



**FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS EMPRESARIALES**

**TEMA:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA PRODUCTORA DE FRUTAS DESHIDRATADAS COMO  
ESTRATEGIA PARA PROMOVER UNA ALIMENTACIÓN SALUDABLE  
EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO  
PARA EL TÍTULO DE:  
INGENIERA EN CIENCIAS EMPRESARIALES**

**AUTORA**

**MARLYN MARIEL GARZÓN CEDEÑO**

**TUTORA**

**EC. ELBA CALDERÓN**

**SAMBORONDÓN, ENERO 2015**

# 1. ÍNDICE GENERAL

<b>1. ÍNDICE GENERAL</b> .....	<b>2</b>
<b>2. JUSTIFICACIÓN</b> .....	<b>3</b>
<b>3. PROBLEMA A RESOLVER</b> .....	<b>4</b>
<b>4. OBJETIVO GENERAL</b> .....	<b>5</b>
<b>5. RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	<b>6</b>
<b>6. MISIÓN Y VISIÓN</b> .....	<b>7</b>
<b>7. METAS</b> .....	<b>7</b>
<b>8. VIABILIDAD LEGAL</b> .....	<b>7</b>
<b>9. ANÁLISIS DE MERCADOS</b> .....	<b>10</b>
9.1. MERCADO OBJETIVO.....	10
9.2. ANÁLISIS PESTAL.....	10
9.3. ANÁLISIS FODA .....	13
9.4. ANÁLISIS DE LAS 4Ps .....	13
9.5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y OFERTA.....	18
9.6. ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN .....	25
9.7. ACCIONES DE PROMOCIÓN .....	26
9.8. CANAL DE DISTRIBUCIÓN.....	26
<b>10. ANÁLISIS OPERATIVO</b> .....	<b>27</b>
10.1. LOCALIZACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LAS INSTALACIONES.....	27
10.2. MÉTODO DE PRODUCCIÓN.....	27
10.3. CAPACIDAD INSTALADA.....	28
10.4. CADENA DE ABASTECIMIENTO, DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS .....	29
10.5. RECURSOS HUMANOS.....	30
<b>11. ANÁLISIS FINANCIERO</b> .....	<b>32</b>
11.1. INVERSIÓN INICIAL DEL PROYECTO .....	32
11.3. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS A 5 AÑOS.....	34
11.4. FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS.....	36
11.5. ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO .....	38
11.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD .....	41
11.7. ANÁLISIS DE LA TASA INTERNA DE RETORNO, ÍNDICE DE RENTABILIDAD, VALOR ACTUAL NETO, RETORNO DE LA INVERSIÓN .....	43
<b>12. VIABILIDAD DEL PROYECTO</b> .....	<b>45</b>
<b>13. BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>47</b>

## 2. JUSTIFICACIÓN

El desarrollo de un modelo de producción y comercialización de frutas deshidratadas es importante, debido a que propone una serie de ventajas para los productores agrícolas del país, que en la actualidad atraviesan por un sinnúmero de problemas, entre los cuales se puede destacar la carencia del conocimiento técnico y de los recursos económicos para darle mayor valor a sus productos; esto principalmente al modelo extractivista que han mantenido los empresarios ecuatorianos, causando gran dependencia de los recursos naturales no renovables del país (Liz, 2010).

Por esta razón, la idea de plantear un modelo de producción y comercialización de frutas deshidratadas, tendrá un impacto positivo en los ingresos de los agricultores también, quienes podrán emplear su cosecha en una actividad industrial que les generará ingresos acordes a la inversión que realicen para dicho proceso, dejando de lado la situación que les obligaba a venderle sus productos a los comerciantes que les pagaban precios por debajo de lo normal, lo cual se constituirá en la eliminación de una de las barreras que limitaban su crecimiento económico.

De esta forma, a través del aprovechamiento de su producción agrícola y en base al desarrollo de un modelo de empresa de producción de frutas deshidratadas, es posible fomentar el desarrollo socioeconómico de este sector, debido a que la generación de plazas de trabajo hace posible el acceso a mayores oportunidades de empleo y desarrollo de su talento y capacidades técnicas. Además, los beneficios en el campo tecnológico son múltiples, debido a las técnicas utilizadas para la producción de frutas deshidratadas, lo que podría incentivar la inversión tecnológica y la promoción de la investigación y desarrollo de nuevos productos, con características más sobresalientes que las actuales, y así

mejorar los niveles de competitividad y productividad a nivel regional y nacional, especialmente para enmarcarse en el contexto del cambio de matriz productiva que propone el gobierno nacional a través de su Plan Nacional de Desarrollo y herramientas como el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), que busca incorporar mayor valor a la producción local (SENPLADES, 2013).

En base a lo mencionado, se puede concluir que el proyecto que se pretende desarrollar generará múltiples ventajas, que de forma conjunta se constituyen en el impulso que necesitan los agricultores para llevar a cabo sus actividades productivas y de comercialización, bajo condiciones que no perjudiquen su labor ni que comprometan sus ingresos, generando fuentes de empleo, y ganando competitividad dentro del mercado en el que se desenvuelven.

### **3. PROBLEMA A RESOLVER**

La agricultura, siendo una actividad que requiere gran cantidad de mano de obra no calificada, suele presentar ciertas barreras en la promoción de una industria con mayor valor agregado como consecuencia de la falta de conocimientos técnicos y administrativos que les permitan a los pequeños productores agrícolas tener las herramientas adecuadas para lograr una adecuada industrialización de sus productos (El Universo, 2014). Además, la implementación de modelos de producción y comercialización con valor agregado, aún es materia nueva en el país, ya que muy pocos agricultores disponen de conocimiento, tecnología y de recursos necesarios para emprender micro negocios que les den mayor valor a su producción y desconocen de programas que les den apoyo financiero o asesoría para la conformación de empresas de economía popular y solidaria, como en la actualidad propone el Gobierno Nacional, con la finalidad de lograr un cambio en la matriz productiva (El Telégrafo, 2013).

Por otra parte, la propuesta de producir y comercializar frutas deshidratadas en la ciudad de Guayaquil se basa en un problema de malos hábitos alimenticios que se ha ido desarrollando en el país, pues de acuerdo a la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición realizada por el INEC (2012), revela que algunos trastornos alimenticios como retardo en talla, sobrepeso, obesidad, anorexia y la bulimia se constituyen en un hecho muy preocupante que está afectando a un segmento de la sociedad, el cual se encuentra comprendido por los niños y adolescentes que se obsesionan de manera equivocada en no subir de peso, provocando con estos métodos absurdos problemas de salud muy serios como son la desnutrición y la anemia (ENSANUT, 2013). De igual forma, un comunicado del Ministerio de Salud indicó que la mayoría de enfermedades cardiovasculares, como la hipertensión, diabetes tipo 2 y cáncer de mamas y colón, podrían prevenirse a través de una dieta adecuada y el ejercicio físico de al menos 30 minutos diarios (Presidencia de la República del Ecuador, 2013).

Por esta razón, se ve la imperiosa necesidad de implementar proyectos que promuevan el desarrollo del sector agrícola a través de modelos de producción que además de constituirse en una guía de para el crecimiento empresarial del sector, sirvan como instrumentos para adquirir la rentabilidad justa para el nivel de producción que realicen, contrarrestando así las diferentes situaciones problemáticas que se generan por la desinformación, poca representación y falta de recursos que afecta actualmente a dicha localidad rural y que sirve de soporte para contrarrestar los malos hábitos alimenticios de los ecuatorianos, empezando por la ciudad de Guayaquil.

#### **4. OBJETIVO GENERAL**

Establecer la factibilidad económica y financiera de la creación de una empresa productora de frutas deshidratadas en la ciudad de Guayaquil.

## 5. RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo propone el desarrollo de un modelo de negocios basado en la deshidratación de frutas, como una alternativa de consumo saludable para los habitantes de la ciudad de Guayaquil; además, se plantea como una opción importante para el cambio de la matriz productiva que en la actualidad está siendo impulsada por el Gobierno Nacional, con el propósito de promover mayor valor agregado en las industrias nacionales para innovar en productos que tengan un impacto positivo en el plano socioeconómico.

