**Tabla 29:** Tamaño del proyecto y captación de porcentaje de cobertura

Años	Demanda insatisfecha	Tamaño del proyecto	Porcentaje a cubrir %
Año 2022	-428.739	-42.874	10%
Año 2023	-433.498	-43.350	10%
Año 2024	-438.310	-43.831	10%
Año 2025	-443.175	-44.318	10%
Año 2026	-448.094	-44.809	10%

**Elaborado por:** Las autoras

#### 11.4.2.5. Ubicación y disponibilidad de recursos

Para llevar a cabo el proyecto de producción y comercialización de naranjilla (*Solanum Quitoense*), se elige un lugar que tenga una temperatura adecuada para la producción y elaboración de pulpa de naranjilla; a continuación, se detalla la macro y micro localización.

- **Macro localización**

El proyecto será llevado a cabo en Ecuador en la sierra ecuatoriana provincia de Cotopaxi, cantón Pangua con una temperatura de 15 °C a 26 °C que se mantiene en el rango que se necesita para la producción de la fruta de naranjilla y porque existe productores de la zona que nos proveerán la fruta cuando no se pueda transportar de Ibarra.

- **Micro localización**

Será en la parroquia Moraspongo, perteneciente al cantón Pangua se encuentra ubicada la finca “2 de noviembre” un sector adecuado para producir dicho producto porque se encuentra con una temperatura de 19 °C a nivel del año y también con una humedad del 90% perfecto para obtener un producto de calidad y no correr con riesgo de perjudicarse por las altas temperaturas de otras zonas.



**Figura 9:** Localización de la microempresa

**Fuente:** Google maps

#### 11.4.2.6. Ingeniería de proyecto

Se determinará los recursos necesarios para llevar a cabo tanto la elaboración, como la comercialización de la pulpa de naranjilla, como el personal, materia prima maquinarias y equipos que requieren esta actividad, en donde finalmente se obtendrá la magnitud de la inversión requerida.

**Proveedores:** La naranjilla será traída de uno de los mercados mayorista del Ecuador, Ibarra que se encuentra el kilo en \$0,47 centavos, serán nuestros proveedores para ofertar un producto de calidad y por el precio es el más bajo del mercado y se pueden obtener una buena rentabilidad.

**Disponibilidad de transporte:** El Recinto de 2 de noviembre se encuentra ubicado en el cantón Pangua perteneciente a la provincia de Cotopaxi, Ecuador. Las vías de comunicación son de 1 hora para llegar al cantón La Maná y 3 hora para llegar a el cantón Pangua (toma 4 horas aproximadamente). Y para la movilidad, existen cooperativas de camionetas disponibles las 24 horas del día para trasladarse a la finca.

**Disponibilidad de servicios básicos:** La propiedad cuenta con los servicios básicos como electricidad que será de vital importancia para la realización de la pulpa de naranjilla y mantener congelado para mayor durabilidad del producto, mientras que el servicio de agua potable es inexistente, pero contamos con un sistema de agua entubada muy confiable que viene de un rio grande muy cercano.

**Disponibilidad de mano de obra:** Pangua se caracteriza por su gente trabajadora del campo por lo que los colabores se requieren que sean del sector para generar empleos y aprender de las actividades que ellos ya han realizado como la producción de naranjilla

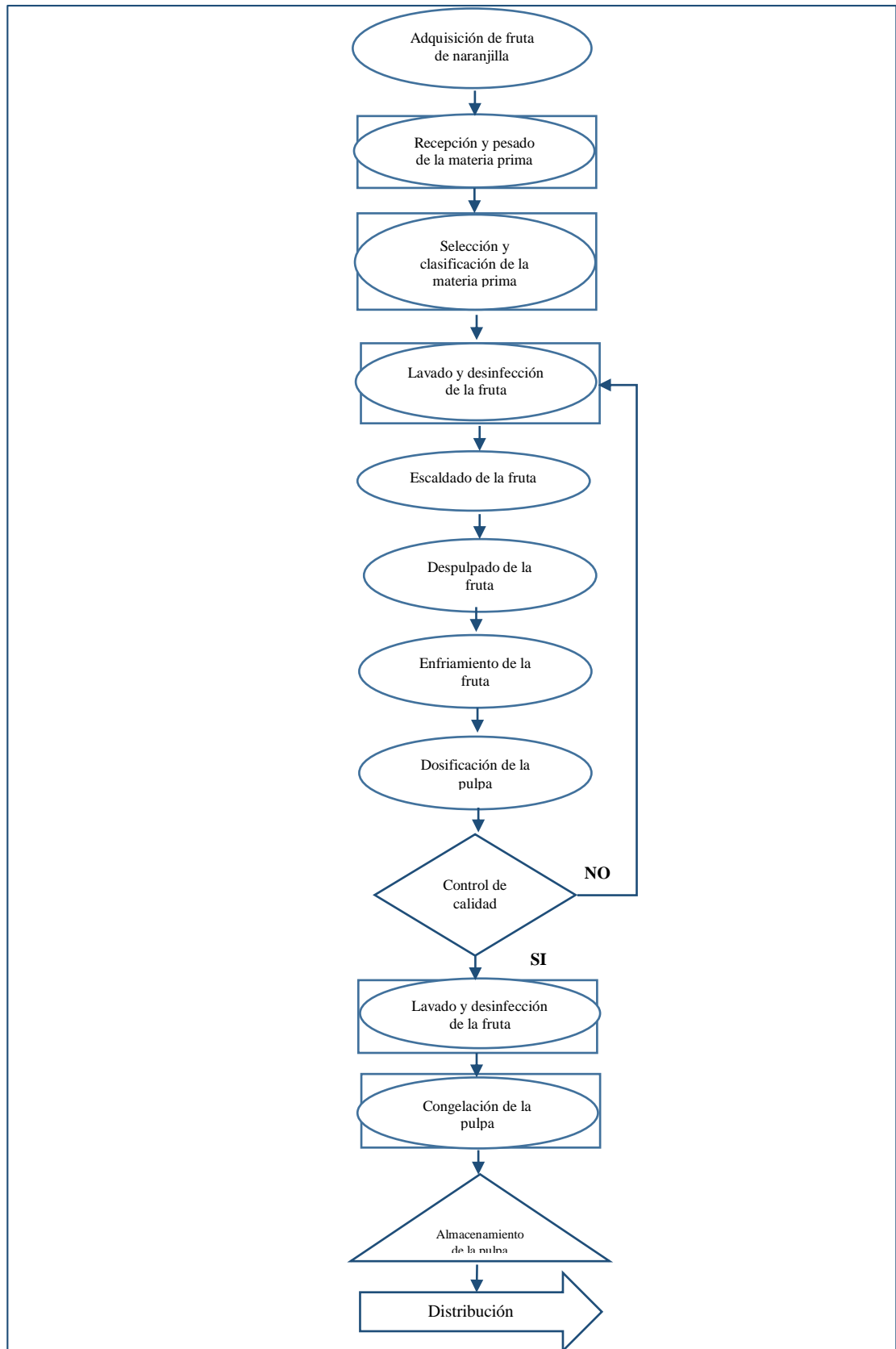
### 11.4.2.7. FODA

**Tabla 30:** Análisis FODA del proyecto

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento del manejo de naranjilla</li> <li>• Producto con alto grado nutricional</li> <li>• Disponibilidad de espacio para cultivo</li> <li>• Ubicación geográfica</li> <li>• Variedad en presentación del producto</li> <li>• Infraestructura propia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Convenios con supermercados para la comercialización</li> <li>• Incremento de movilidad en el cantón</li> <li>• Incremento de nicho de mercado</li> <li>• Reformas legales e incentivos al agro</li> <li>• Exportar el producto</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desconocimiento del uso de maquinaria</li> <li>• Incumplimiento de pedidos a los clientes</li> <li>• Desconocimiento de preferencias de los clientes</li> <li>• Inadecuado manejo de prácticas de Gestión de Talento Humano</li> <li>• Inadecuado manejo de técnicas promocionales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aparecimiento de nuevos productos</li> <li>• Incremento de empresas competidoras</li> <li>• Crisis económica y social</li> <li>• Inestabilidad jurídica y gobernabilidad del estado</li> <li>• Cambios climáticos y desastres naturales</li> </ul>

**Elaborado por:** Las autoras

### 11.4.2.8. Flujograma de procesos



**Figura 10:** Flujograma de procesos  
**Elaborado por:** Las autoras

### 11.4.2.9. Distribución de infraestructura

En la infraestructura estará compuesto por 3 cuerpos el primero la bodega donde se almacenarán todos los insumos tanto agrícolas, como de limpieza, el segundo cuerpo será la oficina de gerente (administrador) donde se receptorá toda la información necesaria de la constitución y la contabilidad de la empresa y por último la cocina el lugar más importante para la elaboración de la pulpa de naranjilla es el que contará con más espacio para la realización de un producto de calidad.



**Figura 11:** Diseño de la microempresa exterior en 3D  
**Elaborado por:** Ing. Patricio Morocho



**Figura 12:** Diseño de la microempresa exterior en 3D  
**Elaborado por:** Ing. Patricio Morocho



**Figura 13:** Diseño de la microempresa exterior en 3D  
**Elaborado por:** Ing. Patricio Morocho



**Figura 14:** Diseño de la microempresa exterior en 3D  
**Elaborado por:** Ing. Patricio Morocho



**Figura 15:** Diseño de la microempresa exterior en 3D

**Elaborado por:** Ing. Patricio Morocho

#### 11.4.2.10. Requerimiento del proyecto

Se detallan a continuación todos los requerimientos necesarios para llevar a cabo el proyecto, como la mano de obra, con un total de \$1325, en sueldos mensuales cabe recalcar que se tomarán en cuenta todos los beneficios que la Ley exige para no tener ningún tipo de inconvenientes en la empresa

**Tabla 31:** Personal necesario para llevar a cabo el plan de negocios

Detalles	Cantidad	Valores
<b>Mano de obra indirecta</b>		
Administrador	1	450,00
Contador	1	50,00
<b>Mano de obra directa</b>		
Operarios	2	850,00
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>1350,00</b>

**Elaborado por:** Las autoras

El presupuesto para la adecuación de la infraestructura se recurre a un profesional, Ingeniero civil para obtener una proforma económica y adecuada para el plan de negocios de producción y comercialización de pulpa de naranjilla.

**Tabla 32:** Presupuesto de adecuación de infraestructura de proyecto

Detalle	Cantidad	Valores Unitarios. \$
Cocina	1	2000
Bodega	1	1000
Oficina de administrador	1	1333
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>4333</b>

**Elaborado por:** Ing. Patricio Morocho

Los muebles y enseres que se necesitan para llevar a cabo el plan de negocios de producción y comercialización de la pulpa de naranjilla se detallan a continuación con un total de 860,99.

**Tabla 33:** Muebles y enseres para llevar a cabo el plan de negocios

<b>Detalles</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valores U. \$</b>
Sillas ejecutivas	1 U	130,00
Sillas de espera	2 U	42,00
Archivador	1 U	168,00
Escritorio	1 U	260,00
Perchas	1U	150,00
Cuchillos	4 U	1,99
Pelador de fruta	2 U	4,18
Ollas industrial	2 U	56,99
Cucharas	4 U	5,97
Jarra medidora	4 U	1,16
Dispensador de agua	1 U	40,70
<b>Total de muebles y enseres</b>		<b>860,99</b>

**Elaborado por:** Las autoras

El equipo de cómputo es primordial para llevar el control y la administración de la empresa de la mejor manera por ello se detallan a continuación con un total de 812,57.

**Tabla 34:** Equipo de cómputo para el área administrativa de la empresa

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio U. \$</b>
Computadora	1 U	499,00
Impresora	1 U	305,00
Calculadora	2 U	8,57
<b>Total de equipo de computo</b>		<b>812,57</b>

**Elaborado por:** Las autoras

El equipo y maquinaria que requiere el proyecto principalmente para la elaboración de la pulpa de naranjilla se detallan a continuación con un total de 1146,37

**Tabla 35:** Equipo y maquinaria para llevar a cabo el plan de negocios

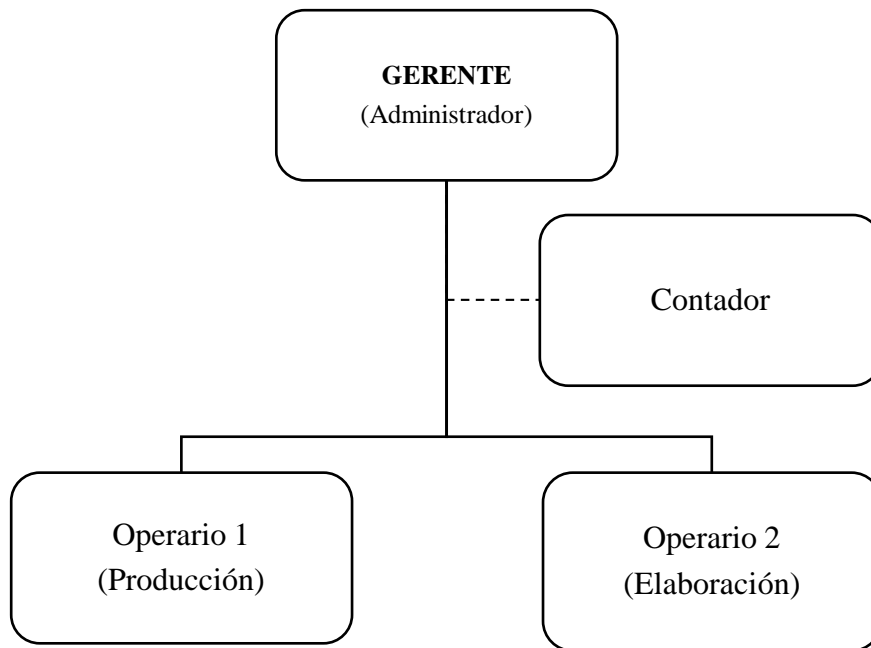
<b>Detalles</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valores U. \$</b>
Tanque de agua	1 U	140,00
Refrigerador	1 U	384,00
Congelador	1 U	295,99
Cocina Industrial	1 U	170,00
Cilindro de gas	2 U	54,87
Licuada	2 U	67,97
Balanza gramera	2 U	13,55
Sellador de funda	2 U	19,99
<b>Total de equipo y maquinaria</b>		<b>1146,37</b>

**Elaborado por:** Las autoras

#### 11.4.2.11. Organización y marco legal de fresh fruit

La organización de fresh fruit, será de la siguiente manera un gerente general que se encargará de direccionar la empresa coordinar actividades, un contador que realizará las visitas una vez al mes para llevar el control contable de la empresa, tendremos el área de producción un jefe que es el encargado de dirigir y direccionar todas las actividades desde el proceso de planeación para llevar a cabo la comercialización de la pulpa de naranjilla un operador encargado de la realización del producto de pulpa de naranjilla y el otro encargado de almacenar todos los productos necesarios para llevar a cabo la realización del producto.