Es por ello que, a través de la creación de la empresa FRUTYCOPR se ha decidido aprovechar los recursos naturales del país, para diseñar un producto saludable y de mayor durabilidad, como es la fruta de deshidratada, en presentación de un kilo. Para comenzar, la empresa se ha enfocado en tres tipos de fruta: piña, mango y banano. La ventaja competitiva de la fruta deshidratada se manifiesta en la durabilidad del producto y en el mantenimiento prologando de sus propiedades nutritivas, de esta forma es mucho mejor que consumir una fruta sin ningún proceso porque éstas tienden a descomponerse con el paso del tiempo. La empresa se constituiría como sociedad anónima y contará con un total de cinco socios que aportarán con un capital de \$ 33,254.22 para financiar el 30% de la inversión total, la misma que asciende al monto de \$ 77,593.18. Con el desarrollo del análisis financiero, es posible establecer que el proyecto sería rentable si sus directivos aprovechan las ventajas de este producto y son capaces de comercializar un total de 1000 kilos mensuales de fruta, a un precio que fluctuaría entre \$ 15.00 y \$ 20.00 por kilo; situación que dejaría un retorno superior a la tasa de descuento calculada. De esta forma, en el siguiente trabajo se analizarán los puntos más importantes del plan de negocio para constatar su viabilidad.

## 6. MISIÓN Y VISIÓN

- **Visión:** Convertirse en la empresa guayaquileña, líder en la producción y comercialización de frutas deshidratadas, con miras a promover la exportación de estos productos, en el plano de cinco años de operaciones.
- **Misión:** Producir y comercializar un producto de calidad, comprometidos con la comunidad y el medio ambiente, a través del empleo de buenas prácticas de manufactura, que consolide un recurso humano capacitado, motivado y sobre todo socialmente responsable.

## 7. METAS

- Conseguir que las ventas crezca a una tasa de 5% anual, durante los primeros cinco años.
- Crear al menos una alianza estratégica tanto con productores agrícolas para el abastecimiento de las frutas, así como de una cadena de supermercados para la distribución del producto.
- Alcanzar que el proyecto genere una tasa interna de retorno superior a la expectativa de los inversionistas.

## 8. VIABILIDAD LEGAL

La compañía a constituirse tendrá el nombre de FRUTYCORP S.A., la misma que consistirá en una empresa productora y comercializadora de frutas deshidratadas. Bajo este contexto, el valor agregado de la compañía será el ofrecimiento una oportunidad tanto para los agricultores como para el público en general, a través del expendio de productos saludables para su cuerpo, especialmente que contribuyan en el mejoramiento de sus hábitos alimenticios mediante una dieta

equilibrada de frutas deshidratadas en donde se aprovechen los máximos nutrientes. Además, la compañía se creará bajo los parámetros de una sociedad anónima, según lo que indica la Ley de Compañías en su artículo 143:

**Art. 143.-** La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas. (Ley de Compañías, 1999)

De igual manera, en el presente estudio, la compañía anónima tendrá una Junta General de Accionistas, la misma que estará conformada por dos socios, ambos mayores de edad y con capacidad de obligarse y contratar, los cuales poseerán el total de todas las acciones del capital de la compañía. En el estatuto de constitución de la compañía constará:

1. El nombre de la empresa que se constituye es FRUTYCORP S.A.
2. El domicilio principal de la compañía queda ubicado en la ciudad de Guayaquil.
3. El objeto de la compañía es la producción y comercialización de frutas deshidratadas en la ciudad de Guayaquil.
4. La empresa podrá ejercer toda actividad mercantil, comercial y de inversiones relacionadas con su objetivo, realizar todos los actos y contratos permitidos por la ley. Podrá asociarse con otras instituciones u organizaciones públicas o privadas, personas

naturales y jurídicas, inclusive con otras compañías o establecer alianzas estratégicas.

5. El plazo de duración de la compañía es de cincuenta años, contados a partir de la inscripción de la constitución de la compañía en el Registro Mercantil; pero dicho plazo puede reducirse o ampliarse por acuerdo de la Junta General de Accionistas.
6. El paquete accionario de la compañía FRUTYCORP S.A. asciende a la cifra de \$ 32,420.22 (TREINTA Y DOS MIL CUATROCIENTOS VEINTE DÓLARES AMERICANOS CON VEINTIDOS CENTAVOS), divididos en 5 aportes equitativos del 20% lo que equivale a la cifra individual de \$ 6,484.04, tal como se describe a continuación:

**Tabla 1. Propiedad Accionaria**

<b><i>NOMBRES Y APELLIDOS</i></b>	<b><i>APORTE</i></b>	<b><i>% PARTICIPACIÓN</i></b>
<b>MARLYN GARZÓN</b>	\$ 6,484.04	20.00%
<b>SOCIO 2</b>	\$ 6,484.04	20.00%
<b>SOCIO 3</b>	\$ 6,484.04	20.00%
<b>SOCIO 4</b>	\$ 6,484.04	20.00%
<b>SOCIO 5</b>	\$ 6,484.04	20.00%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 32,420.22</b>	<b>100.00%</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

## **9. ANÁLISIS DE MERCADOS**

### **9.1. Mercado Objetivo**

La fruta ecuatoriana es dulce por el clima; y los empresarios relacionados con el negocio notaron el potencial de la deshidratación, para exportar hacia Canadá, EEUU, Alemania, Suiza, Inglaterra y Rusia, que son los países que más demandan este producto. Actualmente, hay un crecimiento del consumo interno, porque en el 2006 se procesaban cerca de 90 toneladas al año y en la actualidad son más de 600 toneladas las que se procesan en Ecuador (Coba, 2013)

El perfil del consumidor de este tipo de productos tiene ingresos medios y altos, porque son personas que pagan por productos de calidad. No obstante, los productores quieren promocionar más el consumo, ya que un paquete de 50 gramos cuesta en promedio USD 1,20. Es un precio accesible. Por ejemplo el caso de la compañía *“Isabelle Fruits”* de Guayaquil demuestra indicadores favorables en los que se aprecia el crecimiento del sector, por ejemplo ese valor agregado (fruta deshidratada) permitió que esta empresa pasara de procesar 3 toneladas mensuales en el 2006 a 13 toneladas al mes, durante el 2010, es decir un crecimiento del 400% en 4 años (Coba, 2013).

### **9.2. Análisis PESTAL**

#### **9.2.1. Político**

En el aspecto político, el país durante los últimos años se encuentra viviendo una estabilidad en lo referente a los procesos constitucionales enfocados a ejecutar cambios que beneficien los diversos aspectos políticos del país.

Uno de los puntos a destacar, es que se promueve el cuidado de la fauna y flora existente en el país, es importante, puesto que aquellos proyectos que se ejecuten con responsabilidad ambiental tienen gran aceptación por el gobierno, brindando las facilidades para impulsarlo y contribuir con el crecimiento del Estado.

### **9.2.2. Económico**

Existen algunos puntos que se deben analizar dentro del entorno económico del país, entre estos se encuentran el PIB, inflación, tasa de interés y riesgo país.

El PIB<sup>1</sup> resulta una de las variables más importantes de tipo macroeconómico, ya que permite establecer el crecimiento o recesión dentro de la economía de un país. Los últimos cinco años medidos con este indicador muestran un crecimiento anual, cuyo promedio es de 4.30%; este promedio es uno de los más altos de la región, lo que ha situado a la economía ecuatoriana como una de las más dinámicas de Sudamérica.

Fue el año 2011 el que contó con el valor más elevado, situándose en 7.80%; a partir de este año ha existido un decrecimiento mínimo hasta el año 2013, en el que se generó un 4.50%. A pesar de esto, los valores constantes del PIB han sido favorables, lo que puede indicar que las políticas puestas en marcha por parte del Gobierno Nacional han contribuido con el crecimiento de la economía del país.

El promedio inflacionario de los años entre 2012 y 2014 es de 3.46%, sin embargo, La inflación ha ido disminuyendo considerablemente, cerrando el año 2013 con un 2.70%, siendo una cifra importante, puesto que es una de las más bajas que se han presentado en la última década.