#### Organigrama estructural



**Figura 16:** Organigrama estructural de la empresa  
Elaborado por: Las autoras

#### Descripción de funciones

A Continuación, se detallan los requisitos fundamentales que se debe tomar en cuenta en los colaboradores para la creación de una empresa de producción y comercialización de pulpa de naranjilla de FRESH FRUIT.



**Tabla 36:** Requisitos y funciones para el funcionamiento del administrador

<b>Código</b>	<b>001</b>
<b>Puesto</b>	<b>Gerente</b>
<b>Nivel</b>	<b>Ejecutivo</b>
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudios universitarios tercer nivel Administración de empresa o a fines.</li> <li>• Experiencia un año en sector agrícola.</li> <li>• Conocimientos en naranjilla</li> </ul>
<b>Funciones principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se encargará de planificar, organizar, controlar, desarrollar, orientar, y coordinar las actividades administrativas, productivas, comerciales, operativas y financieras de la Empresa.</li> </ul>
<b>Funciones secundarias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contactarse con los proveedores necesarios para los insumos agropecuarios y de la comercialización del producto.</li> <li>• Controlar la calidad del producto en todas sus etapas</li> <li>• Seleccionar a los colaboradores idóneos</li> <li>• Ser el representante legal de la empresa</li> <li>• Ser el encargado de la venta del producto</li> <li>• Mantener una cartera de clientes estables</li> </ul>

**Elaborado por:** Las autoras

**Tabla 37:** Requisitos y funciones para el contador

<b>Código</b>	<b>002</b>
<b>Cargo</b>	<b>Contador</b>
<b>Nivel</b>	<b>Ejecutivo</b>
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudios universitarios tercer nivel Contabilidad y auditoría</li> <li>• Experiencia de 3 años en el ámbito contable.</li> <li>• Conocimientos en empresas dedicadas al sector agrícola.</li> </ul>
<b>Funciones principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se encargará del seguimiento contable de la empresa, asesorar financieramente y tributariamente al administrador de la empresa.</li> </ul>
<b>Funciones secundarias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar los registros de costos y gastos de la empresa.</li> <li>• Realizar los estados financieros de la empresa.</li> <li>• Preparar presupuestos.</li> <li>• Realizar las declaraciones de la empresa ante el SRI.</li> </ul>

**Elaborado por:** Los autores

**Tabla 38:** Requisitos y funciones para el operario 1.

<b>Código</b>	<b>003</b>
<b>Puesto</b>	<b>Operario</b>
<b>Nivel</b>	<b>Operativo y Apoyo</b>
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia en trabajo de campo</li> <li>• Vivir en la zona</li> <li>• Conocimientos en naranjilla.</li> </ul>
<b>Funciones principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Será la persona encargada de estar pendiente de todo el proceso de adquisición del producto de la fruta de naranjilla.</li> </ul>
<b>Funciones secundarias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Negociar con los proveedores.</li> <li>• Adquirir el mejor precio de materia prima y materiales indirectos.</li> <li>• Elaborar la pulpa de naranjilla.</li> <li>• Realizar un control de calidad.</li> <li>• Brindar apoyo al operario 2</li> </ul>

**Elaborado por:** Las autoras

**Tabla 39:** Requisitos y funciones para el operario 2.

<b>Código</b>	<b>004</b>
<b>Puesto</b>	<b>Operario</b>
<b>Nivel</b>	<b>Operativo y Apoyo</b>
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia en trabajo de campo y cocina.</li> <li>• Vivir en la zona</li> <li>• Conocimientos en naranjilla.</li> </ul>
<b>Funciones principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Será la persona encargada de la realización de la pulpa de naranjilla se encontrara principalmente en las cocinas para llevar a cabo la elaboración y empaquetado del producto.</li> </ul>
<b>Funciones secundarias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Brindar apoyo al operario 1 en todas las actividades del hasta cuando tenga que elaborar el producto.</li> <li>• Realizar todos los pasos necesarios para obtener la pulpa de naranjilla</li> <li>• Empaquetar y etiquetar el producto terminado.</li> </ul>

Elaborado por: Las autoras

#### **11.4.2.12. Requerimientos legales para la creación de la empresa FRESH FRUIT S.A.**

- **Obtención del ruc**

Todas las personas naturales o jurídicas que ejerzan actividades económicas están obligadas en nuestro país a realizar el trámite de obtención del ruc para llevar a cabo dicha actividad se necesitan los siguientes requisitos.

Presentar el original y entregar copia de la cédula de identidad.

Fotocopia de la última papeleta de votación

Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente.

- **Ahora debido a la pandemia que se da a nivel mundial se ha implementado este trámite se realice en línea, Requisitos.**

Número de identificación del contribuyente

Clave de acceso a servicios en línea

Requisitos para ingresar el trámite a través del Portal SRI en línea:

Número de identificación del contribuyente

Clave de acceso a servicios en línea

Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente

Solicitud de inscripción de RUC naturales

- **Obtención del permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos**

Solicitud de servicio

Auto inspección firmada

- **Obtención de patente municipal**

Según el código orgánico de organización territorial la patente debe obtenerse dentro de los 30 días después al inicio de actividades.

Presentar la solicitud de solvencia municipal

Formulario de declaración de patente

Copia de la cédula de ciudadanía y certificado de votación

Copia actualizada del RUC.

- **Requisitos para obtención de registro sanitario**

Para obtener la inscripción del Registro Sanitario por producto para alimentos procesados nacionales, el interesado ingresará el formulario de solicitud (129-AL-002-REQ-01) a través de la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE). Adjuntar al formulario de solicitud los requisitos descritos a continuación en formato digital.

Declaración que el producto cumple con la Norma Técnica Nacional respectiva: se debe adjuntar un documento en el que declare el cumplimiento de la Norma Técnica Ecuatoriana INEN que aplica al producto, en el cual debe constar el nombre y firma del responsable técnico y el nombre del producto a registrar tal como consta en el formulario de solicitud.

Descripción general del proceso de elaboración del producto: se debe adjuntar un documento en el cual conste el nombre del producto, con una descripción de todas las etapas del proceso de fabricación del producto y debe estar suscrito con nombre y firma del responsable técnico. Debe declarar, en los casos que aplique, el proceso de conservación: ej. Esterilización, pasteurización, escaldado, refrigeración, congelación, irradiación, etc.

Diseño de la etiqueta o rótulo del producto: se debe adjuntar el proyecto de etiqueta, tal como será utilizado en la comercialización en el país, ajustado a los requisitos que exige el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN 02.

- **Constitución de una Sociedad Anónima en Ecuador**

**Búsqueda y reserva de un nombre:** En el proyecto de plan de negocio se establece el nombre FRESTH FRUIT S.A. que es el nombre con el cual la empresa se identifique.

**Elaboración de la minuta de la constitución de la sociedad:** A través de un documento quienes conforman la sociedad manifiestan de su voluntad constituir la persona jurídica.

**Aporte de capital:** El dinero aportado se reflejará en un documento de una entidad financiera.

**Elaboración de escritura Pública:** Este documento se lo realiza en una notaría para ser firmado y sellado por un notario.

**Inscripción de la sociedad:** se realizará el registro de sociedades en la Sunarp se obtendrá un asiento registral de inscripción.

**Inscripción al Ruc para persona jurídica.** El trámite se lo realiza ante el SRI.

### 11.4.3. Estudio económico

#### 11.4.3.1. Objetivo general

Efectuar un estudio económico para la determinación de costos y gastos para la creación de la empresa FRESTH FRUIT S.A.

#### 11.4.3.2. Objetivos específicos

- Estipular la inversión del proyecto.
- Establecer la inversión de los activos fijos del proyecto
- Determinar los ingresos del proyecto
- Realizar el punto de equilibrio del proyecto.

### 11.4.3.3. Inversión del proyecto

Para la inversión de proyecto se considera la inversión fija o activos fijos con un total de \$12448,42, los gastos de constitución de \$130 y finalmente el capital de trabajo con un monto de 45235,59 determinando que la inversión es de \$57814,01.

**Tabla 40:** Inversión del proyecto

Detalles	Valores \$
Inversión fija	12448,42
Gastos de constitución	130,00
Capital de trabajo	45235,59
<b>Total</b>	<b>57814,01</b>

Elaborado por: Las autoras

### 11.4.3.4. Forma de financiamiento para la creación de la empresa FRESTH FRUIT.

Para llevar a cabo la realización del proyecto el capital propio 50% que invertiremos principalmente es el terreno e infraestructura con la que ya se cuenta solo tendremos que realizar la respectiva remodelación, y el otro 50% lo obtendremos a través de un crédito.

**Tabla 41:** Financiamiento de proyecto

Detalles	Valores \$
Capital propio	\$28.907,01
Prestamo Ban Ecuador	\$28.907,01
<b>Total</b>	<b>\$57.814,01</b>

Elaborado por: Las autoras

### 11.4.3.5. Amortización del préstamo

Se realiza un simulador de la amortización del crédito para 5 años con una tasa de interés de 9,76% y anualmente se cancela una cuota de 7578,89

**Tabla 42:** Amortización del préstamo

Capital	Tasa	Periodos 5				
		No	Saldo	Capital	Intereses	Cuota
28907,00	9,76%					
		0	28.907,00			
		1	2.414,43	4.757,57	2.821,32	7.578,89
		2	18.927,51	5.221,91	2.356,98	7.578,89
		3	13.195,94	5.731,57	1.847,33	7.578,89
		4	69.04,97	6.290,97	1.287,92	7.578,89
		5	0	6.904,97	673,93	7.578,89

Elaborado por: Las autoras

### 11.4.3.6. Inversión de activos

Para llevar a cabo el proyecto necesitamos de activos fijos a continuación se detallan, terreno, infraestructura, muebles y enseres equipos de cómputo y maquinaria que se cotizaron en el mercado actual y analizando los precios más bajo, pero de una buena calidad para llevar a cabo la propuesta del plan de negocio (**Anexo 7**).

**Tabla 43:** Inversión de activos fijos

<b>Inversión de activos fijos</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidades</b>	<b>Precio unitario \$</b>	<b>Precio total \$</b>
<b>Terreno</b>	2 HA	<b>2.500,00</b>	<b>5.000,00</b>
<b>Infraestructura- oficina -bodega-cocina</b>	1 U	<b>4.333,00</b>	<b>4.333,00</b>
<b>Muebles y enseres</b>			
Sillas ejecutivas	1 U	130,00	130,00
Sillas de espera	2 U	42,00	84,00
Archivador	1 U	168,00	168,00
Escritorio	1 U	260,00	260,00
Perchas	1 U	150,00	150,00
Cuchillos	4 U	1,99	7,96
Pelador de fruta	2 U	4,18	8,36
Ollas industrial	2 U	56,99	113,98
Cucharas	4 U	5,97	23,88
Jarra medidora	4 U	1,16	4,64
Dispensador de agua	1 U	40,70	40,70
<b>Total de muebles y enseres</b>		<b>860,99</b>	<b>991,52</b>
<b>Equipos de computo</b>			
Computadora	1 U	499,00	499,00
Impresora	1 U	305,00	305,00
Calculadora	2 U	8,57	17,14
<b>Total de equipo de computo</b>		<b>812,57</b>	<b>821,14</b>
<b>Equipo y maquinaria</b>			
Tanque de agua	1 U	140,00	140,00
Refrigeradora	1 U	384,00	384,00
Congelador	1 U	295,99	295,99
Cocina Industrial	1 U	170,00	170,00
Cilindro de gas	2 U	54,87	109,74
Licuadaora	2 U	67,97	135,95
Balanza gramera	2 U	13,55	27,10
Sellador de funda	2 U	19,99	39,98
<b>Total de equipo y maquinaria</b>		<b>1.146,37</b>	<b>1.302,76</b>
<b>Total de activos fijos</b>		<b>9.652,93</b>	<b>12.448,42</b>

Elaborado por: Las autoras

Las Depreciaciones se realizan de acuerdo a la tabla de depreciación de activos fijos a continuación se detallan cada uno con su debida depreciación y por último el valor residual.

**Tabla 44:** Depreciaciones de activos fijos

Inversión de activos fijos							
Descripción	Cantidad	Precio unitario \$	Precio total \$	Vida útil	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor residual
<b>Terreno</b>	2 HA	<b>2.500,00</b>	<b>5.000,00</b>	-	-	-	5.000,00
<b>Infraestructura- oficina -bodega-cocina</b>	1 U	<b>4.333,00</b>	<b>4.333,00</b>	10	433,30	4.333,00	2.166,50
<b>Muebles y enseres</b>							
Sillas ejecutivas	1 U	130,00	130,00	5	26,00	130,00	-
Sillas de espera	2 U	42,00	84,00	5	16,80	84,00	-
Archivador	1 U	168,00	168,00	5	33,60	168,00	-
Escritorio	1 U	260,00	260,00	5	52,00	260,00	-
Perchas	1 U	150,00	150,00	5	30,00	150,00	-
Cuchillos	4 U	1,99	7,96	5	1,59	7,96	-
Pelador de fruta	2 U	4,18	8,36	5	1,67	8,36	-
Ollas industrial	2 U	56,99	113,98	5	22,80	113,98	-
Cucharas	4 U	5,97	23,88	5	4,78	23,88	-
Jarra medidora	4 U	1,16	4,64	5	0,93	4,64	-
Dispensador de agua	1 U	40,70	40,70	3	13,57	40,70	-
<b>Total de muebles y enseres</b>		<b>860,99</b>	<b>991,52</b>		<b>203,73</b>	<b>991,52</b>	-
<b>Equipos de computo</b>							
Computadora	1 U	499,00	499,00	3	166,33	499,00	-
Impresora	1 U	305,00	305,00	3	101,67	305,00	-
Calculadora	2 U	8,57	17,14	3	5,71	17,14	-
<b>Total de equipo de computo</b>		<b>812,57</b>	<b>821,14</b>		<b>273,71</b>	<b>821,14</b>	-
<b>Equipo y maquinaria</b>							
Tanque de agua	1 U	140,00	140,00	5	28,00	140,00	-
Refrigeradora	1 U	384,00	384,00	5	76,80	384,00	-
Congelador	1 U	295,99	295,99	5	59,20	295,99	-
Cocina Industrial	1 U	170,00	170,00	5	34,00	170,00	-
Cilindro de gas	2 U	54,87	109,74	5	21,95	109,74	-
Licuadaora	2 U	67,97	135,95	3	45,32	135,95	-
Balanza gramera	2 U	13,55	27,10	3	9,03	27,10	-
Sellador de funda	2 U	19,99	39,98	3	13,33	39,98	-
<b>Total de equipo y maquinaria</b>		<b>1.146,37</b>	<b>1.302,76</b>		<b>287,62</b>	<b>1.302,76</b>	-
<b>Total de activos fijos</b>		<b>9.652,93</b>	<b>12.448,42</b>		<b>1.198,37</b>	<b>7.448,42</b>	<b>7.166,50</b>

Elaborado por: Las autoras

#### 11.4.3.7. Gastos de constitución de la empresa

Estos trámites son totalmente gratis, pero sin embargo se debe tomar en cuenta la movilización y los viáticos de la persona encargada a realizarlos, consideramos los tramites de gastos de constitución serán de \$130.