---

<sup>1</sup> Producto Interno Bruto

Por otra parte, el riesgo país, importante para definir el grado de riesgo para la inversión en un país, es positivo, ya que el Ecuador se encuentra en el puesto 519, luego de estar en el 615.

Finalmente, las tasas de interés en el país son dos: activa y pasiva; la primera se encuentra en 8.19%, mientras que la pasiva está en 5.19%; estas tasas han sufrido incrementos a partir de junio del presente año (Banco Central del Ecuador, 2014).

### **9.2.3. Social**

En lo referente al entorno social del país, un factor a destacar es la población económicamente activa, la cual dentro del periodo 2008-2014 ha sufrido un crecimiento, aumentando de 38.8% a 49.7%.

Así también el índice de confianza del consumidor sirve para identificar la confianza existente dentro del país en función de las condiciones económicas existentes; si el índice es alto, significa que los consumidores se encuentran más dispuestos a destinar recursos en la adquisición de bienes o servicios que necesiten. Durante los últimos seis años se ha observado un crecimiento, logrando ubicarse en un 45.3.

### **9.3.4. Tecnológico**

Según El Foro Económico Mundial, el Ecuador no posee la capacidad para aprovechar la tecnología que existe actualmente. Es también importante señalar que el país se encuentra en constante avance tecnológico y se posiciona en los primeros lugares de Sudamérica.

### 9.3. Análisis FODA



Elaboración: Autora

Fuente: Autora

### 9.4. Análisis de las 4Ps

El presente Plan de Marketing se basa en posicionar el producto dentro del mercado nacional como una alternativa nutritiva saludable. Las variables a analizar para el desarrollo de la propuesta serán las siguientes:

## **Producto:**

Las estrategias enfocadas al producto y su comercialización irán enfocadas estarán dirigidas hacia la exaltación de las cualidades del mismo, para que así pueda ser fácil y rápidamente reconocido por los potenciales consumidores. Los beneficios que brinda a la salud serán sus principales atributos, entre estos se encuentran los siguientes:

- Limpia y fortalece los dientes.
- Posee propiedades antioxidantes.
- Contribuye al control de las úlceras estomacales.
- Cuenta con una alta concentración de nutrientes.
- Facilita los procesos desinflamatorios.

Las estrategias a implementar serían las siguientes:

- Dotar al producto de una etiqueta que denote los valores de la empresa por medio de un logotipo, esto permitirá que el producto tenga una identidad propia, diferenciándolo de productos similares en el mercado.
- Dar las facilidades a los distribuidores de recibir el producto en el lugar que deseen, esto previo al acuerdo de un precio justo por el servicio.
- Maximizar el potencial del empaque colocando frases que muestren las bondades del producto como: “Igual de nutritivo que la fruta fresca” o “El sabor se mantiene por meses”.

Además, la presentación del producto y su imagen corporativa se describe de la siguiente manera:



Elaboración: Autora



Elaboración: Autora

## Precio

El precio resulta un factor transcendental para la rentabilidad del negocio, varios factores influyen al momento de otorgar uno y es por esto que se deben analizar algunos aspectos como:

- El costo de producción, mientras menor sea este, la rentabilidad será mayor; establecer un punto de equilibrio que permita mantener la estabilidad de los ingresos es de vital importancia para el desarrollo de una empresa.
- La demanda incide directamente al momento de aumentar o disminuir el precio, debido a las circunstancias que hagan que varíe.
- La competencia existente en el mercado puede causar que el precio de introducción del nuevo producto sea menor para poder ingresar más rápidamente.

Las estrategias de precio a implementar serán las siguientes:

- Ofrecer descuentos a aquellos intermediarios que adquieran el producto en cantidades considerables.
- Brindar descuentos a los intermediarios al realizar el pago inmediato de cantidades importantes del producto.
- Una vez establecido el producto en el mercado se puede implementar un aumento en el precio para poder obtener un mejor margen de utilidad.
- Ingresar con un precio importante para así aprovechar de las compras realizadas por la novedad del producto.

## **Plaza**

Los puntos de venta en los que el producto se encontrará conforman la plaza del producto, así como también la forma en la que distribuido o trasladado hacia los puntos de venta. El objetivo de posicionar el producto es captar al cliente potencial mediante la ubicación del mismo en establecimientos relacionados con la nutrición y la salud. Se utilizarán las siguientes estrategias:

- Posicionar el producto en sitios donde se expendan frutas en su estado natural, otorgándole la característica a nuestro producto de que son un complemento al consumo de frutas de manera tradicional.
- Establecer agentes distribuidores que sirvan para ampliar la cobertura del producto.
- Acercar el producto a los clientes mediante la visita a los clientes intermediarios, para así asegurar el conocimiento del producto.
- Ofrecer el producto mediante llamadas telefónicas, correos electrónicos o visitas personales; esto asegurará la difusión del mismo entre los intermediarios.
- Contar con vehículos que permitan distribuir los productos a los intermediarios y reducir tiempos de entrega.

## **Promoción**

La promoción tiene como fin persuadir y recordar en el consumidor la existencia del producto, para que con esto se decida a realizar la compra del mismo.

Las estrategias de promoción según el producto a utilizar serán las siguientes:

- Establecer fechas en las que la demanda del producto sea inferior a la media y dar tickets de descuento por la adquisición de cierta cantidad de producto.
- Establecer paquetes de duo o tripacks que representen un descuento del 20% del total del valor del producto.
- Tener presencia en eventos relacionados con la nutrición y salud, esto acercará al producto a la imagen de comida saludable y brindará la posibilidad de ser conocidos por una mayor cantidad de clientes potenciales.

- Crear un puesto de degustación en los supermercados donde se expendia el producto, esto estimulará la compra impulsiva del producto, generando picos altos en los periodos de ventas.
- Pautar publicidad en diarios de la ciudad, donde se presente el producto y se refieran los lugares de adquisición del mismo.
- Realizar un evento en el cual se cuente con la presencia de medios y público en general para mostrar las bondades y dar a conocer las características del producto.



**Elaboración: Autora**

### 9.5. Análisis de la demanda y oferta

En lo concerniente a la investigación se ha podido identificar a un grupo de productores (10) y exportadores de frutas (24) como la piña, que están asociados a la Asociación de Productores de Piña del Ecuador (ASOPIÑA) y que están registrados como exportadores según el Servicio Ecuatoriano de Aduanas del Ecuador (SENAE). Los cuales se presentan a continuación:

<b>PRODUCTORES AGRÍCOLAS</b>	<b>EXPORTADORES (SENAE)</b>
1. TERRA SOL CORP. S.A.	1. B2B ECUADOR S.A.
2. AGROINDUSTRIAL EL EDEN "AGROEDEN" CIA. LTDA.	2. BANACONT S.A.
3. AGROINDUSTRIAL LA ESPERANZA S.A.	3. ECUASINCERIDAD S.A.
4. AGROPEREZ	4. ECUDELI S.A.
5. SAN FRANCISCO	5. LATINOAMERICAN PERISHABLES DEL ECUADOR S.A.
6. HDA. SANTA CLARA	6. FRUTA NOVA S.A. LAFRUTANOSA
7. SSMO COMX S.C.C.	7. FRUTECUA S.A.
8. SIEMBRA NUEVA S.A.	8. ECUAHACIENDAS S.A.
9. SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL "AGRÍCOLA KARLITA"	9. HEALTHYFARMS S.A.
10. AGRÍCOLA OLEAS VEGA S.A.	10. HERMANAS UBILLA MENDOZA HUBIMEZA S.A.
	11. HUMANY CARE ECUADOR S.A.
	12. INVERSIONISTA MABIS S.A.
	13. JORCORP S.A.
	14. LIZZARD S.A.
	15. NELFRANCE EXPORT S.A.
	16. PIÑALINDA S.A.
	17. PIÑAS RICAS DEL ECUADOR S.A.
	18. PRONEBAN S.A.
	19. REYBANPAC S.A.
	20. RIBAKI S.A.
	21. TERRAFÉRTIL S.A.
	22. TERRAFRESCO S.A.
	23. TROPICAL FRUIT EXPORT S.A.
	24. VIMTICORP. S.A.