**Tabla 45:** De los gastos de constitución de la empresa

<b>Detalles</b>	<b>valor \$</b>
Trámites de inscripción SRI	20,00
Trámites de inscripción en el Municipio	50,00
Patentes Benemérito cuerpo de bomberos	30,00
Trámites inscripción ministerio de salud	30,00
<b>Total</b>	<b>130,00</b>

**Elaborado por:** Las autoras

#### 11.4.3.8. Capital de trabajo

Para detallar nuestro plan de producción, y comercialización de pulpa de naranjilla resulta necesario dar a conocer los recursos humanos y materiales que habrá que movilizar para llevar adelante el negocio. Nuestra actividad principalmente involucra materia prima, capital, mano de obra, logística y ciertas actividades adicionales las mismas a las que se asignara un período de tiempo y se programaran de acuerdo con las actividades de producción y elaboración del producto según los diagramas de flujos antes mencionados.

**Tabla 46:** Capital de trabajo

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>
Mano de obra	20695,40
Insumos directos	20579,52
Insumos indirectos	1240,74
Servicios básicos	576,00
Insumos de limpieza	84,20
Insumos de oficina	116,06
Cargos diferidos	1164,00
Pago de patentes	219,53
Gastos generales	112,26
Imprevistos	447,88
<b>Total</b>	<b>45235,59</b>

**Elaborado por:** Las autoras

#### 11.4.3.9. Mano de obra directa e indirecta

Para llevar a cabo las actividades necesarias requeridas en la producción y comercialización de pulpa naranjilla, se requerirán o emplearán cuatro personas con experiencia en este tipo de actividades, un administrador con un sueldo de \$450 el contador realizara visita una vez al mes por lo tanto su sueldo es variable y para el 2023 se proyecta con la tasa de inflación del 2,56% del año 2022, por ello no se calcula las aportaciones de acuerdo a la ley, los 2 operarios se les paga el sueldo básico estipulado para el año 2022, y para los siguientes años aumentando 25 dólares que es lo estipulado por el actual gobierno del Ecuador



## Sueldos y valores a pagar la empresa por los colaboradores en el año 2022

**Tabla 47:** Rol necesarios para llevar a cabo el plan de negocios año 2022

Detalles año 2022	Cantidad	Valores	Aporte Patronal 11,15%	CCC 1%	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Total a Cancelar
<b>Mano de obra indirecta</b>							
Administrador	1	450,00	50,18	4,50	37,50	37,50	579,68
Contador	1	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,00
629,68							
<b>Mano de obra directa</b>							
Operarios1	1	425,00	47,39	4,25	35,42	35,42	547,47
Operarios2	1	425,00	47,39	4,25	35,42	35,42	547,47
1094,94							
<b>Total mensual</b>	<b>4</b>						<b>1724,62</b>
<b>Total anual</b>							<b>20695,40</b>

Elaborado por: Las autoras

## Sueldos y valores a pagar la empresa por los colaboradores en el año 2023

**Tabla 48:** Rol necesarios para llevar a cabo el plan de negocios año 2023

Detalles año 2023	Cantidad	Valores	Aporte Patronal 11,15%	CCC 1%	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondo de reserva 8,33%	Total a Cancelar
<b>Mano de obra indirecta</b>								
Administrador	1	475,00	52,96	4,75	39,58	39,58	39,57	651,45
Contador	1	51,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	51,28
702,73								
<b>Mano de obra directa</b>								
Operarios1	1	450,00	50,18	4,50	37,50	37,50	37,49	617,16
Operarios2	1	450,00	50,18	4,50	37,50	37,50	37,49	617,16
1234,32								
<b>Total mensual</b>	<b>4</b>							<b>1937,05</b>
<b>Total anual</b>								<b>23244,56</b>

Elaborado por: Las autoras

## Sueldos y valores a pagar la empresa por los colaboradores en el año 2024

**Tabla 49:** Rol necesarios para llevar a cabo el plan de negocios año 2024

Detalles año 2024	Cantidad	Valores	Aporte Patronal 11,15%	CCC 1%	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondo de reserva	Total a Cancelar
<b>Mano de obra indirecta</b>								
Administrador	1	500,00	55,75	5,00	41,67	41,67	41,65	685,73
Contador	1	52,59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	52,59
738,33								
<b>Mano de obra directa</b>								
Operarios1	1	475,00	52,96	4,75	39,58	39,58	39,57	651,45
Operarios2	1	475,00	52,96	4,75	39,58	39,58	39,57	651,45
1302,89								
<b>Total mensual</b>	<b>4</b>							<b>2041,22</b>
<b>Total anual</b>								<b>24494,63</b>

Elaborado por: Las autoras

## Sueldos y valores a pagar la empresa por los colaboradores en el año 2025

**Tabla 50:** Rol necesarios para llevar a cabo el plan de negocios año 2025

Detalles año 2025	Cantidad	Valores	Aporte Patronal 11,15%	CCC 1%	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondo de reserva 8,33%	Total a Cancelar
<b>Mano de obra indirecta</b>								
Administrador	1	525,00	58,54	5,25	43,75	43,75	43,73	720,02
Contador	1	53,94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	53,94
								773,96
<b>Mano de obra directa</b>								
Operarios1	1	500,00	55,75	5,00	41,67	41,67	41,65	685,73
Operarios2	1	500,00	55,75	5,00	41,67	41,67	41,65	685,73
								1371,47
<b>Total mensual</b>	<b>4</b>							<b>2145,43</b>
<b>Total anual</b>								<b>25745,11</b>

Elaborado por: Las autoras

## Sueldos y valores a pagar la empresa por los colaboradores en el año 2026

**Tabla 51:** Rol necesarios para llevar a cabo el plan de negocios año 2026

Detalles año 2026	Cantidad	Valores	Aporte Patronal 11,15%	CCC 1%	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Fondo de reserva 8,33%	Total a Cancelar
<b>Mano de obra indirecta</b>								
Administrador	1	550,00	61,33	5,50	45,83	45,83	45,82	754,31
Contador	1	55,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	55,32
								809,63
<b>Mano de obra directa</b>								
Operarios1	1	525,00	58,54	5,25	43,75	43,75	43,73	720,02
Operarios2	1	525,00	58,54	5,25	43,75	43,75	43,73	720,02
								1440,04
<b>Total mensual</b>	<b>4</b>							<b>2249,67</b>
<b>Total anual</b>								<b>26996,00</b>

Elaborado por: Las autoras

**11.4.3.10. Materia prima directa**

Para empezar con las actividades primordiales y esenciales del proceso productivo, lógicamente lo primero que necesitaremos será la materia prima, de acuerdo al tamaño de proyecto a cubrir y se necesitan dos libras de fruta para realizar una libra de pulpa de acuerdo aquello necesitaremos 85.748 libras de naranjilla para el primer año y el precio está de acuerdo al mercado mayorista de Ibarra (**Anexo 8**).

**Tabla 52:** Materia prima directa

Detalles Materia prima directa	Libras de naranjilla	Precio de kg \$	Totales
Naranjilla	85.748	\$ 0,24	\$ 20.579,52
<b>Total materia prima</b>	<b>85.748</b>	<b>\$ 0,24</b>	<b>\$ 20.579,52</b>

Elaborado por: Las autoras

### 11.4.3.11. Materiales indirectos

Por otro lado, existen otros requerimientos de materiales que se irán ocupando a medida que el proyecto continúe, implementos que ocuparemos para la elaboración de la pulpa de naranjilla se los detalla a continuación.

**Tabla 53:** Materiales indirectos

<b>Detalles Materiales indirectos</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio U.\$</b>	<b>Total \$</b>
Mantequilla sin sabor	24	2,21	53,04
Fundas de empaque x100	250	1,65	412,5
Etiquetas x 100	250	2	500
Manguera (Metros)	100	0,5	50
Guantes	24	4,5	108
Mandil	6	4,7	28,2
Conservante sorbato potacio	1	89	89
<b>Total materiales indirectos</b>			<b>1240,74</b>

**Elaborado por:** Las autoras

### 11.4.3.12. Servicios básicos

Los servicios básicos que requiere la empresa de producción y comercialización de pulpa de naranjilla es energía eléctrica que al año se estima cancelar 264 dólares, otro servicio importante es el internet que se utilizara principalmente en la oficina del administrador.

**Tabla 54:** Servicios básicos

<b>Detalles</b>	<b>Meses</b>	<b>Precio U</b>	<b>Precio A.</b>
Energía Eléctrica	12	\$22,00	\$264,00
Internet	12	\$26,00	\$312,00
<b>Total</b>		<b>\$48,00</b>	<b>\$576,00</b>

**Elaborado por:** Las autoras

### 11.4.3.13. Insumos de limpieza anual

Para la limpieza de la infraestructura de la empresa necesitaremos insumos primordiales, cabe recalcar que no se consideran tantas fundas de basura porque al ser una fruta los desechos los utilizaremos como abono orgánico para las personas que necesiten para sus cultivos.

**Tabla 55:** Insumos de limpieza

<b>Detalles insumos de limpieza</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio u. \$</b>	<b>Total \$</b>
Detergente	5	2,18	10,9
Cloro	5	2,01	10,05
Jabon liquido	12	2,97	35,64
Fundas de basuras	5	3,55	17,75
Escobas	2	4,93	9,86
<b>Total</b>			<b>84,20</b>

**Elaborado por:** Las autoras

#### 11.4.3.14. Insumos de oficina anual

Para empezar con las actividades correspondientes de administración, será necesario obtener insumos de oficina que se ocuparan en el transcurso del proyecto, por ello se solicita una proforma a librería Mundo Office para el cálculo de valores reales.

**Tabla 56:** Insumos necesarios para oficina

<b>Detalles insumos de oficinas</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio U \$</b>	<b>Total \$</b>
Resma de papel	20	3,81	76,2
Archivador ideal	12	2,56	30,72
Esfero punta fina	12	0,26	3,12
Marcador permanente	4	0,45	1,8
Tijeras	2	2,11	4,22
<b>Total</b>			<b>116,06</b>

**Elaborado por:** Las autoras

#### 11.4.3.15. Pagos de patentes y permisos

La obtención de ruc a igual que el permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos es gratis, pero la patente municipal se calcula de acuerdo al monto invertido para la instalación de la empresa de pulpa de naranjilla y se debe obtener permiso como uso de suelo, de agro calidad y el más importante el registro sanitario Los importes a cobrarse por concepto de inscripción, certificaciones y notificaciones sanitarias obligatoria para alimentos procesados artesanales.

**Tabla 57:** Pagos de patentes y permisos

<b>Detalles de permisos</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio u. \$</b>	<b>Total \$</b>
Pago de patente municipal	1	60,00	60,00
Permiso de instalación o uso de suelo	1	30,00	30,00
Permiso de Agro calidad	1	25,00	25,00
Registro sanitario	1	104,53	104,53
<b>Total</b>			<b>\$ 219,53</b>

**Elaborado por:** Las autoras

#### 11.4.3.16. Gastos generales

Se considera importante la adquisición de una caja de herramienta, botiquín de primeros auxilios y extintor, esto para precautelar la integridad de los colaboradores e infraestructuras de la empresa productora y comercializadora de pulpa de naranjilla.

**Tabla 58:** Gastos generales

<b>Detalles</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio U.</b>	<b>Precio T.</b>
Caja de herramientas	1	35,00	35,00
Botiquín de primeros auxilios	1	32,00	32,00
Extintor	1	45,26	45,26
<b>Total</b>			<b>\$ 112,26</b>

**Elaborado por:** Las autoras

#### 11.4.3.17. Cargos diferidos

La empresa la haremos conocer a través de publicidad en la radio porque la zona 3 es agrícola y la mayoría de personas usan más este medio de comunicación. Para transportar insumos o los clientes requieran pulpa de naranjilla entregaremos por medio de camionetas fletadas, Otro punto importante es que el comprador puede hacerse cargo del transporte de su producto en caso de requerirlo para evitar recargos. Además, para el transporte de menores cantidades, ya sea de cajas de naranjilla se rentarán vehículos apropiados (se harán fletes), los cuales tendrán valores mínimos de \$ 20,00 y máximos de \$ 25,00, a los cargos diferidos también se les considera como gastos de ventas.

**Tabla 59:** De cargos diferidos

<b>Detalles gastos de ventas</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precio U. \$</b>	<b>Total \$</b>
Publicidad pre pagada en la radio	12	47	564
Fletes	24	25	600
<b>Total</b>			<b>1164</b>

**Elaborado por:** Las autoras

#### 11.4.3.18. Gastos de administración

Los gastos de administración se basan en los totales de cuadros anteriores como la mano de obra indirecta, servicios básicos, servicios de limpieza, insumos de oficina, pago de patentes, depreciaciones, y los imprevistos de acuerdo al capital de trabajo.

**Tabla 60:** Gastos de administración

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>
Mano de obra indirecta	\$7.556,10
Servicios básicos	\$576,00
Servicios de limpieza	\$84,20
Insumos de oficina	\$116,06
Pago de patentes	\$219,53
Depreciaciones	\$1.198,37
Gastos generales	\$112,26
Imprevistos	\$447,88
<b>Total</b>	<b>10310,40</b>

**Elaborado por:** Las autoras

#### 11.4.3.19. Costos de ventas

El costo de venta lo determinamos con las siguientes cuentas contables Mano de obra directa, insumos directos e insumos indirectos en la siguiente tabla se detallan los valores del primer año.

**Tabla 61:** Costos de ventas

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>
Mano de obra directa	\$13.139,30
Insumos directos	\$20.579,52
Insumos indirectos	\$1.240,74
<b>Total</b>	<b>34959,56</b>

**Elaborado por:** Las autoras

#### 11.4.3.20. Costos fijos y costos variables

Se considera el capital de trabajo conjunto con las depreciaciones y los intereses anuales del capital financiado, para la proyección de los próximos años se toma en consideración la tasa de inflación del mes de enero que se encontró en el 2,56%. Anual del año 2022 según el banco central.