**Elaboración: SENAE, 2014**

**Fuente: Autora**

Para el correspondiente estudio de mercado se utilizó como población objetivo a la ciudad de Guayaquil y la PEA perteneciente a su población urbana que es de 1'245.977 (SENPLADES, 2014). Con esto se obtuvo una muestra de 84 personas, donde se encontraron hallazgos importantes como los que se presenta a continuación:

Para el cálculo de la muestra se aplicó la fórmula estadística para poblaciones finitas, la cual se describe de la siguiente manera:

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

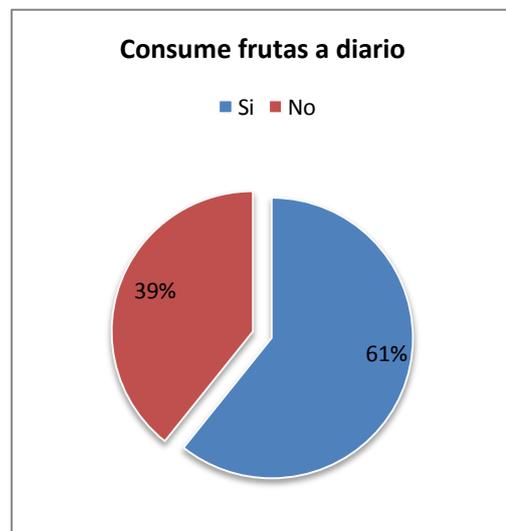
n/c=	90%	n =	$\frac{Z^2 (p)(q)(N)}{(N-1) e^2 + Z^2 (p)(q)}$
z=	1.65		
p=	50%		
q=	50%		
N=	1,245,977	n =	$\frac{(1.65)^2 (0.50) (0.50) (1245977)}{(1245977- 1) (0.05)^2 + (1.65)^2(0.50)(0.50)}$
e=	9%		
n=	?	n =	$\frac{848043.10}{10093.09}$
		n =	84

Fuente: Autora

- **Resultados de las encuestas:**

### 1. *¿Consume frutas a diario?*

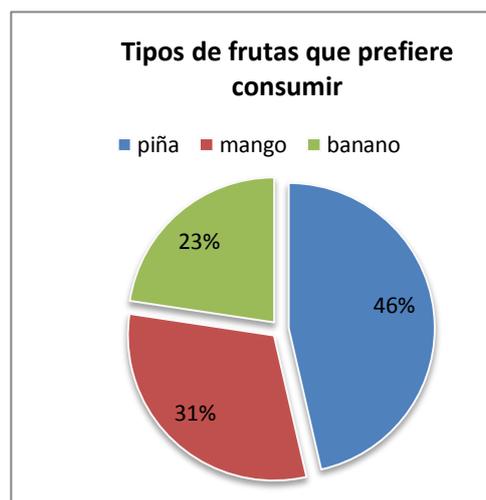
En lo que respecta a esta pregunta se pudo determinar que el 61% de los encuestados manifestó consumir frutas diariamente, lo que representa una oportunidad de mercado interesante debido a que la mayoría de personas que consumen frutas, buscan obtener las proteínas y azúcares que necesita el organismo, a través de productos sanos y naturales.



Elaboración: Autora

**2. ¿Podría indicar, cuál de las siguientes frutas consume con mayor frecuencia?**

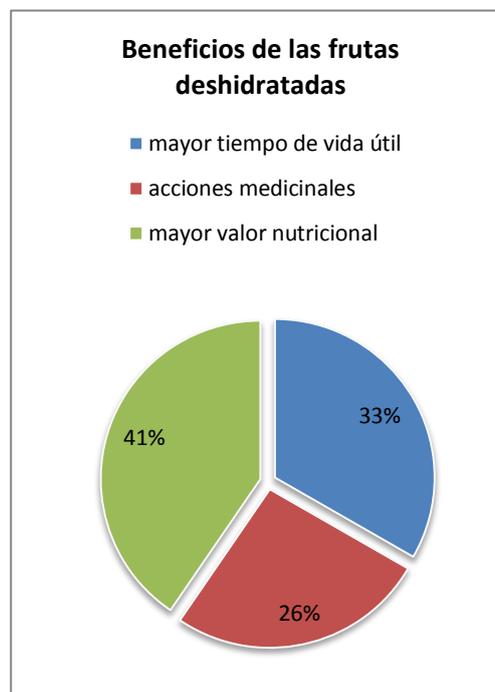
El resultado de esta pregunta permite establecer que la piña es la fruta que mayor preferencia tiene entre los consumidores, con un 46% de participación.



Elaboración: Autora

**3. ¿Podría mencionar cual es el beneficio principal que usted puede identificar sobre las frutas deshidratadas?**

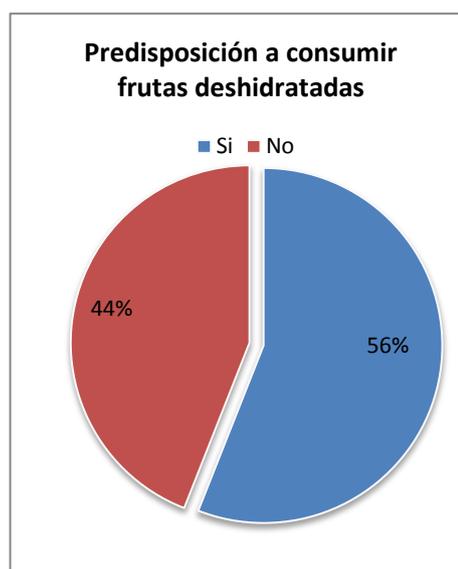
En relación a esta pregunta, se pudo constatar que la mayoría de personas encuestadas (41%), considera que el principal beneficio de las frutas deshidratadas es la conservación de sus valores nutricionales, puesto que al quitarle el agua de la fruta, se alarga su vida útil y así evita que se pudra en el corto plazo.



Elaboración: Autora

#### 4. ¿Estaría dispuesto a consumir frutas deshidratadas?

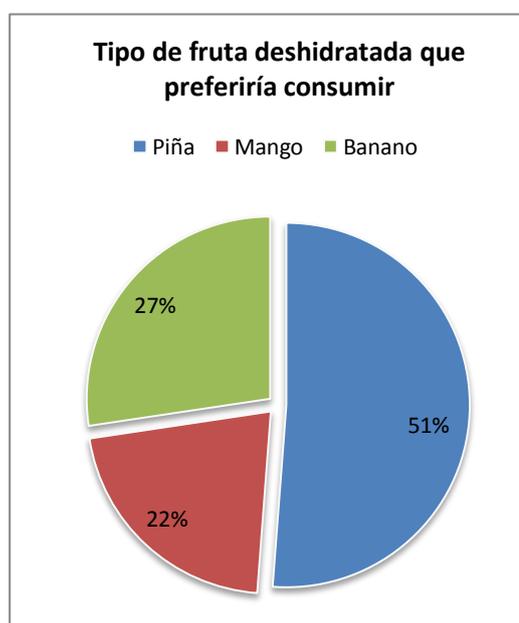
El resultado de esta pregunta muestra que el 56% de los encuestados sí estaría dispuesto a consumir frutas deshidratadas, debido a que consideran que tienen un valor agregado que las hace más duraderas, en relación a las frutas sin ningún proceso. De esta forma, es posible consumir productos deshidratados, sin el temor que se pudran con el paso del tiempo.



Elaboración: Autora

#### 5. ¿Cuál de las siguientes frutas estaría dispuesto a consumir con mayor frecuencia?

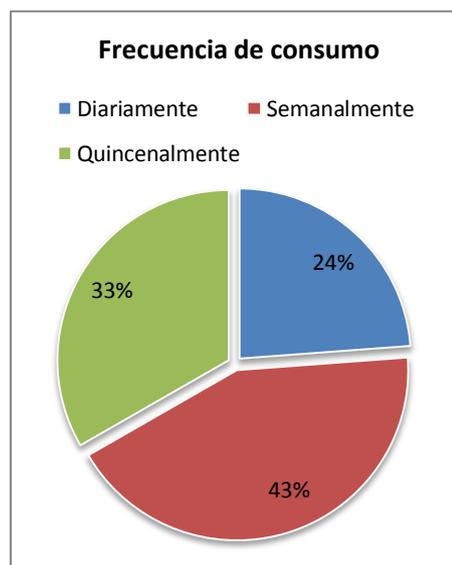
Los resultados de esta pregunta permiten establecer que el 51% de los encuestados prefiere a la piña como principal producto deshidratado, porque consideran que su sabor y textura es superior a las otras frutas que al ser deshidratadas cambian un poco de aspecto.