**Tabla 62:** Costos fijos y costos variables

Detalle	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Costos fijos</b>					
Mano de obra indirecta	\$7.556,10	\$8.432,72	\$8.859,91	\$9.287,51	\$9.715,52
Mano de obra directa	\$13.139,30	\$14.811,84	\$15.634,72	\$15.634,72	\$17.280,48
Servicios básicos	\$576,00	\$590,75	\$605,87	\$621,38	\$637,29
Servicios de limpieza	\$84,20	\$86,36	\$88,57	\$90,83	\$93,16
Insumos de oficina	\$116,06	\$119,03	\$122,08	\$125,20	\$128,41
Gastos de ventas	\$1.164,00	\$1.193,80	\$1.224,36	\$1.255,70	\$1.287,85
Pago de patentes	\$219,53	\$225,15	\$230,91	\$236,83	\$242,89
Depreciaciones	\$1.198,37	\$1.198,37	\$1.198,37	\$1.198,37	\$1.198,37
Intereses	\$2.821,32	\$2.356,98	\$1.847,33	\$1.287,92	\$673,93
<b>Subtotal</b>	<b>\$26.874,88</b>	<b>\$29.014,99</b>	<b>\$29.812,12</b>	<b>\$29.738,46</b>	<b>\$31.257,89</b>
<b>Costos Variables</b>					
Insumos directos	\$20.579,52	\$21.106,36	\$21.646,68	\$22.200,83	\$22.769,17
Insumos indirectos	\$1.240,74	\$1.272,50	\$1.305,08	\$1.338,49	\$1.372,75
Gatos generales	\$112,26	\$115,13	\$118,08	\$121,10	\$124,20
Imprevistos	\$447,88	\$459,35	\$471,10	\$483,17	\$495,53
<b>Subtotal</b>	<b>\$22.380,40</b>	<b>\$22.953,34</b>	<b>\$23.540,94</b>	<b>\$24.143,59</b>	<b>\$24.761,67</b>
<b>Total</b>	<b>\$49.255,28</b>	<b>\$51.968,33</b>	<b>\$53.353,06</b>	<b>\$53.882,05</b>	<b>\$56.019,56</b>

Elaborado por: Las autoras

### 11.4.3.21. Determinación de ingresos generados

Para la determinación de ingresos del plan de negocios utilizamos como referencia el total de pulpa de naranjilla que debemos producir por año y distribuirlas en diferentes presentaciones como fundas de 500, 1000, 250 y 120 gramos.

**Tabla 63:** Ingresos del año 2022

Detalles año 2022	Unidades anuales	Libras de pulpa	Precio por presentación	Total de ingresos
Fundas de 500 gramos	2.1437	21.437	2,05	43.945,85
Fundas de 1000 gramos	5.359	10.719	4,06	21.758,56
Fundas de 250 gramos	1.0719	5.359	1,50	16.077,75
Fundas de 120 gramos	2.1437	5.359	0,80	17.149,60
<b>Totales</b>	<b>58952</b>	<b>42.874</b>	<b>8,41</b>	<b>98.931,76</b>

Elaborado por: Las autoras

Se detallan los ingresos del 2023 acuerdo a la demanda insatisfecha y precio proyectado para ese año.

**Tabla 64:** Ingresos del año 2023

Detalles año 2023	Unidades anuales	Libras de pulpa	Precio por presentación	Total de ingresos
Fundas de 500 gramos	21.675	21675	2,10	45.571,25
Fundas de 1000 gramos	5.419	10838	4,16	22.563,33
Fundas de 250 gramos	10.838	5419	1,54	16.672,41
Fundas de 120 gramos	21.675	5419	0,82	17.783,90
<b>Totales</b>	<b>59.606</b>	<b>43350</b>	<b>8,63</b>	<b>102.590,90</b>

Elaborado por: Las autoras

Se detallan los ingresos del 2024 acuerdo a la demanda insatisfecha y precio proyectado para ese año.

**Tabla 65:** Ingresos del año 2024

<b>Detalles año 2024</b>	<b>Unidades anuales</b>	<b>Libras de pulpa</b>	<b>Precio por presentación</b>	<b>Total de ingresos</b>
Fundas de 500 gramos	21.916	21916	2,16	47.256,47
Fundas de 1000 gramos	5.479	10958	4,27	23.397,72
Fundas de 250 gramos	10.958	5479	1,58	17.288,95
Fundas de 120 gramos	21.916	5479	0,84	18.441,55
<b>Totales</b>	<b>60.268</b>	<b>43831</b>	<b>8,85</b>	<b>106.384,69</b>

**Elaborado por:** Las autoras

Se detallan los ingresos del 2025 acuerdo a la demanda insatisfecha y precio proyectado para ese año.

**Tabla 66:** Ingresos del año 2025

<b>Detalles año 2025</b>	<b>Unidades anuales</b>	<b>Libras de pulpa</b>	<b>Precio por presentación</b>	<b>Total de ingresos</b>
Fundas de 500 gramos	22.159	22.159	2,21	49.004,74
Fundas de 1000 gramos	5.540	11.080	4,38	24.263,32
Fundas de 250 gramos	11.080	5.540	1,62	17.928,56
Fundas de 120 gramos	22.159	5.540	0,86	19.123,80
<b>Totales</b>	<b>60.937</b>	<b>44.318</b>	<b>9,07</b>	<b>110.320,42</b>

**Elaborado por:** Las autoras

Se detallan los ingresos del 2026 acuerdo a la demanda insatisfecha y precio proyectado para ese año.

**Tabla 67:** Ingresos del año 2026

<b>Detalles año 2026</b>	<b>Unidades anuales</b>	<b>Libras de pulpa</b>	<b>Precio por presentación</b>	<b>Total de ingresos</b>
Fundas de 500 gramos	22.405	22.405	2,27	50.816,08
Fundas de 1000 gramos	5.601	11.202	4,49	25.160,16
Fundas de 250 gramos	11.202	5.601	1,66	18.591,25
Fundas de 120 gramos	22.405	5.601	0,89	19.830,67
<b>Totales</b>	<b>61.612</b>	<b>44.809</b>	<b>9,30</b>	<b>114.398,15</b>

**Elaborado por:** Las autoras

#### **11.4.3.22. Determinación de ingresos proyectado para 5 años**

La proyección de ingresos se la realizo de acuerdo al tamaño de proyecto a cubrir para cada año y al precio proyectado para cada año así se obtiene unos ingresos proyectados de manera específica.



**Tabla 68:** Ingresos proyectados

<b>Detalles año 2023</b>	<b>Total de ingresos</b>	<b>Total de ingresos</b>	<b>Total de ingresos</b>	<b>Total de ingresos</b>	<b>Total de ingresos</b>
Fundas de 500 gramos	43.945,85	45.571,25	47.256,47	49.004,74	50.816,08
Fundas de 1000 gramos	21.758,56	22.563,33	23.397,72	24.263,32	25.160,16
Fundas de 250 gramos	16.077,75	16.672,41	17.288,95	17.928,56	18.591,25
Fundas de 120 gramos	17.149,60	17.783,90	18.441,55	19.123,80	19.830,67
<b>Totales</b>	<b>98.931,76</b>	<b>102.590,90</b>	<b>106.384,69</b>	<b>110.320,42</b>	<b>114.398,15</b>

Elaborado por: Las autoras

### 11.4.3.23. Punto de equilibrio

En la siguiente tabla se observa el cálculo del punto de equilibrio de manera general equivalente a 35.731,96 pero en la próxima tabla se establece el punto de equilibrio por unidades mínimas a producir de acuerdo a los 4 tipos de presentaciones que tendremos en plan de negocio, donde podemos ver las cantidades y los precios mínimos que podemos vender para ni ganar ni perder.

**Tabla 69:** Punto de equilibrio

<b>DATOS</b>	
COSTOS FIJOS	\$26.874,88
COSTOS VARIABLES	\$22.380,40
INGRESOS POR VENTAS	\$98.931,76
PUNTO DE EQUILIBRIO	\$34.731,96

Elaborado por: Las autoras

**Tabla 70:** Punto de equilibrio unitario

<b>PRODUCTOS</b>	<b>Cantidad anual</b>	<b>Precio Unitario (\$)</b>	<b>Ingresos (\$)</b>	<b>Participación %</b>	<b>Costo fijo (\$)</b>	<b>Costo variable (\$)</b>	<b>PQ. (\$)</b>	<b>PQ. Unitario (\$)</b>
Fundas de 500 gramos	21437	2,05	43945,85	44,42	11937,92	9941,46	15428,07	0,72
Fundas de 1000 gramos	5359	4,06	21758,56	21,99	5910,73	4922,23	7638,77	1,43
Fundas de 250 gramos	10719	1,5	16077,75	16,25	4367,53	3637,12	5644,41	0,53
Fundas de 120 gramos	21437	0,8	17149,60	17,33	4658,70	3879,59	6020,71	0,28
<b>Totales</b>	<b>58952</b>	<b>8,41</b>	<b>98931,76</b>	<b>100,00</b>	<b>26874,88</b>	<b>22380,40</b>	<b>34731,96</b>	<b>2,95</b>

Elaborado por: Las autoras

### 11.4.3.24. Estado de resultado

Para el estado de resultado tomaremos en consideración cuentas de ingresos y egresos con ello conocer la utilidad bruta la participación de trabajadores de 15% dando como resultado \$6.737,84, seguido del 25% impuesto a la renta de \$9.545,27 con una utilidad líquida de 28.863,58, también se considera el 10% de reserva legal y el 5% de reserva estatutaria dando así una utilidad neta de 24.340,43 dólares en el primer año.

**Tabla 71:** Estado de resultado

<b>Detalle</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>	<b>Año 2024</b>	<b>Año 2025</b>	<b>Año 2026</b>
Total de ingresos	\$98.931,76	\$102.590,90	\$106.384,69	\$110.320,42	\$114.398,15
Costo de ventas	\$34.959,56	\$37.190,70	\$38.586,48	\$39.174,04	\$41.422,41
Utilidad bruta	\$63.972,20	\$65.400,20	\$67.798,21	\$71.146,38	\$72.975,74
Gastos de operación					
Gastos de ventas	\$1.164,00	\$1.193,80	\$1.224,36	\$1.255,70	\$1.287,85
Gastos de administración	\$10.310,40	\$11.226,85	\$11.694,89	\$12.164,39	\$12.635,37
Gastos financieros	\$7.578,89	\$7.578,89	\$7.578,90	\$7.578,89	\$7.578,90
Total de gastos de operación	\$19.053,29	\$19.999,54	\$20.498,15	\$20.998,98	\$21.502,12
Utilidad de operación	\$44.918,91	\$45.400,66	\$47.300,06	\$50.147,40	\$51.473,63
(-) Participación 15%	\$6.737,84	\$6.810,10	\$7.095,01	\$7.522,11	\$7.721,04
(=) antes de imp.	\$38.181,07	\$38.590,56	\$40.205,05	\$42.625,29	\$43.752,58
(-) Imp. Renta 25%	\$9.545,27	\$9.647,64	\$10.051,26	\$10.656,32	\$10.938,15
Utilidad líquida	\$28.635,80	\$28.942,92	\$30.153,79	\$31.968,96	\$32.814,44
Reserva Legal 10%	\$2.863,58	\$2.894,29	\$3.015,38	\$3.196,90	\$3.281,44
Reserva estatutaria 5%	\$1.431,79	\$1.447,15	\$1.507,69	\$1.598,45	\$1.640,72
<b>Utilidad neta a distribuir</b>	<b>\$24.340,43</b>	<b>\$24.601,48</b>	<b>\$25.630,72</b>	<b>\$27.173,62</b>	<b>\$27.892,27</b>

Elaborado por: Las autoras

#### 11.4.4. Evaluación financiera

##### 11.4.4.1. Objetivo general

Efectuar un estudio financiero para evaluar la viabilidad del plan de negocios dedicado a la producción y comercialización de pulpa de naranjilla de la empresa FRESTH FRUIT.

##### 11.4.4.2. Objetivos específicos

- Realizar el flujo de caja.
- Determinar el VAN y TIR del proyecto
- Analizar el costo-beneficio y periodo de recuperación del proyecto
- Elaborar un análisis de sensibilidad.

##### 11.4.4.3. Flujo de caja

La empresa FRESH FRIUT S.A. presenta el flujo de caja tanto del año 0 como de los siguientes años en el primer año presenta un flujo de caja de 28.635,80 y un flujo de caja acumulado de -271,20 aún se puede observar negativo, pero indudablemente en el siguiente año ya refleja el flujo de caja acumulado positivo proyectándose así durante 5 años analizando que el plan de negocios para el 5 año refleja un gran valor en el flujo de caja acumulado de 130.775,41 por el

valor de salvamento o desecho que ya se aplica a ese año en la siguiente tabla se puede observar lo antes mencionado.

**Tabla 72:** Flujo de caja

Cuentas	Año 0	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Inversión inicial	\$57.814,01					
Capital financiado	\$28.907,01					
Total de ingresos		\$98.931,76	\$102.590,90	\$106.384,69	\$110.320,42	\$114.398,15
Costos fijos		\$26.874,88	\$29.014,99	\$29.812,12	\$29.738,46	\$31.257,89
Costos Variables		\$22.380,40	\$22.953,34	\$23.540,94	\$24.143,59	\$24.761,67
Amortización		\$4.757,57	\$5.221,91	\$5.731,57	\$6.290,97	\$6.904,97
Costo de operación anual		\$44.918,91	\$45.400,66	\$47.300,06	\$50.147,40	\$51.473,63
(-) Participación 15%		\$6.737,84	\$6.810,10	\$7.095,01	\$7.522,11	\$7.721,04
(=) antes de imp.		\$38.181,07	\$38.590,56	\$40.205,05	\$42.625,29	\$43.752,58
(-) Imp. Renta 25%		\$9.545,27	\$9.647,64	\$10.051,26	\$10.656,32	\$10.938,15
Utilidad líquida		\$28.635,80	\$28.942,92	\$30.153,79	\$31.968,96	\$32.814,44
Valor de salvamento						\$7.166,50
<b>Flujo de caja</b>	<b>-\$28.907,01</b>	<b>\$28.635,80</b>	<b>\$28.942,92</b>	<b>\$30.153,79</b>	<b>\$31.968,96</b>	<b>\$39.980,94</b>
<b>Flujo acumulado</b>	<b>-\$28.907,01</b>	<b>-\$271,20</b>	<b>\$28.671,72</b>	<b>\$58.825,51</b>	<b>\$90.794,47</b>	<b>\$130.775,41</b>

Elaborado por: Las autoras

#### 11.4.4.4. Cálculo del Valor Actual Neto

Para el cálculo del VAN con una tasa de descuento del 10% para el plan de negocios de producción y comercialización de pulpa de naranjilla proyecta durante 5 años dando como resultado el 90.360,55 demostrando una buena viabilidad para el proyecto.

**Tabla 73:** Calculo del VAN

NO	FNE	(1+i)^	FNE/(1+i)^
0	-\$28.907,01		-\$28.907,01
1	\$28.635,80	1,10	\$26.032,55
2	\$28.942,92	1,21	\$23.919,77
3	\$30.153,79	1,33	\$22.654,99
4	\$31.968,96	1,46	\$21.835,23
5	\$39.980,94	1,61	\$24.825,02
<b>VAN</b>			<b>\$90.360,55</b>

Elaborado por: Las autoras

#### 11.4.4.5. Cálculo de la Tasa Interna de Retorno

Analizando los cálculos se procede a realizar el cálculo de la Tasa Interna de Retorno dando como resultado el 81% lo que significa que el proyecto del plan de negocios para producción y comercialización de pulpa de naranjilla es viable durante los 5 años proyectados.

**Tabla 74:** Calculo del TIR

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TIR
-\$28.907,01	\$26.032,55	\$23.919,77	\$22.654,99	\$21.835,23	\$24.825,02	81%

**Elaborado por:** Las autoras

#### 11.4.4.6. Cálculo de la relación costo beneficio

En el cálculo de la relación costo-beneficio del plan de negocio de producción y comercialización de pulpa de naranjilla se puede observar que el proyecto es viable porque significa que por cada dólar invertido se ganará 0,56 centavos.

**Tabla 75:** Calculo de la relación costo-beneficio

Periodo	Inversión	Ingresos	Costos fijos y variables
0	\$57.814,01		
1		\$98.931,76	\$49.255,28
2		\$102.590,90	\$51.968,33
3		\$106.384,69	\$53.353,06
4		\$110.320,42	\$53.882,05
5		\$114.398,15	\$56.019,56

**Elaborado por:** Las autoras

Ingresos Valor Neto \$401.034,79

Costos Valor neto \$196.863,01

Costos + Inversión \$254.676,51

Costo-beneficio \$1,56

#### 11.4.4.7. Cálculo del periodo de recuperación de la inversión

Para el cálculo del periodo de recuperación de la inversión del proyecto se consideran tanto el flujo de caja como el acumulado siendo para el plan de negocio de producción y comercialización de pulpa de naranjilla 1 año, 0 mes y 3 días donde se habrá recuperado la inversión.

**Tabla 76:** Flujo de caja para periodo de recuperación

<b>Flujo de caja</b>	-\$28.907,01	\$28.635,80	\$28.942,92	\$30.153,79	\$31.968,96	\$39.980,94
<b>Flujo acumulado</b>	-\$28.907,01	-\$271,20	\$28.671,72	\$58.825,51	\$90.794,47	\$130.775,41

**Elaborado por:** Las autoras

- 1,009 = 1 año
- 0,108 = 0 meses
- 3,24 = 3 días

### **11.5. Análisis de sensibilidad**

#### **Escenario 1.**

Para el plan de negocios de negocios de producción y comercialización de pulpa de naranjilla se plantea el primer escenario con el aumento del 10% del costo variable dando como resultado el Valor Actual Neto 60.687,62 y con una tasa interna de retorno del 56% para este escenario existe rentabilidad (**Anexo 9**).

#### **Escenario 2.**

Para el siguiente escenario se planteó el 10 % de incremento en los costos fijos para el plan de negocios de producción y comercialización de pulpa de naranjilla, se obtiene un Valor Actual Neto de 58.521,40 y con una tasa interna de retorno de 55% existe una excelente viabilidad para este escenario (**Anexo 10**).

#### **Escenario 3.**

Para el último de los escenarios que se planteó fue la disminución de los ingresos del 10% dando como resultado un Valor Actual Neto de 29.470,90 y con una tasa interna de retorno de 29% existe viabilidad, sin embargo, es una de las tasas más baja ante los demás escenarios planteados anteriormente (**Anexo 11**).

### **11.6. Discusión**

Para llevar a cabo el plan de negocios de producción y comercialización de pulpa de naranjilla fue necesario el estudio de mercado la investigación previa del precio frente a las presentaciones más demandadas del cantón Pangua el empaque de 500gramos a un precio que le establecimos de 2,05, para (Cornejo, 2015) en el tema Estudio de Factibilidad de una empresa comunitaria, productora de pulpa de naranjilla manifestó que para Quito el empaque más demandado también fue el 500 gramos pero determino el precio de 3,10 significando así que se puede competir con grandes ciudades a un menor precio. |

Se pudo determinar mediante el estudio técnico el tamaño del proyecto y captación de porcentaje de cobertura a través de la demanda insatisfecha y los recursos disponibles para los inversionistas que se determina cubrir el 10% de esta demanda dando como resultado 42.874 libras de pulpa de naranjilla en el año para el cantón Pangua, señalando (Cornejo, 2015) que para Quito se necesita 52,800 kilogramos de pulpa de naranjilla en el tema Estudio de Factibilidad de una empresa comunitaria, productora de pulpa de naranjilla.

Dentro del estudio de Mercado se estableció la inversión del plan de negocios para la producción y comercialización de pulpa de naranjilla es de 57813,50 Frente a la investigación de (Cornejo, 2015) la inversión manifestada es de \$117.057,36 un monto mayor del 50% de la inversión planteada para el cantón Pangua con ello se demuestra que se puede invertir en un negocio similar pero con un menor presupuesto y aun así será rentable.

En la evaluación del plan de negocios para la producción y comercialización de pulpa de naranjilla en el cantón Pangua presento una Tasa Interna de Retorno del 80% lo que significa que el proyecto es viable en comparación de (Hidalgo, 2014) con el tema Estudio de factibilidad para la creación de una empresa procesadora de pulpa de naranjilla y su comercialización en el Cantón Cotacachi Provincia de Imbabura presenta una Tasa Interna de retorno del 35,25% que es rentable pero a comparación de este proyecto el plan de negocios cuenta con más del 50% en la Tasa Interna de Retorno

## **12. IMPACTO AMBIENTAL**

Al momento de realizar la matriz Leopold para ver los posibles factores que pueden influir negativamente en el medio ambiente podemos observar que el plan de negocios de producción y comercialización de pulpa de naranjilla afecta crítico a la atmosfera, seguidamente de una afectación moderada a el agua, pero el total dio como positivo importante para el proyecto al utilizar materia prima como frutas no tiene una afectación de gravedad para el medio ambiente.

### Impacto económico y social

En relación a lo económico el proyecto tendrá un impacto positivo debido que se cuenta con la red de transporte, pero la accesibilidad a la empresa que contribuye significativamente. Por su parte, al ser el cantón de Pangua agrícola genera una fortaleza envidiable, debido que se cuenta con la materia prima para el desarrollo de la pulpa de naranjilla de los mismos productores del sector y en parte se puede conseguir en los sectores más cercanos a la localidad. A ello se debe agregar la importancia de contar el cantón con un área comercial donde se puede comercializar el producto, cabe mencionar que no todos los días se mueve el comercio, debido que tienen días específicos que se desarrollan “ferias” tanto en la cabecera Cantonal y en la parroquia más grande que es Moraspungo.

En cuanto a lo social el proyecto tendrá un impacto positivo debido que se pretende con la generación de un producto que garantice la salud y de seguridad alimentaria, pues se contará con procesos muy rigurosos para la elaboración de la pulpa de naranjilla, con ello se procura el cuidado de las personas. Además, es muy importante manejar adecuadamente los residuos, si bien los residuos serán orgánicos y no afecta a la naturaleza la generación del proceso de putrefacción puede llevar a generar ambientes desagradables que se deben combatir. Por otra parte, el empleo se convierte un factor positivo importante, pues se podrá disminuir el desempleo del sector ya que se genera nuevas ofertas de trabajo y la necesidad de personas que se realicen la comercialización, con ello es notable que se debe poner mucha atención a estos factores sociales para que la ejecución del proyecto sea favorable.

**Tabla 77:** Impacto ambiental matriz Leopold

IMPORTANCIA		
Irrelevante	<20	
Bajo	-21 -41	
Moderado	-41-60	
Crítico	-61	
Positivo	<45	
Positivo importante	>46	

**Elaborado por:** Las autoras

Valoración		Acciones con posibles efectos																
		1. Elaboración de pulpa de naranja						3. Comercialización de pulpa de naranja										
		Compra de productos a proveedores	Orden de elaboración, recepción, selección y lavado de fruta	Escaldado, despulpado, enfriamiento y osificación de fruta	control de calidad y lavado de insumos	congelación de fruta	Eliminación de desechos	Total Acción 1	Mantenimiento de la microempresa o local (pintura, limpieza)	Consumo de papel (facturación y oficina)	Uso de fundas plásticas para empaquetar compras de clientes	almacenamiento de producto	Camionetas para transportar el producto	Total Acción 2	Total positivo total negativo	Total Acciones		
FACTORES AMBIENTALES	A. Características físicas y químicas	1. Tierra	Suelos				3	18						0	1	0	18	
		2. Agua	Superficial	6	-5	-7		-36	-1					-5	0	4	-41	
		3. Atmósfera	Calidad del aire (gases, partículas)			-5	-5		-70	-1		-5	-3		-34	0	5	-104
		4. Procesos	Avenidas					0					-3		-15	0	1	-15
	B. Condiciones	1. Flora	Árboles					0		-3					-12	0	1	-12
			Productos agrícolas					0							0	0	0	0
	C. Factores culturales	1. Uso de la tierra	Área Comercial	3					15		5		-5		10	2	1	25
			Bosques						0	-4					-24	0	1	-24
			Agricultura	3					15						0	1	0	15
		2. Aspectos culturales	Patrones culturales (estilo de vida)						0		5				30	1	0	30
			Empleo	5	2		2		20		5				20	4	0	40
			Salud y seguridad					6	48		5				40	2	0	88
		3. Facilidades y actividades humanas	Red de transporte	-4					-8					-1		0	2	-9
			Manejo de residuos					7	63						0	1	0	63
			Redes de servicios					9	0						0	0	0	0
	Relaciones Ecológicas	Aumento del área arbustiva						0	-3					-3	0	1	-3	
		TOTAL POSITIVOS	4	2	1	2	2	3	2	2	3	1	4				0	
		TOTAL NEGATIVOS																0
	TOTALES							65						6				71

Figura 17: Matriz de Leopold  
Elaborado por: Las autoras



### 13. PRESUPUESTO PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO

Para la elaboración del documento del proyecto de titulación fue necesario \$616,09 y para la recolección de datos o trabajo de campo fue necesario \$ 318,87

**Tabla 78:** Presupuesto para la elaboración del proyecto

Cantidad	Detalles	Valor U.	Valor T.
<b>Recursos humanos</b>			
2	Investigadoras	100	200
<b>Recursos tecnológicos</b>			
2	Computadoras Laptop	Existente	
6	Plan de Internet	25	150
<b>Materiales y suministros</b>			
1	Cajas de Esferos	9,6	9,6
1	Grapadoras	6	6
4	Lápices	0,25	1
7	Carpetas	0,4	2,8
4	Borradores	0,15	0,6
304	Copias	0,02	6,08
200	Impresiones	0,2	40
<b>Gastos varios</b>			
10	Gastos de Alimentación	2,5	25
10	Gastos de transporte	5	50
3	Anillado	3	9
1	Gastos sustentación Titulación	60	60
<b>Subtotales</b>		<b>211,72</b>	<b>560,08</b>
<b>Imprevistos 10%</b>			<b>56,01</b>
<b>TOTAL</b>			<b>616,09</b>

Elaborado por: Las autoras

**Tabla 79:** Presupuesto para recolección de datos o trabajo de campo

Cantidad	Detalles	Valor U.	Valor T.
<b>Recursos humanos</b>			
10	Investigadoras	20	200
<b>Recursos tecnológicos</b>			
2	Computadoras Laptop	Existente	
<b>Materiales y suministros</b>			
2	Cajas de Esferos	0,5	1
1	Grapadoras	6	6
2	Lápices	0,25	0,5
2	Carpetas	0,4	0,8
2	Borradores	0,15	0,3
314	Copias	0,02	6,28
<b>Gastos varios</b>			
5	Gastos de Alimentación	2,5	25
10	Gastos de transporte	5	50
<b>Subtotales</b>		<b>27,32</b>	<b>289,88</b>
<b>Imprevistos 10%</b>			<b>28,99</b>
<b>TOTAL</b>			<b>318,87</b>

Elaborado por: Las autoras

## 14. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

Luego de haber desarrollado ciertos atributos referentes al plan de negocios se pudo concluir: Al realizar el análisis de la oferta, tabla n° 21, y la demanda, tabla n° 23, se demuestra que no existe cantidad suficiente de oferta de pulpa de naranjilla, por lo cual, se percibe una demanda insatisfecha, tabla n° 25, por parte de las familias que consumen una gran cantidad de libras de pulpa semanalmente, dando como resultado el 54,62% consumen de 1-3 libras, el 37,50% de 3-6 libras, el 5,92% de 6-9 libras y el porcentaje más bajo el 1,97% de 9-12 libras, con ello se evidencia que es atractivo para los inversionista para la instalación de la microempresa para cubrir la demanda insatisfecha. Además, se demuestra que los empaques que mayormente consideran consumir las amas de casa o locales comerciales son 500 y 1000 gramos, tabla n° 15; ello es bien tomado mediante el censo a los productores de pulpa de naranjilla porque se ganaría reconocimiento a nivel nacional con un cantón productor y comercializador de pulpa de naranjilla.

La ingeniería del proyecto facilito el configurara la filosofía de la empresa: misión, visión, valores y políticas institucionales que deben llevar acabo, además, se realizó el diseño del nombre de la empresa, figura 8, que permitirá generar una imagen corporativa que sea atractiva. También se consideró ciertos atributos para la ubicación adecuada de la microempresa apoyada por los bosquejos del proceso a desarrollar, la disponibilidad de proveedores, transporte, los servicios básicos y la mano de obra tabla n°30 que se analizó de una forma lucida y categórica. A ello se suma la distribución adecuada del a infraestructura, tabla n° 31 y considerando el diseño y estructura organizacional para poder definir funciones y responsabilidades de los diferentes departamentos. Finalmente, se hizo un diagnóstico para entender cómo va a iniciar a la microempresa mediante el FODA, Tabla n° 39, detallando los factores internos y externos.

Para la inversión del proyecto requiere \$57,814,01, tabla n° 41 los mismos que se financiará el 50% con capital propio y le otro 50 % crédito a Ban Ecuador para un periodo de 5 años a una tasa de interés de 9,76% anual con cuotas de \$7578,89, tabla n° 42 que es para arrancar la actividad principalmente que involucra materia prima, capital, mano de obra, logística y ciertas actividades adicionales, las mismas que se asignara un período de tiempo y se programaran de acuerdo con las actividades de producción y elaboración del producto. Como resultado de la

inversión se puede observar que el precio de unitario en el punto de equilibrio tabla n° 70 para las fundas de 500 gramos de \$0,72, para 1000 (\$1,43), 250(\$0,53) y 120(\$0,28). Ello demuestra que la inversión es significativa pero el benéfico será muy bueno pues se podrá competir con precios bajos y que se puede comercializar de una forma rápida la pulpa de naranjilla.

La evaluación de la rentabilidad de la inversión se muestra muy atractiva, pues Valor Actual Neto (VAN) será de \$90.360,55, tabla n° 73, con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 81 %, tabla n° 74, que es saludable y llama mucha la atención a los inversionistas. Además, que el periodo de recuperación de la inversión será de 1 año, y 3 días, tabla n° 76 que es muy accesible y demuestra seguridad para realizar la inversión. El impacto ambiental no será significativo mediante el análisis y discusión de la matriz Leopold, tabla n° 77, donde se muestra que los factores ambientales no tienen una incidencia directa significativa en la inversión, pero sin duda se deben considerar para prevenir problemas posteriores.

### **Recomendaciones**

Una vez desarrollado la reflexión de ciertos atributos considerados para el desarrollo del plan de inversión se propone ciertas recomendaciones: Sin duda el estudio de mercado es muy adecuado, pero las necesidades y requerimientos del mercado van cambian por ello es conveniente que se desarrollen permanentes estudios de mercadeo para poder propiciar que el producto se mantenga y trascienda a otros mercados locales e internacionales.