Elaboración: Autora

**6. ¿Con qué frecuencia estaría dispuesto a consumir frutas deshidratadas?**

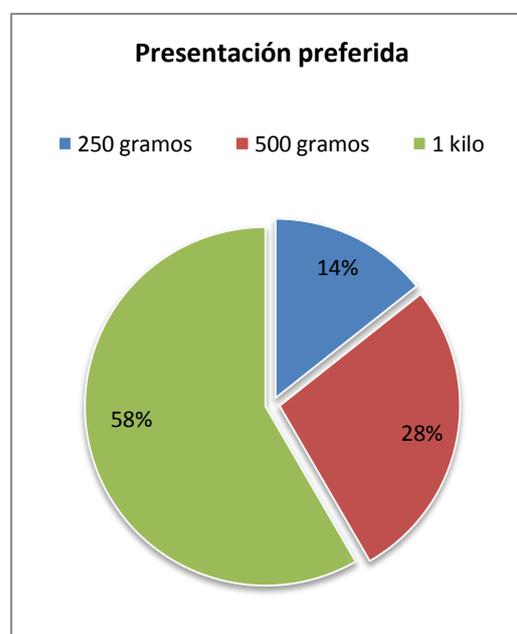
Los encuestados manifestaron que estarían dispuestos a consumir fruta deshidratada con una frecuencia semanal, puesto que el 41% optó por esta respuesta.



Elaboración: Autora

**7. ¿Podría indicar cuál sería su presentación preferida, sobre el producto deshidratado?**

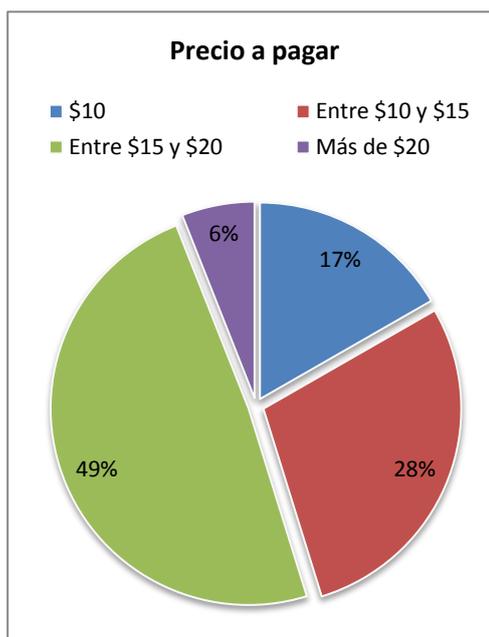
Tomando en cuenta que este tipo de producto se expende a presentaciones de muy bajo peso y a gran valor, la gente manifestó que quizás el consumo al mayoreo resultaría más económico y por esa razón optaron por elegir la presentación de un Kilo, además que en la actualidad no se vende este producto de esta manera; por tanto, podría representar un factor de diferenciación respecto a los competidores existentes.



Elaboración: Autora

**8. ¿Cuál es el precio que estaría dispuesto a pagar por el Kilo de fruta deshidratada?**

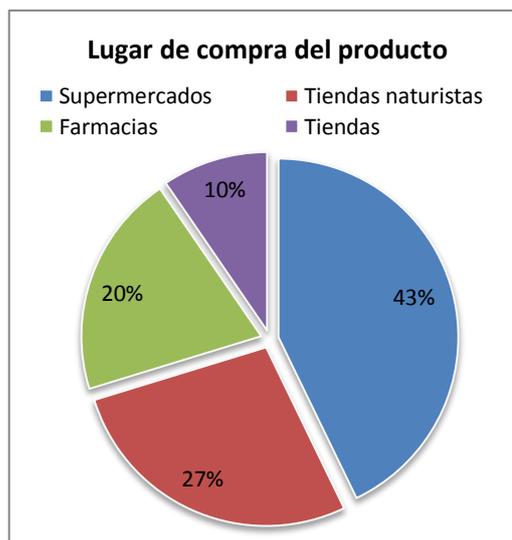
Como se puede observar en la gráfica, la mayoría de encuestados (49%) estaría dispuesta a pagar un precio entre \$ 15.00 y \$ 20.00 por kilo, considerando que en la actual presentación el kilo de la fruta deshidratada sería aproximadamente de \$ 50.00, aspecto que también generaría una ventaja competitiva en costos y precio, frente a los competidores existentes.



**Elaboración: Autora**

**9. ¿Podría indicar los puntos de venta donde se le haría más fácil adquirir este producto?**

De acuerdo a la opinión del 43% de encuestados, se pudo considerar que los supermercados serían la opción de venta más favorable para el expendio de los productos deshidratados.



**Elaboración: Autora**

## **Conclusiones de la investigación:**

- Según la investigación de mercado realizada, se puede observar que el 61% consume frutas de manera regular, así como un 56% estaría dispuesto a consumir frutas deshidratadas, siendo la piña la que posee mayor aceptación.
- La frecuencia con que se consumiría el producto sería mayoritariamente de manera semanal, aunque las opciones de hacerlo diariamente y quincenalmente no se encuentran muy alejadas en cuanto a porcentajes (43%, 33% y 24%).
- La presentación ha sido un aspecto a destacar, puesto que el 58% de los encuestados optó por la presentación de 1 kilo, estando dispuestos a pagar en su mayor parte entre \$15 y \$20, prefiriendo adquirir el producto en supermercados y tiendas naturistas. Finalmente, El porcentaje que opinó sobre qué tan de acuerdo estarían de incluir el producto en su dieta diaria, alcanzó de manera apositiva el 80% entre aquellos que se mostraban de acuerdo o totalmente de acuerdo.

### **9.6. Estrategia de diferenciación**

La estrategia de diferenciación a utilizar se basará en la presentación del producto, es decir la cantidad de producto que contendrá, diferenciándolo de los productos existente actualmente en el mercado, los cuales poseen presentaciones de 50 gramos, mientras que la presentación del producto propuesto será de 1 kilo. Esto permitirá establecer el producto no como un pequeño snack, sino como un producto de consumo masivo.

## 9.7. Acciones de promoción

Las acciones de promoción estarán dirigidas al consumidor y al público en general debido a dos motivos:

- **Comunicación al consumidor:** Esta estará enfocada a fidelizar clientes, esto por medio de la exaltación de los beneficios del producto, esto también irá dirigido a los intermediarios, para que así puedan transmitir ese mensaje al cliente final.
- **Comunicación al público en general:** El mensaje será el de mostrar que el producto es saludable e invitar a que sea parte de la dieta regular de las personas, esto se generará mediante la publicada pauta en los diarios y el evento de presentación del producto.

## 9.8. Canal de distribución

El canal de distribución a utilizar será un canal corto para que así el producto llegue de la manera más rápida hasta el consumidor final y poder alcanzar una mayor cobertura de mercado. Este tipo de comercio permitirá obtener un mayor margen de ganancia, ya que se abastecerá a cadenas mayoristas y tiendas minoristas; además de que otro beneficio generado será la disminución de costos por el exceso de transacciones.



**Elaboración: Autora**

## 10. ANÁLISIS OPERATIVO

### 10.1. Localización y descripción de las instalaciones

Las instalaciones se encontrarán ubicadas en el sector de “La Prosperina” en la ciudad de Guayaquil, esto debido a la facilidad de transporte hacia distintos puntos de la ciudad.



Fuente: Google maps

### 10.2. Método de producción

El método de producción será el siguiente:

- **Recepción de materia prima y selección:** Se recibe la materia prima y se realiza un proceso para verificar la calidad del producto, estado de madurez y especificaciones sanitarias como: fruta malograda, aparición de insectos y putrefacción.
- **Selección y clasificación:** Se desecha la fruta que se encuentre malograda o con algún imperfecto, en este paso la fruta es clasificada por tamaño y estado de madurez.

- **Pesado:** Se pesa la cantidad exacta de fruta que será ingresada al proceso de deshidratación y según la fruta se pesarán su cáscara, pepas y corazón.
- **Lavado y desinfección:** La fruta es sumergida en una batea con agua para su respectivo lavado, lo que permite eliminar polvo y partículas extrañas; luego es sumergida en una solución desinfectante por 5 minutos, luego de esto se lava con agua potable para eliminar todo resto de químicos.
- **Pelado:** El pelado se realiza con cuchillos de acero inoxidable sobre una mesa de igual material.
- **Cortado:** Se corta la fruta en trozos de igual espesor para controlar los niveles de deshidratación y lograr que el producto final posea uniformidad.

### 10.3. Capacidad instalada

La capacidad instalada de la empresa se presenta a continuación:

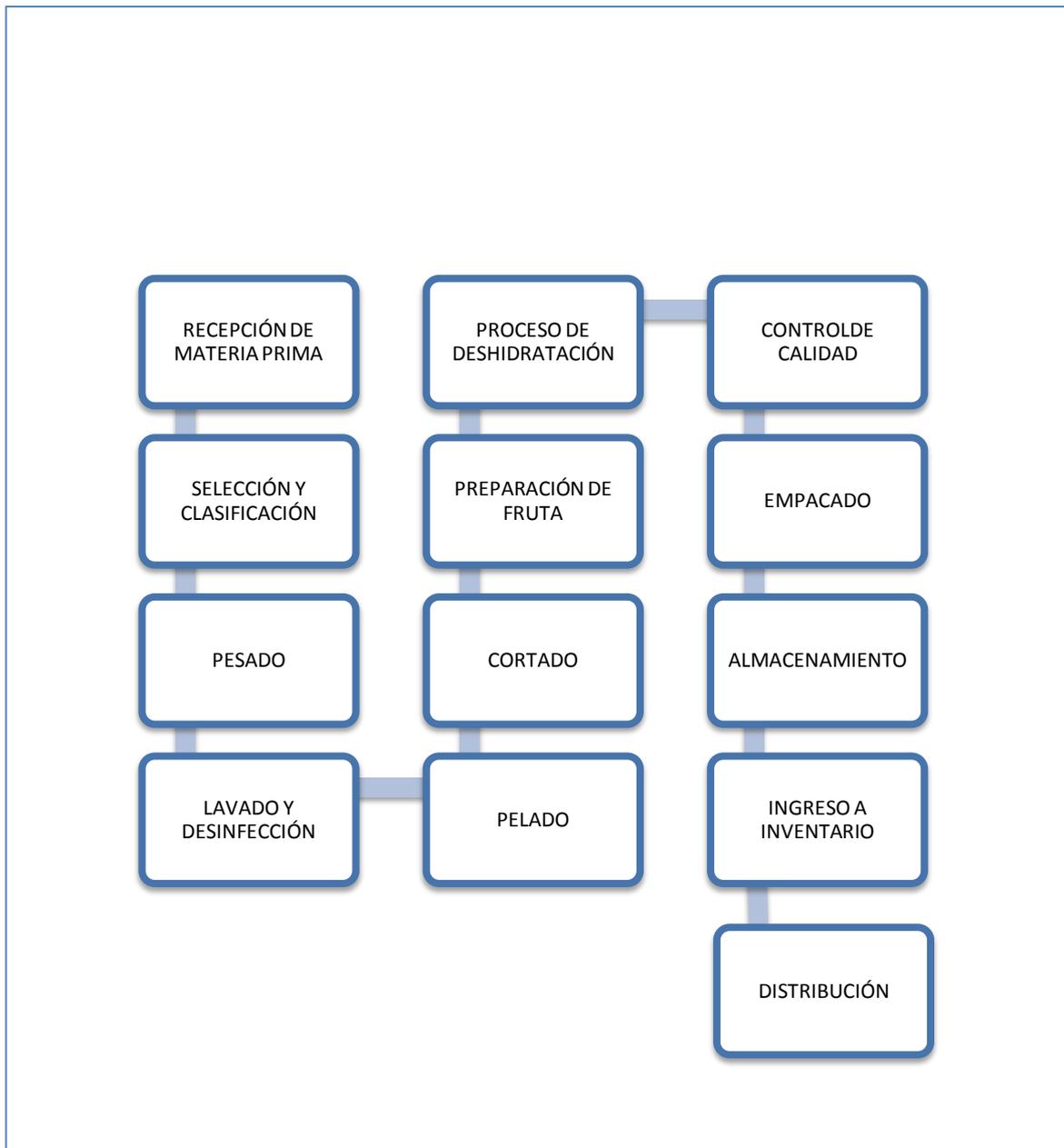
DETALLE	CAPACIDAD MES	% PRODUCTO	% META	AÑO 1
PIÑA DESHIDRATADA	2000	30%	50%	3600
MANGO DESHIDRATADO	2000	30%	50%	3600
BANANO DESHIDRATADO	2000	40%	50%	4800
<b>PROMEDIO</b>	<b>2000</b>	<b>100%</b>	<b>50%</b>	<b>12000</b>

DETALLE	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PIÑA DESHIDRATADA	3780	3969	4167	4376
MANGO DESHIDRATADO	3780	3969	4167	4376
BANANO DESHIDRATADO	5040	5292	5557	5834
<b>PROMEDIO</b>	<b>12600</b>	<b>13230</b>	<b>13892</b>	<b>14586</b>

Fuente: Autora

Elaboración: Autora

#### 10.4. Cadena de abastecimiento, diagrama de flujo de procesos

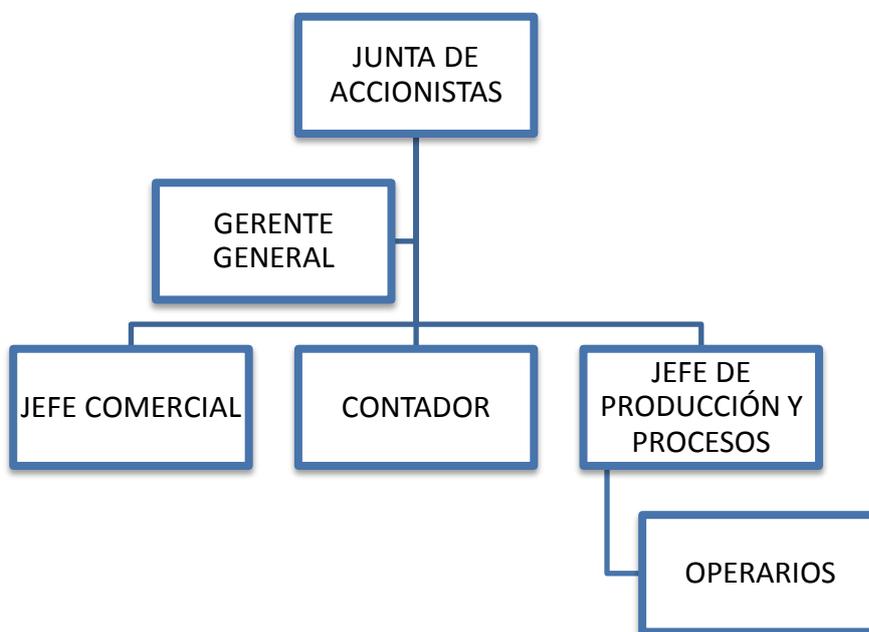


Fuente: Autora

Elaboración: Autora

## 10.5. Recursos humanos

El organigrama de la empresa estará conformado de la siguiente manera:



Fuente: Autora

Elaboración: Autora

Las funciones de cada uno de los jefes de área se presentan a continuación:

<b>CARGO:</b>	<b>SUELDO:</b>
GERENTE GENERAL	\$1,200.00
<b>Descripción del cargo</b>	
Es el representante legal de la empresa y debe supervisar, controlar y dirigir todas las actividades de la empresa, delegando las correspondientes responsabilidades a sus subalternos; velando por que se cumplan de manera eficiente los objetivos de la organización.	