Para un funcionamiento óptimo de la microempresa es conveniente que se desarrolle mantenimientos permanentes en los equipos y maquinas que interviene en el desarrollo del producto para disminuir el riesgo de daños o problemas de salud que puedan alterar a la credibilidad y calidad del producto. Además, tener al día los documentos de funcionamiento y respetar las leyes y reglamentos que están acorde a su actividad económica.

Una vez obtenido la información de inversión del proyecto es conveniente que se ponga en ejecución el plan de inversión lo más pronto posible, debido que puede existir una variabilidad de los costos y gastos definidos. También debido a cambios políticos o sociales que pueden interferir en el desarrollo óptimo como arrojo le proyecto.

Finalmente, la evaluación de la rentabilidad es muy favorable por ello es conveniente que se plasme protocolos que permitan el seguimiento y control de los procesos de producción y manejo de los recursos económicos para que el flujo de caja y el estado de resultados no tenga una variación significativa que altere la rentabilidad y liquidez de la microempresa.

### 15. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

**Tabla 80:** Cronograma de actividades titulación II

TIEMPO  ACTIVIDADES DESARROLLADAS	2021												2022												
	Octubre				Noviembre				Diciembre				Enero				Febrero				Marzo				
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Aprobación del tema de proyecto de titulación	■																								
Planteamiento del problema	■																								
Elaboración de la información general	■																								
Diseño de la descripción del proyecto		■																							
Revisión del proyecto		■																							
Planteamiento de los objetivos			■																						
Recopilación de la información teórica				■	■																				
Elaboración de antecedentes investigativos						■																			
Revisión del proyecto							■																		
Planteamiento de preguntas científicas								■																	
Metodología y tipos de investigación									■																
Elaboración y aprobación del instrumento									■	■	■	■	■	■	■	■	■	■							
Recolección de datos																		■	■						
Realización del estudio de factibilidad																					■				
Elaboración del Cronograma																						■			
Revisión del proyecto																							■		
Designación del tribunal y revisión de lectores																								■	
Sustentación de proyecto de titulación																									■

Elaborado por: Los autores

## 16. BIBLIOGRAFÍA

### Libros

- Arredondo, M. (2015). Contabilidad y análisis de costo (Primera ed.). México: Grupo Editorial Patria. doi:ISBN: 978-607-744-283-7
- Atucha, A. J., & Gualdoni, P. (2018). El Funcionamiento de los mercados. Universidad Nacional del Mar de la Plata.
- Ayala, S., & Fino, G. (2015). Contabilidad Básica General / Un enfoque administrativo y de control interno. Bogotá, Colombia: Corporación Universitaria Republicana. doi:ISBN: 978-958-5447-21-9
- Benjamín, E. (2009). Organización de Empresas. Distrito Federal, México: McGraw-Hill.
- Benninga, S. (2015). Principios de finanzas con Excel. IC Editorial. doi:ISBN: 978-84-16433-69-8
- Borderías, M., & Muguruza, C. (2014). Evaluación Ambiental . Madrid : UNED Publicaciones.
- Castro, H. (2017). Proyecto de inversión 1,2,3: de la teoría a la práctica - Una guía para no expertos (Primera ed.). doi:ISBN: 978-958-48-3085-2
- Conesa, F. V. (2010). Guía metodológica para la evaluación del impacto ambiental (Cuarta ed.). Madrid - Mexico: Ediciones Mundi-Prensa. doi:ISBN: 978-84-8476-384-0
- Cruz, A. (2018). Planificación y gestión de la demanda. COML0210 (Primera ed.). Málaga: IC Editorial. doi:ISBN: 978-84-9198-839-7
- Cuervo, J., Jair, O., & Duque, M. (2013). Costeo basado en actividades ABC- Gestión basada en actividades ABM. Bogotá- Colombia: ECOE Ediciones.
- Díez de Castro, E. C., & Díaz, I. M. (2008). Gestión de precios . Madrid : ESIC Editorial.
- Domingo, O., & Teresa, G. (2013). Evaluación de impacto ambiental (Tercera ed.). Madrid - España: Ediciones Mundiprensa. doi:ISBN: 97884766438

- FAO. (2019). Marco de la FAO sobre pobreza extrema rural: Hacia el logro de la meta 1.1 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Food & Agriculture Org. doi:9251317127
- Fernández, E. S. (2007). Los proyectos de inversión (Primera ed.). Editorial Tecnológica de Costa Rica. doi:ISBN: 9977-66-185-5
- García, P. V. (2014). Introducción a las finanzas (Primera ed.). Mexico: Grupo Editorial Patria S.A. doi:ISBN: 978-607-438- 879-4
- Izquierdo, C. (Enero de 2011). Determinación del mercado objetivo y la demanda insatisfecha, cuando no se dispone de estadísticas. Dialnet, 41-52. Obtenido de file:///C:/Users/Downloads/Dialnet-DeterminacionDelMercadoObjetivoYLaDemandaInsatisfe-6119295.pdf
- Luna, G. A. (2016). Plan estratégico de negocio (Primera ed.). Mexico: Grupo Editorial Patria. doi:ISBN: 978-607-744-485-5
- Meza, J. (2013). Evaluación financiera de proyectos (Tercera ed.). Bogotá: ECOE Ediciones. doi:ISBN: 978-958-648-855-6
- Munguía, L., & Protti, M. (2006). Investigación de operaciones . UENED Editorial.
- Oficina Internacional del Trabajo. (2016). Mejore su negocio Comercialización (Primera ed.). Suiza. doi:ISBN: 9789223311292
- Rache de Camargo, L., & Blanco, G. (2010). Macroeconomía- Ideas fundamentales y talleres de aplicación. Bogotá- Colombia: Editorial Politécnico Gran Colombiano.
- Revelo, J., Viteri, P., Vásquez, W., Valverde, & León, F. (2010). Manual del cultivo ecológico de naranjilla . Quito-Ecuador : INAP.
- Sánchez, H. D. (2020). El análisis FODA o DAFO. Madrid: Bubok Publishing S.L. doi: ISBN: 978-84-685-5285-9
- Serrano, F. G. (2020). Proyecto de inversión (Segunda ed.). México: Grupo Editorial Patria S.A. doi: ISBN: 978-607-550-485-8
- Tarapuez, E., Sánchez, L., & López, R. (2011). Diccionario para emprendedores. Colombia: EDITORIAL FUSSION CREATIVA. doi:ISBN: 978-958-98366-4-4

- Tous, D., Guzmán, V., Cordero, M., & Sánchez, E. (2019). Sistema de producción. Análisis de las actividades primarias de la de valor . Madrid: ESIC Editorial .
- Valenciano, J. d., & Uribe, T. J. (2017). Experiencia de emprendimiento social en Iberoamérica. España: Editorial Universidad de Ammería.
- Virreina, M. (2020). Evaluación financiera de proyectos de inversión. Santa Cruz, Bolivia: UPSA.
- Zambrano, B. A. (2007). Planificación Estratégica, presupuesto y control de la gestión pública (Primera ed.). Caracas: Editorial Texto C.A. doi:ISBN: 980-244-450-2
- Zorita, L. E. (2015). Plan de negocios (Primera ed.). Madrid: ESIC Editorial. doi:ISBN: 978-84-15986-72-0

### **Artículos Científicos**

- Aguilera, D. A. (2017). El costo-beneficio como herramienta de decisión en la inversión en actividades científicas. Scielo, XI(2). doi:ISSN: 2073-6061
- Andrade, M., Moreno, C., Michelle, G., & Concellón, A. (2015). Cracterización de la naranjilla (*Solanum quitoense*) comun en tres estado de madurez. Revista Iberoamericana de Tecnología Postcosecha, XVI(2), 215-221. doi:ISSN: 1665-0204
- Elizalde, L. (Septiembre de 2019). Los estados financieros y las políticas contables. Dialnet. doi:ISSN: 2588-0705
- Samaniego, E., Ibarz, A., & Ruales, J. (2014). Efecto de la Irradiación Ultravioleta en la Actividad Enzimática de la Polifenolaxia. Revista EPN (Escuela Politécnica Nacional), 22-170.

### **Tesis**

- Cornejo, T. S. (Marzo de 2015). Repositorio. Obtenido de Estudio de factibilidad de una empresa comunitaria solidaria, productora de pulpa de naranjilla congelada, en el Cantón el Chaco: <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/638/1/T-UIDE-0588.pdf>
- Hidalgo, P. L. (2014). Repositorio. Obtenido de Estudio de factibilidad para la creación de una empresa procesadora de pulpa de naranjilla y su comercialización en el Cánton

Cotocachi Provincia de Imbabura:  
<https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/7284/1/Lester%20Paulino%20Hidalgo%20Piedra.pdf>

### **Sitios web**


- Ley Orgánica de emprendimiento e innovación. (21 de Febrero de 2020). Suplemento del Registro Oficial No. 151 . (I. H. Barrezueta, Ed.) Obtenido de [https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento\\_LEY-ORGANICA-EMPREDIMIENTO-INNOVACION.pdf](https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPREDIMIENTO-INNOVACION.pdf)
- PDOT. (2020). Plan De Ordenamiento Territorial . Obtenido de <https://pangua.gob.ec/wp-content/uploads/2021/04/PDYOT-canton-Pangua.pdf>



## 17. ANEXOS

### Anexo 1: Datos informativos del equipo de trabajo

#### A. DATOS PERSONALES

Nombres	Neuval José	
Apellidos	Villegas Barros	
Lugar y fecha de nacimiento	Quevedo, 02 de septiembre de 1966	
Cédula de ciudadanía	1202437669	
Cédula militar	9022611678	
Estado civil	Unión libre	
Dirección domiciliaria	Ciudad de Quevedo. Parroquia Viva Alfaro, Calle 25 ava, entre Vicente Rocafuerte y San Agustín.	
Teléfonos de contacto	0985751830    0998368078	
Email	neuval.villegas@utc.edu.ec	

#### B. ESTUDIOS REALIZADOS

<b>Primarios</b>	Escuela Otto Arosemena Gómez – Quevedo (1973 – 1979)
<b>Secundarios</b>	Colegio Nacional Nicolás Infante Díaz - Quevedo (1979 – 1985)
<b>Superiores</b>	Universidad Técnica Estatal de Quevedo UTEQ. (1985 - 1992)
<b>Post –Grado</b>	<b>Maestría Ejecutiva en Dirección de Empresas, con énfasis en Gerencia Estratégica, MBA. Universidad Regional Autónoma de los Andes. UNIANDES.</b>

#### Títulos obtenidos:

- Diplomado Superior en Gerencia de Marketing
- Especialista Superior en Proyectos de Inversión
- Magister en Administración y Negocios (en trámite)

#### **Maestría en Investigación para el Desarrollo Educativo. Universidad Técnica Estatal de Quevedo. UTEQ.**

#### Títulos obtenidos:

Diplomado Superior en Práctica Docente Universitaria  
Especialista en Educación Superior  
Magíster en Investigación para el Desarrollo Educativo

Datos informativos de las investigadoras del proyecto

**CURRICULUM VITAE**

**A. DATOS PERSONALES**

Nombres	Ana Mireya
Apellidos	Abalos Masabanda
Lugar y fecha de nacimiento	La Maná, 10 de Marzo 1997
Cédula de ciudadanía	0504426446
Estado civil	Casada
Dirección domiciliaria	El Carmen, La Maná
Teléfonos de contacto	0983669637
Email	anita.abalos97@gmail.com



**B. ESTUDIOS REALIZADOS**

<b>Primarios</b>	Escuela “Ciudad de Caracas”
<b>Secundarios</b>	“Monseñor Leonidas Proaño”
<b>Superiores</b>	Universidad Técnica De Cotopaxi Extensión La Maná (Octavo Semestre)

**Titulos obtenidos:**

Bachiller en Contabilidad y administración.

**Certificados obtenidos:**

Jornadas Administrativas.

Primeras Jornadas Administrativas en Creatividad, Innovación y

Emprendimiento.

En servicios de Rentas Internas.

## CURRICULUM VITAE

### A. DATOS PERSONALES

Nombres	Marcia Marisol
Apellidos	Pastuña Chusin
Lugar y fecha de nacimiento	La Maná, 25 de abril 1997
Cédula de ciudadanía	0504387077
Estado civil	Unión Libre
Dirección domiciliaria	El Carmen, La Maná
Teléfonos de contacto	0983669637
Email	Marcia.pastuna7077@utc.edu.ec



### B. ESTUDIOS REALIZADOS

<b>Primarios</b>	Escuela “Federación deportiva de Cotopaxi”
<b>Secundarios</b>	“Unidad Educativa La Maná”
<b>Superiores</b>	Universidad Técnica De Cotopaxi Extensión La Maná (Octavo Semestre)

#### **Titulos obtenidos:**

Bachiller en Comercialización y Ventas

Certificados obtenidos:

Primeras Jornadas Administrativas en Creatividad, Innovación y

Emprendimiento.

Segundas Jornadas Administrativas.

**Anexo 2:** Censo dirigido a los productores de pulpa de naranjilla del cantón Pangua



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI - EXTENSIÓN “LA MANÁ”**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA: LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CENSO A LOS PRODUCTORES DE PULPA NARANJILLA DEL CANTÓN PANGUA**  
**TEMA DE INVESTIGACIÓN: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA**  
**EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE NARANJILLA EN EL**  
**CANTON PANGUA 2022**

**Objetivo 1:** Analizar la oferta de la pulpa de naranjilla a través de un censo a los productores del cantón Pangua.

**Objetivo 2:** Determinar el destino comercial de la pulpa de naranjilla producida por los agricultores del cantón Pangua.

**Compromiso:** De la forma más delicada solicito a usted se sirva responder el siguiente cuestionario de preguntas abiertas que nos ayudará a cumplir los objetivos de trabajo de la presente investigación; dejando constancia del compromiso en guardar absoluta reserva a la información proporcionada, expresando desde ya mis sinceros reconocimientos por el apoyo brindado.