Elaboración: Autora

<b>CARGO:</b> CONTADOR	<b>SUELDO:</b> \$1,000.00
<b>Descripción del cargo</b>	
<p>Debe analizar y ejecutar todas las decisiones financieras de la empresa, realizar los pagos correspondientes, así como administrar de manera eficiente los recursos financieros de la empresa para cumplir los objetivos trazados por la misma. Además, debe elaborar balances que permitan conocer el estado financiero de la empresa.</p>	

**Elaboración: Autora**

<b>CARGO:</b> JEFE COMERCIAL Y LOGISTICA	<b>SUELDO:</b> \$750.00
<b>Descripción del cargo</b>	
<p>Es el encargado de elaborar planes estratégicos que permitan el posicionamiento de la empresa dentro del mercado, también debe implementar objetivos de ventas que sean los más adecuados para los canales de distribución elegidos; es el encargado de llevar a cabo las negociaciones de la empresa con los potenciales clientes.</p>	

**Elaboración: Autora**

<b>CARGO:</b> JEFE DE PRODUCCIÓN Y PROCESOS	<b>SUELDO:</b> \$800.00
<b>Descripción del cargo</b>	
<p>Debe elaborar presupuestos operativos y estar al tanto del mantenimiento de los equipos a utilizar, garantizando la operatividad de estos. Está a cargo de diseñar políticas de higiene y seguridad laboral destinadas al personal de la empresa.</p>	

**Elaboración: Autora**

## 11. ANÁLISIS FINANCIERO

### 11.1. Inversión Inicial del proyecto

Descripción	Valor	% participación
<b><i>Inversión en Activos Fijos</i></b>		
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$ 41,200.00	38.12%
VEHICULOS	\$ 38,500.00	35.63%
MUEBLES Y ENSERES	\$ 5,400.00	5.00%
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2,585.00	2.39%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 5,800.00	5.37%
<b><i>Inversión en Activos Diferidos</i></b>		
Gastos Legales de Constitución	\$ 1,650.00	1.53%
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 900.00	0.83%
<b><i>Inversión en Activos Corrientes</i></b>		
Capital de Trabajo: Costo Operativo	\$ 2,061.56	1.91%
Capital de Trabajo: Gasto de Administración	\$ 9,430.84	8.73%
Capital de Trabajo: Gasto de Venta	\$ 540.00	0.50%
<b>Inversión Inicial Total del Proyecto</b>	<b>\$ 108,067.40</b>	<b>100.00%</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

Para la puesta en marcha del proyecto se ha considerado una inversión inicial equivalente a \$ 108,067.40, la misma que estará destinada para la adquisición de activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo. Como se observa en la tabla descrita en la parte superior, las maquinarias, equipos y vehículos tienen la mayor participación sobre el total de inversión (38.12% y 35.63% respectivamente).

## 11.2. Financiamiento de la inversión

Descripción	Financiamiento	
	Recursos Propios	Préstamo Bancario
	<b>30%</b>	<b>70%</b>
<b><i>Inversión en Activos Fijos</i></b>		
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$ 12,360.00	\$ 28,840.00
VEHICULOS	\$ 11,550.00	\$ 26,950.00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1,620.00	\$ 3,780.00
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 775.50	\$ 1,809.50
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 1,740.00	\$ 4,060.00
	\$ -	\$ -
<b><i>Inversión en Activos Diferidos</i></b>		
Gastos Legales de Constitución	\$ 495.00	\$ 1,155.00
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 270.00	\$ 630.00
	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -
<b><i>Inversión en Activos Corrientes</i></b>		
Capital de Trabajo: Costo Operativo	\$ 618.47	\$ 1,443.09
Capital de Trabajo: Gasto de Administración	\$ 2,829.25	\$ 6,601.59
Capital de Trabajo: Gasto de Venta	\$ 162.00	\$ 378.00
<b>Inversión Inicial Total del Proyecto</b>	<b>\$ 32,420.22</b>	<b>\$ 75,647.18</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

Para el financiamiento de la inversión se han destinado recursos propios en un 30% en relación al total de la inversión; mientras que el saldo, sería financiado a través de un préstamo bancario, el mismo que sería solicitado a la Corporación Financiera Nacional (CFN). De esta forma, el aporte de los socios es equivalente a \$ 32,420.22 y el monto del capital de préstamo asciende a la cifra de \$ 75,647.18, la misma que será financiada a una tasa de interés del 10.75% a un plazo de cinco años (60 meses) con cuotas mensuales fijas de \$ 1,635.34; dejando un total de intereses por \$ 22,473.05 en dicho período de tiempo<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Ver detalles de la tabla de amortización del préstamo en los anexos.

### 11.3. Estado de resultados proyectados a 5 años

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Netas	\$ 208,800.00	\$ 219,240.00	\$ 237,516.67	\$ 257,316.95	\$ 278,767.85
Costos Operativos	\$ 58,098.68	\$ 59,944.76	\$ 61,849.51	\$ 63,814.78	\$ 65,842.49
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 150,701.32</b>	<b>\$ 159,295.24</b>	<b>\$ 175,667.16</b>	<b>\$ 193,502.17</b>	<b>\$ 212,925.36</b>
Gastos de Operación					
Gastos Administrativos	\$ 113,170.08	\$ 116,766.06	\$ 120,476.30	\$ 124,304.44	\$ 128,254.21
Gastos de Venta	\$ 6,480.00	\$ 6,685.90	\$ 6,898.35	\$ 7,117.54	\$ 7,343.70
Depreciaciones	\$ 18,671.83	\$ 18,671.83	\$ 18,671.83	\$ 16,738.50	\$ 16,738.50
Amortizaciones	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 510.00	\$ 510.00
Total Gastos de Operación	\$ 138,831.91	\$ 142,633.79	\$ 146,556.48	\$ 148,670.48	\$ 152,846.41
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>\$ 11,869.41</b>	<b>\$ 16,661.44</b>	<b>\$ 29,110.68</b>	<b>\$ 44,831.69</b>	<b>\$ 60,078.95</b>
Gastos Financieros	\$ 7,548.60	\$ 6,184.58	\$ 4,666.48	\$ 2,976.91	\$ 1,096.48
<b>Utilidad Antes de Participación</b>	<b>\$ 4,320.81</b>	<b>\$ 10,476.86</b>	<b>\$ 24,444.19</b>	<b>\$ 41,854.79</b>	<b>\$ 58,982.47</b>
Participación de Trabajadores (15%)	\$ 648.12	\$ 1,571.53	\$ 3,666.63	\$ 6,278.22	\$ 8,847.37
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 3,672.69</b>	<b>\$ 8,905.33</b>	<b>\$ 20,777.56</b>	<b>\$ 35,576.57</b>	<b>\$ 50,135.10</b>
Impuesto a la Renta (22%)	\$ 807.99	\$ 1,959.17	\$ 4,571.06	\$ 7,826.84	\$ 11,029.72
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 2,864.70</b>	<b>\$ 6,946.16</b>	<b>\$ 16,206.50</b>	<b>\$ 27,749.72</b>	<b>\$ 39,105.38</b>

Elaboración: Autora

Fuente: Autora

El Estado de Pérdidas y Ganancias, presenta el resultado final de la operación del negocio, puesto que aquí se hace una liquidación del total de ingresos versus el total de gastos con el propósito de determinar si hubo una utilidad o pérdida.

De acuerdo a los cálculos realizados en el análisis financiero<sup>3</sup>, se puede determinar que el proyecto dejaría un ingreso total entre \$ 208,800.00 y \$ 278,767.85, como resultado de la venta de los productos: piña, mango y banano deshidratado, cuyo precio de introducción por kilo para el primer período sería de \$ 20.00, \$ 18.00 y \$ 15.00 respectivamente, sufriendo un incremento del precio en función a la inflación de los últimos dos años, que equivale en promedio a 3.18%. Asimismo, el total de unidades a comercializarse sería de 2.000 kilos mensuales cuya participación de ventas sería la siguiente: 30% para piña, 30% para mango y 40% para banano.