**Instrucción:** Responder con la mayor seriedad y sinceridad posible cada una de las preguntas planteadas en el cuestionario adjunto. **Oferta**

**1. Productores de pulpa de naranjilla**

Personas	Cantidad	Semanal
1	10-30 Libras	
2	30-60 Libras	
3	60-90 Libras	
4	90-120 Libras	
5	120-150 Libras	
6	150-180 Libras	
7	180-210 Libras	
8	210-240 Libras	
9	240-270 Libras	
10	270-300 libras	

**2. ¿Cuál es el precio de venta de la pulpa de naranjilla?**

Opciones	Respuesta
\$ 1.30	
\$ 1.50	
\$ 2.00	
\$ 2.50	
\$ 3.00	

**3. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a la producción de pulpa de naranjilla?**

<b>Tiempo</b>	<b>Respuesta</b>
1-2 años	
2-4 años	
4-6 años	
6-8 años	
8-10 años	

**4. ¿A quiénes vende usted la pulpa de naranjilla?**

<b>Opciones</b>	<b>Respuesta</b>
Minoritas (Tiendas)	
Mercados o plazas	
Comisariatos	
Vendedores ambulantes	
Otros especifique	

**5. ¿Realiza empaques de medida y presentación para la venta al público?**

<b>Opciones</b>	<b>Respuesta</b>	<b>Cantidad de venta semanal</b>
Fundas de 120 gramos		
Fundas de 250 gramos		
Fundas de 500 gramos		
Fundas de 1000 gramos		

**6. ¿Le genera a usted rentabilidad la venta de pulpa de naranjilla**

Definitivamente si

Probablemente si

Tal vez Si

Definitivamente no

**7. Usted produce pulpa de naranjilla, cuantas libras de naranjilla necesita para un empaque de 500 gramos**

1 libra

2 libras

3 libras

4 libras

5 libras

**Anexo 3:** Encuesta dirigida a las familias consumidoras de pulpa de naranjilla



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI - EXTENSIÓN “LA MANÁ”  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CARRERA: LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
ENCUESTA A LAS FAMILIAS QUE CONSUMEN PULPA NARANJILLA EN EL CANTÓN  
PANGUA**

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:** PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE NARANJILLA EN EL CANTON PANGUA 2022”

**Objetivo 1:** Analizar la demanda de la pulpa de naranjilla a través de una encuesta a las familias del cantón Pangua.

**Objetivo 2:** Identificar las necesidades básicas que tiene la población del cantón Pangua al momento de adquirir pulpa de naranjilla.

**Compromiso:** De la forma más delicada solicito a usted se sirva responder el siguiente cuestionario de preguntas que nos ayudará a cumplir los objetivos de trabajo de la presente investigación; dejando constancia del compromiso en guardar absoluta reserva a la información proporcionada, expresando desde ya mis sinceros reconocimientos por el apoyo brindado.

**Instrucción:** Responder con la mayor seriedad y sinceridad posible cada una de las preguntas planteadas en el cuestionario adjunto.

**Demanda**

**1. Consumo familiar de pulpa de naranjilla**

<b>Cantidad</b>	<b>Semanal</b>	<b>Mensual</b>
1-3 libras		
3-6 libras		
6-9 libras		
9-12 libras		
Otros especifique		

**2. ¿A qué precio compra usted la pulpa de naranjilla?**

<b>Opciones</b>	<b>Respuesta</b>
\$ 1,45	
\$ 1,49	
\$ 2,00	
\$ 2,50	
\$ 3,00	

**3. ¿Los precios de la pulpa de naranjilla que usted regularmente adquiere son?**

Altos

Moderados

Bajos

Asequibles

**4. ¿En qué lugar adquiere la pulpa de naranjilla?**

Opciones	Respuesta
Minoritas (Tiendas)	
Mercados o plazas	
Comisariatos	
Vendedores ambulantes	
Otros especifique	

**5. ¿En qué presentación adquiere la pulpa de naranjilla?**

Opciones	Respuesta	Cantidad
Fundas de 120 gramos		
Fundas de 250 gramos		
Fundas de 500 gramos		
Fundas de 1000 gramos		

**6. ¿Qué apreciación tiene usted de la presentación en las pulpas de naranjillas existen en el mercado?**

Muy buena

Buena

Regular

Mala

**7. ¿Qué apreciación de sabor tiene usted de la pulpa de naranjilla?**

Muy buena

Buena

Regular

Mala

**8. ¿Si se crea una nueva empresa dedicada a la elaboración de pulpa de naranjilla usted consumiría este producto?**

Definitivamente si me gustaría

Probablemente si me gustaría

Tal vez Si me gustaría

Definitivamente no me gustaría

**9. ¿Qué aspectos valoraría usted al momento de comprar la pulpa de naranjilla?**

Calidad

Precio

Sabor

**10. ¿Cuál sería el medio de comunicación que le gustaría para enterarse del producto?**

Redes sociales

Televisión

Radio

Periódico



## Anexo 4: Población proyectada del cantón Pangua

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA, POR AÑOS CALENDARIO, SEGÚN CANTONES 2010-2020											
Nombre de cantón	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
SUSCAL	5.243	5.365	5.488	5.615	5.742	5.870	5.998	6.128	6.257	6.387	6.508
TULCAN	90.127	91.409	92.696	93.953	95.201	96.441	97.664	98.868	100.057	101.234	102.395
BOLIVAR	15.087	15.079	15.047	15.011	15.070	15.025	15.075	15.020	15.060	15.096	15.028
ESPEJO	14.006	14.006	14.001	13.995	13.982	13.968	13.944	13.918	13.888	13.855	13.817
MIRA	12.793	12.726	12.655	12.581	12.504	12.423	12.338	12.250	12.159	12.066	11.969
MONTUFAR	11.665	11.138	10.614	10.094	9.578	9.065	8.556	8.052	7.552	7.057	6.566
SAN PEDRO DE HUACA	7.948	8.052	8.155	8.258	8.358	8.458	8.556	8.652	8.747	8.840	8.931
LATACUNGA	176.842	179.794	182.748	185.698	188.627	191.535	194.423	197.277	200.094	202.876	205.624
LA MANA	43.580	44.824	46.091	47.381	48.695	50.019	51.346	52.728	54.104	55.496	56.905
<b>PANGUA</b>	<b>12.694</b>	<b>12.966</b>	<b>13.239</b>	<b>13.454</b>	<b>13.642</b>	<b>13.824</b>	<b>13.997</b>	<b>14.164</b>	<b>14.323</b>	<b>14.472</b>	<b>14.612</b>
PURULI	71.782	72.632	73.494	74.345	75.179	75.998	76.795	77.573	78.328	79.062	79.772
SAUCEDO	68.994	61.233	61.935	62.638	63.338	64.000	64.637	65.296	65.917	66.518	67.100
SAQUISLÍ	26.231	26.749	27.270	27.793	28.316	28.839	29.361	29.881	30.398	30.913	31.426
SIGÜES	22.888	22.965	23.027	23.087	23.140	23.185	23.220	23.248	23.266	23.276	23.277
RIOBAMBA	234.170	237.406	240.612	243.780	246.880	249.891	252.885	255.786	258.597	261.300	264.048
ALAUSI	46.083	45.966	45.854	45.804	45.838	45.751	45.647	45.525	45.385	45.229	45.054
COLTA	46.973	46.836	46.682	46.512	46.326	46.121	45.897	45.656	45.401	45.229	44.838
CHAMBO	12.349	12.470	12.588	12.702	12.812	12.917	13.019	13.118	13.208	13.295	13.378
CHUNCHI	13.244	13.201	13.194	13.182	13.125	13.081	13.035	12.987	12.935	12.882	12.795

Fuente: INEC, Censo Nacional 2010



Promedio de Personas por Hogar  
a Nivel Nacional

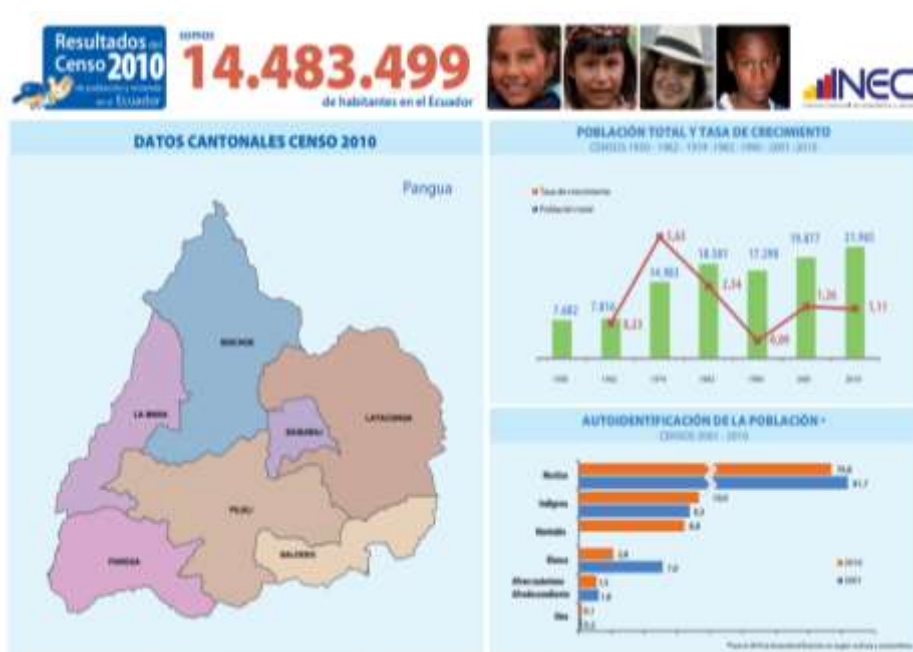
Promedio de personas por hogar	3,78
<b>Total</b>	

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

Elaborado por: Unidad de Procesamiento (UP) de la Dirección de Estudios Analíticos Estadísticos (DESAE) - Vladimir Almeida Morillo


Fuente: INEC, Censo Nacional 2010



Fuente: INEC, Censo Nacional 2010


## Anexo 5: Precios de pulpas de naranjilla existentes en el mercado

Producto	Precio	Lugar de compra														
 <p>Pulpa De Fruta Naranja 1 kilo</p> <p>Del Huerto</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación de 500g</li> <li>• \$1,55</li> <li>• Presentación de 1000g</li> <li>• \$ 3,10</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermaxi</li> <li>• Comisariatos</li> <li>• Tiendas</li> </ul>														
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación de 500g</li> <li>• \$1,60</li> <li>• Presentación de 1000g</li> <li>• 3,20</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermaxi</li> <li>• Comisariatos</li> <li>• Tiendas</li> </ul>														
 <p>\$1,76</p> <p>Pulpa De Naranja Frutiforme 500Gr</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación de 500g</li> <li>• \$1,76</li> <li>• Presentación de 1000g</li> <li>• 3,52</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermaxi</li> <li>• Comisariatos</li> <li>• Tiendas</li> </ul>														
 <p>Pulpa de Fruta</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Sabores</th> <th>Precio</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Morango</td> <td>\$2.25</td> </tr> <tr> <td>Mora</td> <td>\$2.25</td> </tr> <tr> <td>Naranja</td> <td>\$1.90</td> </tr> <tr> <td>Frutilla</td> <td>\$2.00</td> </tr> <tr> <td>Piña</td> <td>\$1.90</td> </tr> <tr> <td>Tomate de Arbol</td> <td>\$1.85</td> </tr> </tbody> </table> <p>Presentaciones de 500 gr * envíos en todo el país</p> <p>0997554256</p>	Sabores	Precio	Morango	\$2.25	Mora	\$2.25	Naranja	\$1.90	Frutilla	\$2.00	Piña	\$1.90	Tomate de Arbol	\$1.85	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación de 500g</li> <li>• \$1,90</li> <li>• Presentación de 1000g</li> <li>• 3,80</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermaxi</li> <li>• Comisariatos</li> <li>• Tiendas</li> </ul>
Sabores	Precio															
Morango	\$2.25															
Mora	\$2.25															
Naranja	\$1.90															
Frutilla	\$2.00															
Piña	\$1.90															
Tomate de Arbol	\$1.85															

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación de 500g</li> <li>• \$1,99</li> <li>• Presentación de 1000g</li> <li>• 3,99</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermaxi</li> <li>• Comisariatos</li> <li>• Tiendas</li> <li>• Plazas o mercados</li> </ul>
---	---	---

Elaborado por: Los autores

Producto	Precio	Lugar de compra
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación de 500g</li> <li>• \$2,00</li> <li>• Presentación de 1000g</li> <li>• \$ 4,00</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermaxi</li> <li>• Comisariatos</li> <li>• Tiendas</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación de 500g</li> <li>• \$2,13</li> <li>• Presentación de 1000g</li> <li>• 4,26</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermaxi</li> <li>• Comisariatos</li> <li>• Tiendas</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación de 500g</li> <li>• \$1,49</li> <li>• Presentación de 1000g</li> <li>• 2,98</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermaxi</li> <li>• Comisariatos</li> <li>• Tiendas</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación de 500g</li> <li>• \$1,50</li> <li>• Presentación de 1000g</li> <li>• 3,00</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermaxi</li> <li>• Comisariatos</li> <li>• Tiendas</li> <li>• Plazas o mercados</li> </ul>

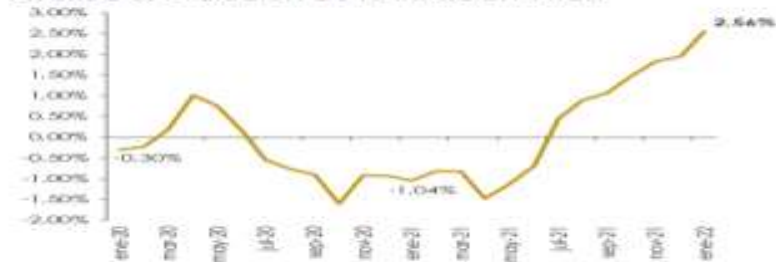
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación de 500g</li> <li>• \$2,00</li> <li>• Presentación de 1000g</li> <li>• 4,00</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermaxi</li> <li>• Comisariatos</li> <li>• Tiendas</li> </ul>
---	---	--

Elaborado por: Los autores

**Anexo 6: Tasa de inflación 2022**

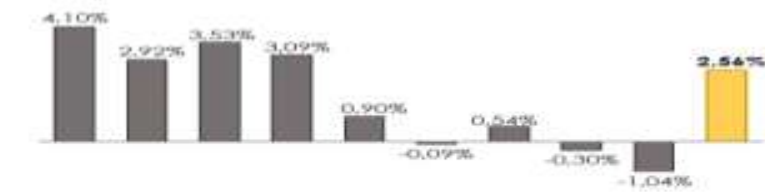
A continuación, se muestra la evolución de la inflación anual:

**Gráfico 2. Evolución de la inflación anual**



Fuente: Índice de Precios al Consumidor (IPC).





**Gráfico 3. Inflación anual en los meses de enero**



Fuente: Índice de Precios al Consumidor (IPC).

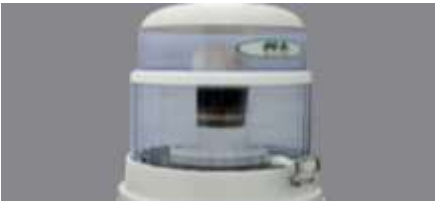
**Fuente:** Índice de precios al consumidor

## Anexo 7: Activos fijos

Muebles y enseres	Precio	Lugar de compra
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sillas ejecutivas \$130</li> <li>Sillas de espera \$42.</li> <li>Escritorio \$260</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bahía muebles</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Archivador \$168</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bahía muebles</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Perchas de melamina \$150</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Importadora Adrián</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cuchillos \$1,99</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Supermercados kiwi</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pelador de frutas \$4,18</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Supermercados kiwi</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ollas Industrial \$56,99</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermercados kiwi</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cucharas \$5,97</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermercados kiwi</li> </ul>

Elaborado por: Los autores

Muebles y enseres	Precio	Lugar de compra
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jarra medidora \$1,16</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermercados kiwi</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dispensador de agua \$40,70</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermercados kiwi</li> </ul>

Elaborado por: Los autores

Equipos de computo	Precio	Lugar de compra
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Computadora \$499</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importadora Adrián</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impresora \$305</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importadora Adrián</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calculadora \$14,99</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mundo Office</li> </ul>

Elaborado por: Los autores




Equipo y maquinaria	Precio	Lugar de compra
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sellador de fundas \$19,99</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mundo office</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tanque de agua 500 litros \$140</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supermercados kiwi</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Refrigeradora \$384</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importadora Castro</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Congelador \$295,99</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Importadora Castro</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cocina Industrial \$170</li> </ul>	

**Elaborado por:** Los autores



Equipo y maquinaria	Precio	Lugar de compra
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cilindro de gas \$54,87</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Importadora Castro</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Licuadora \$67,97</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Supermercados kiwi</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Balanza gramera \$13,55</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Supermercados kiwi</li> </ul>

Elaborado por: Los autores

## Anexo 8: Precio de naranjilla

Nota: Para un correcto funcionamiento de este apartado se recomienda el uso del navegador Mozilla Firefox.  
 \* Para el presente estudio se consultó los precios en la siguiente que se muestra en esta imagen: JUNIO 2011

Producto: Naranjilla Híbrida

Seleccione la frecuencia: SEMANAL

Mercado	Fecha (*)	Precio \$/kg
Ambato - EP-ESA	04/03/2012	1.09
Cuenca - El Arenal	04/03/2012	1.16
Guayaquil - TTV	03/03/2012	1.10
Isla - COMERCIALIZA	03/03/2012	0.67
La Libertad - ASDPROCOMFRA	03/03/2012	1.17
Morona - Mercado Morona	03/03/2012	1.23
Morona - Mercado de Transacción	04/03/2012	1.12
Quito MAC-EP	04/03/2012	0.88
Rubiana - EP-EMMA	04/03/2012	0.97
São Domingo	03/03/2012	0.91

Localidad	Precio 1	Precio 2	Precio 3	Precio 4	Precio 5	Precio 6
Ambato-EP-ESA	0.90	0.90	1.09	1.07	1.05	1.06
Cuenca - El Arenal	0.90	1.24	1.21	1.17	1.17	1.10
Guayaquil - TTV	0.90	1.02	1.02	1.02	1.10	1.10
Isla - COMERCIALIZA	0.90	0.60	0.91	0.80	0.47	0.47
La Libertad - ASDPROCOMFRA	0.90	0.60	1.22	1.07	1.10	1.17
Morona - Mercado Morona	0.90	0.60	1.23	1.23	1.23	1.23
Morona - Mercado de Transacción	0.90	1.17	1.14	1.14	1.12	1.12
Quito MAC-EP	0.90	0.78	0.78	0.91	0.89	0.90
Rubiana - EP-EMMA	0.90	1.02	1.00	1.02	1.00	0.97
São Domingo	0.90	0.60	0.92	0.91	0.92	0.91

\* Fecha de la última toma registrada en el sistema, recordándose que este indicador forma su propia frecuencia de actualización de precios.

Categorización de mercados:

### Naranjilla Híbrida

Registre de los precios obtenidos en los últimos 10 días, si desea puede cambiar dicho rango y luego debe presionar el botón que dice BUSCAR.

Desde: 29/03/2012  
 Hasta: 09/03/2012

Mercado	Precio Máximo	Precio Promedio	Precio Mínimo	Positivo Precio	Último Precio	Tendencia	% Variación
Ambato EP-ESA	1.09	1.06	1.07	1.06	1.09	BAJO	-0.96
Cuenca - El Arenal	1.16	1.14	1.17	1.17	1.16	BAJO	-4.36
Guayaquil - TTV	1.10	1.10	1.10	1.10	1.10	SE MANTUENE	0.00
Isla - COMERCIALIZA	0.67	0.47	0.47	0.47	0.47	SE MANTUENE	0.00
La Libertad - ASDPROCOMFRA	1.17	1.14	1.07	1.10	1.17	SUBIÓ	5.96

Fuente: SIPA Agrícola

**Anexo 9:** Análisis de sensibilidad escenario uno

Se realiza un incremento del 10% en costos variables

## Flujo de caja

Cuentas	Año 0	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Inversión inicial	\$57.814,01					
Capital financiado	\$28.907,01					
Total de ingresos		\$98.931,76	\$102.590,90	\$106.384,69	\$110.320,42	\$114.398,15
Costos fijos		\$26.874,88	\$29.014,99	\$29.812,12	\$29.738,46	\$31.257,89
Costos Variables		\$24.618,44	\$25.248,67	\$25.895,04	\$26.557,95	\$27.237,83
Amortización		\$4.757,57	\$5.221,91	\$5.731,57	\$6.290,97	\$6.904,97
Costo de operación anual		\$42.680,87	\$43.105,33	\$44.945,96	\$47.733,04	\$48.997,46
(-) Participación 15%		\$8.708,73	\$9.031,88	\$9.440,22	\$9.867,32	\$10.313,12
(=) antes de imp.		\$33.972,14	\$34.073,45	\$35.505,74	\$37.865,72	\$38.684,34
(-) Imp. Renta 25%		\$12.337,37	\$12.795,16	\$13.373,64	\$13.978,70	\$14.610,25
Utilidad líquida		\$21.634,77	\$21.278,30	\$22.132,10	\$23.887,02	\$24.074,10
Valor de salvamento						\$7.166,50
<b>Flujo de caja</b>	-\$28.907,01	\$21.634,77	\$21.278,30	\$22.132,10	\$23.887,02	\$31.240,60
<b>Flujo acumulado</b>	-\$28.907,01	-\$7.272,24	\$14.006,06	\$36.138,16	\$60.025,18	\$91.265,78

## Valor Actual Neto

NO	FNE	(1+i)^	FNE/(1+i)^
0	-\$28.907,01		-\$28.907,01
1	\$21.634,77	1,10	\$19.667,97
2	\$21.278,30	1,21	\$17.585,37
3	\$22.132,10	1,33	\$16.628,18
4	\$23.887,02	1,46	\$16.315,16
5	\$31.240,60	1,61	\$19.397,95
<b>VAN</b>			\$60.687,62

## Tasa Interna de Retorno

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TIR
-\$28.907,01	\$19.667,97	\$17.585,37	\$16.628,18	\$16.315,16	\$19.397,95	56%

## Periodo de recuperación

1	4,104	3,12
<b>1 año</b>	<b>4 mes</b>	<b>3 días</b>

**Anexo 10:** Análisis de sensibilidad escenario dos

Se realiza un incremento del 10% en costos fijos

## Flujo de caja

<b>Cuentas</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>	<b>Año 2024</b>	<b>Año 2025</b>	<b>Año 2026</b>
Inversión inicial	\$57.814,01					
Capital financiado	\$28.907,01					
Total de ingresos		\$98.931,76	\$102.590,90	\$106.384,69	\$110.320,42	\$114.398,15
Costos fijos		\$29.562,36	\$31.916,49	\$32.793,33	\$32.712,31	\$34.383,68
Costos Variables		\$22.380,40	\$22.953,34	\$23.540,94	\$24.143,59	\$24.761,67
Amortización		\$4.757,57	\$5.221,91	\$5.731,57	\$6.290,97	\$6.904,97
Costo de operación anual		\$42.231,42	\$42.499,16	\$44.318,84	\$47.173,55	\$48.347,84
(-) Participación 15%		\$8.708,73	\$9.031,88	\$9.440,22	\$9.867,32	\$10.313,12
(=) antes de imp.		\$33.522,69	\$33.467,29	\$34.878,63	\$37.306,23	\$38.034,72
(-) Imp. Renta 25%		\$12.337,37	\$12.795,16	\$13.373,64	\$13.978,70	\$14.610,25
Utilidad líquida		\$21.185,32	\$20.672,13	\$21.504,99	\$23.327,53	\$23.424,47
Valor de salvamento						\$7.166,50
<b>Flujo de caja</b>	-\$28.907,01	\$21.185,32	\$20.672,13	\$21.504,99	\$23.327,53	\$30.590,97
<b>Flujo acumulado</b>	-\$28.907,01	-\$7.721,68	\$12.950,45	\$34.455,43	\$57.782,97	\$88.373,94

## Valor Actual Neto

<b>NO</b>	<b>FNE</b>	<b>(1+i)^</b>	<b>FNE/(1+i)^</b>
0	-\$28.907,01		-\$28.907,01
1	\$21.185,32	1,10	\$19.259,38
2	\$20.672,13	1,21	\$17.084,41
3	\$21.504,99	1,33	\$16.157,02
4	\$23.327,53	1,46	\$15.933,02
5	\$30.590,97	1,61	\$18.994,59
<b>VAN</b>			\$58.521,40

## Tasa Interna de Retorno

<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>TIR</b>
-\$28.907,01	\$19.259,38	\$17.084,41	\$16.157,02	\$15.933,02	\$18.994,59	55%

## Periodo de recuperación

1	4,488	14,64
<b>1 año</b>	<b>4 mes</b>	<b>14 días</b>

**Anexo 11:** Análisis de sensibilidad escenario tres

Se realiza una disminución del 10% en los ingresos

## Flujo de caja

Cuentas	Año 0	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026
Inversión inicial	\$57.814,01					
Capital financiado	\$28.907,01					
Total de ingresos		\$89.038,58	\$92.331,81	\$95.746,22	\$99.288,38	\$102.958,34
Costos fijos		\$26.874,88	\$29.014,99	\$29.812,12	\$29.738,46	\$31.257,89
Costos Variables		\$22.380,40	\$22.953,34	\$23.540,94	\$24.143,59	\$24.761,67
Amortización		\$4.757,57	\$5.221,91	\$5.731,57	\$6.290,97	\$6.904,97
Costo de operación anual		\$35.025,73	\$35.141,57	\$36.661,59	\$39.115,35	\$40.033,81
(-) Participación 15%		\$8.708,73	\$9.031,88	\$9.440,22	\$9.867,32	\$10.313,12
(=) antes de imp.		\$26.317,00	\$26.109,70	\$27.221,37	\$29.248,04	\$29.720,70
(-) Imp. Renta 25%		\$12.337,37	\$12.795,16	\$13.373,64	\$13.978,70	\$14.610,25
Utilidad líquida		\$13.979,63	\$13.314,54	\$13.847,73	\$15.269,34	\$15.110,45
Valor de salvamento						\$7.166,50
<b>Flujo de caja</b>	-\$28.907,01	\$13.979,63	\$13.314,54	\$13.847,73	\$15.269,34	\$22.276,95
<b>Flujo acumulado</b>	-\$28.907,01	-\$14.927,37	-\$1.612,83	\$12.234,90	\$27.504,23	\$49.781,18

## Valor Actual Neto

NO	FNE	(1+i)^	FNE/(1+i)^
0	-\$28.907,01		-\$28.907,01
1	\$13.979,63	1,10	\$12.708,76
2	\$13.314,54	1,21	\$11.003,75
3	\$13.847,73	1,33	\$10.404,00
4	\$15.269,34	1,46	\$10.429,16
5	\$22.276,95	1,61	\$13.832,23
<b>VAN</b>			\$29.470,90

## Tasa Interna de Retorno

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TIR
-\$28.907,01	\$12.708,76	\$11.003,75	\$10.404,00	\$10.429,16	\$13.832,23	29%

## Periodo de recuperación

2,121	1,452	13,36
<b>2 años</b>	<b>1 mes</b>	<b>13 días</b>

**Anexo 12: Fotos evidencia****Fotografía 1. Encuesta realizada a las familias del cantón Pangua****Fotografía 2. Realización del producto****Elaborado por: Los autores**

**Anexo 13:** Aval de traducción

**CENTRO  
DE IDIOMAS**

## ***AVAL DE TRADUCCIÓN***

En calidad de Docente del Idioma Inglés del Centro de Idiomas de la Universidad Técnica de Cotopaxi; en forma legal **CERTIFICO** que:

La traducción del resumen al idioma Inglés del proyecto de investigación cuyo título versa: **“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PULPA DE NARANJILLA EN EL CANTÓN PANGUA 2022”** presentado por: **Abalos Masabanda Ana Mireya y Pastuña Chusin Marcia Marisol**, egresado de la Carrera de: **Administración de Empresas**, perteneciente a la **Facultad de Ciencias Administrativas**, lo realizó bajo mi supervisión y cumple con una correcta estructura gramatical del Idioma.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad y autorizo al peticionario hacer uso del presente aval para los fines académicos legales.

La Maná, Abril del 2022

Atentamente,



WENDY ELIZABETH  
NÚÑEZ MOREIRA

**Mg. Wendy Núñez Moreira**

**DOCENTE CENTRO DE IDIOMAS-UTC**

**CI: 0925025041**

## Anexo 14: Documento Urkund












### Document Information

---

Analyzed document	Abalos-Pastuña.docx (D132991954)
Submitted	2022-04-07T23:08:00.0000000
Submitted by	Marilyn
Submitter email	marilin.albarrasin@utc.edu.ec
Similarity	1%
Analysis address	marilin.albarrasin.utc@analysis.orkund.com

### Sources included in the report

---

<b>SA</b>	<b>TESIS FINAL yuca antiplagio.docx</b> Document TESIS FINAL yuca antiplagio.docx (D124528643)	 1
<b>SA</b>	<b>FINAL TESIS SANTIAGO SEBASTIAN MALO OCTUBRE 2021 (1).docx</b> Document FINAL TESIS SANTIAGO SEBASTIAN MALO OCTUBRE 2021 (1).docx (D116449987)	 2
<b>SA</b>	<b>Gabriela Montenegro Tenganán - Tesis Harina de Achira Cotacachi Imbabura.pdf</b> Document Gabriela Montenegro Tenganán - Tesis Harina de Achira Cotacachi Imbabura.pdf (D16952540)	 2
<b>SA</b>	<b>Tesis final IVONNE RUIZ - NEGOCIOS INTERNACIONALES.doc</b> Document Tesis final IVONNE RUIZ - NEGOCIOS INTERNACIONALES.doc (D16477774)	 1
<b>SA</b>	<b>Tesis-Modelo-de-negocios-Bombones-de-Café-Portoviejo-12-01-2022.docx</b> Document Tesis-Modelo-de-negocios-Bombones-de-Café-Portoviejo-12-01-2022.docx (D124836669)	 1
<b>SA</b>	<b>TESIS SALSA ARAZA 2022 (1) (1).docx</b> Document TESIS SALSA ARAZA 2022 (1) (1).docx (D127594632)	 3
<b>SA</b>	<b>Tesis Cristian Cevallos.pdf</b> Document Tesis Cristian Cevallos.pdf (D18298498)	 1
<b>SA</b>	<b>Tesis Nataly Fernandez.pdf</b> Document Tesis Nataly Fernandez.pdf (D130362401)	 1
<b>SA</b>	<b>tesis 20 enero.docx</b> Document tesis 20 enero.docx (D25234433)	 1

---