En lo que respecta al total de costos y gastos de operación, se puede apreciar un incremento de estos valores a partir del segundo período; esto se debe a que se le ha aplicado el índice de inflación promedio de 2012-2014, el cual es 3.18%. De esta forma, la diferencia entre los ingresos, costos y gastos, deja una utilidad operacional que fluctúa entre \$ 11,869.41 y \$ 60,078.95 para los primeros cinco años de operaciones. Posteriormente, se hace el descuento de los gastos financieros (no operacionales), pago de participación de utilidades a trabajadores (15%) y el pago del impuesto a la renta (22%), dejando una utilidad neta de \$ 2,864.70 para el primer año, la misma que mejorará en la medida que los ingresos también vayan mejorando, hasta alcanzar la cifra de \$ 39,105.38 en el quinto período de operaciones.

---

<sup>3</sup> Ver cálculos de ventas y precios de los productos en los anexos.

#### 11.4. Flujo de caja proyectado a 5 años

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b><u>Ingresos Operativos:</u></b>						
Ventas Netas		\$ 208,800.00	\$ 219,240.00	\$ 237,516.67	\$ 257,316.95	\$ 278,767.85
<b><u>Egresos Operativos:</u></b>						
Costos Operativos		\$ 58,098.68	\$ 59,944.76	\$ 61,849.51	\$ 63,814.78	\$ 65,842.49
Gastos Administrativos		\$ 113,170.08	\$ 116,766.06	\$ 120,476.30	\$ 124,304.44	\$ 128,254.21
Gastos de Venta		\$ 6,480.00	\$ 6,685.90	\$ 6,898.35	\$ 7,117.54	\$ 7,343.70
Participación de Trabajadores		\$ -	\$ 648.12	\$ 1,571.53	\$ 3,666.63	\$ 6,278.22
Impuesto a la Renta		\$ -	\$ 807.99	\$ 1,959.17	\$ 4,571.06	\$ 7,826.84
Subtotal		\$ 177,748.76	\$ 184,852.84	\$ 192,754.86	\$ 203,474.45	\$ 215,545.47
<b>Flujo Operativo</b>		<b>\$ 31,051.24</b>	<b>\$ 34,387.16</b>	<b>\$ 44,761.81</b>	<b>\$ 53,842.50</b>	<b>\$ 63,222.39</b>
<b><u>Ingresos No Operativos:</u></b>						
Inversión Fija	\$ (93,485.00)					
Inversión Diferida	\$ (2,550.00)					
Inversión Corriente	\$ (12,032.40)					
<b>Valor de Desecho del Proyecto</b>						<b>\$ 16,024.90</b>
<b><u>Egresos No Operativos:</u></b>						
Pago de Capital del Préstamo		\$ (12,075.45)	\$ (13,439.47)	\$ (14,957.56)	\$ (16,647.14)	\$ (18,527.57)
Pago de Intereses del Préstamo		\$ (7,548.60)	\$ (6,184.58)	\$ (4,666.48)	\$ (2,976.91)	\$ (1,096.48)
<b>Flujo Neto Generado</b>	<b>\$ (108,067.40)</b>	<b>\$ 11,427.19</b>	<b>\$ 14,763.12</b>	<b>\$ 25,137.76</b>	<b>\$ 34,218.45</b>	<b>\$ 59,623.24</b>
Saldo Inicial de Caja	\$ 12,032.40	\$ 12,032.40	\$ 23,459.59	\$ 38,222.71	\$ 63,360.47	\$ 97,578.92
<b>Saldo Final de Caja</b>	<b>\$ 12,032.40</b>	<b>\$ 23,459.59</b>	<b>\$ 38,222.71</b>	<b>\$ 63,360.47</b>	<b>\$ 97,578.92</b>	<b>\$ 157,202.16</b>

Elaboración: Autora

Fuente: Autora

Las cifras descritas en el Flujo de Caja, presentan una situación similar a la del Estado de Pérdidas y Ganancias, con la salvedad que en este análisis sólo se utilizan rubros que significan un desembolso real de dinero, y el tiempo que realmente ingresan o salen de la empresa. Por ejemplo, dentro de este análisis se excluyen los gastos de depreciación y amortización de activos por considerarse valores netamente para efectos contables, ya que no necesariamente significa que ese valor está saliendo de la empresa, sino que más bien ese ha sido el valor que dicho activo ha ido perdiendo con el paso del tiempo. Otra diferencia puede notarse en el período de pago de la participación de utilidades a trabajadores y el impuesto a la renta, los mismos que si bien son declarados al término del período contable, estos valores en realidad son cancelados durante el primer trimestre del siguiente período en curso. Es por eso que se aprecia que recién en el año 2 del flujo de caja se han cancelado \$ 648.12 por concepto de participación de trabajadores y \$ 807.99 por concepto de impuesto a la renta.

Además, dentro de este flujo también se considera el valor de la inversión inicial (\$ 108,607.40), el pago del capital del préstamo y el valor de desecho del proyecto, que se compone del valor el libro del período 5 de los activos fijos y la recuperación del capital de trabajo (\$ 16,024.90), de esta forma, el flujo de caja generado entre el período 1 y 5 oscilaría entre \$ 11,427.19 y \$ 59,623.24, dejando un saldo final de caja de \$ 157,202.16 durante los cinco primeros años, asumiendo que no se reparten los dividendos de los accionistas, ya que en este tiempo se busca recuperar la inversión.

<i>Valor de Desecho del Proyecto</i>	
Recuperación de activos al año 5	\$ 3,992.50
Recuperación de capital de trabajo al año 5	\$ 12,032.40
<b>Total</b>	<b>\$ 16,024.90</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

## 11.5. Análisis del punto de equilibrio

Para el análisis del punto de equilibrio es necesario contar con las siguientes variables:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>CANTIDADES</b>	12000.00	12600.00	13230.00	13891.50	14586.08
<b>COSTOS FIJOS TOTALES</b>	\$ 119,650.08	\$ 123,451.96	\$ 127,374.65	\$ 131,421.98	\$ 135,597.91
<b>COSTOS VARIABLES</b>	\$ 58,098.68	\$ 59,944.76	\$ 61,849.51	\$ 63,814.78	\$ 65,842.49
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	\$ 7,548.60	\$ 6,184.58	\$ 4,666.48	\$ 2,976.91	\$ 1,096.48
<b>PRECIO DE VENTA</b>	\$ 17.67	\$ 17.67	\$ 18.23	\$ 18.81	\$ 19.40
<b>COSTO VARIABLE UNITARIO</b>	\$ 4.84	\$ 4.76	\$ 4.67	\$ 4.59	\$ 4.51

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

Debido a que la situación financiera de la empresa varía en cada período, es necesario hacer un cálculo por cada año, tomando los datos previamente descritos. Así, con la aplicación de la fórmula ( $PE Q = \text{Costos Fijos} / \text{PVP unitario} - \text{Costo Variable Unitario}$ ) se obtiene que la empresa en el primer período debería vender un total de 8.740, 78 kilos de frutas a un precio promedio de -\$ 17.67 para que los ingresos equiparen a los costos totales y así no existan pérdidas (\$ 154,420.47). El mismo cálculo debe hacerse para los años posteriores.

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1	
PCQ (unidades) =	\$ 112,101.48
	\$ 12.83
PCQ (unidades) =	8,740.78
PC (Ingresos) =	\$ 154,420.47

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2	
PEQ (unidades) =	<u>\$ 117,267.38</u> \$ 12.91
PEQ (unidades) =	9,084.05
PE (Ingresos) =	\$ 160,484.96

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3	
PEQ (unidades) =	<u>\$ 122,708.16</u> \$ 13.55
PEQ (unidades) =	9,053.89
PE (Ingresos) =	\$ 165,034.61

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 4	
PEQ (unidades) =	<u>\$ 128,445.07</u> \$ 14.21
PEQ (unidades) =	9,036.89
PE (Ingresos) =	\$ 169,958.72

**Elaboración: Autora**

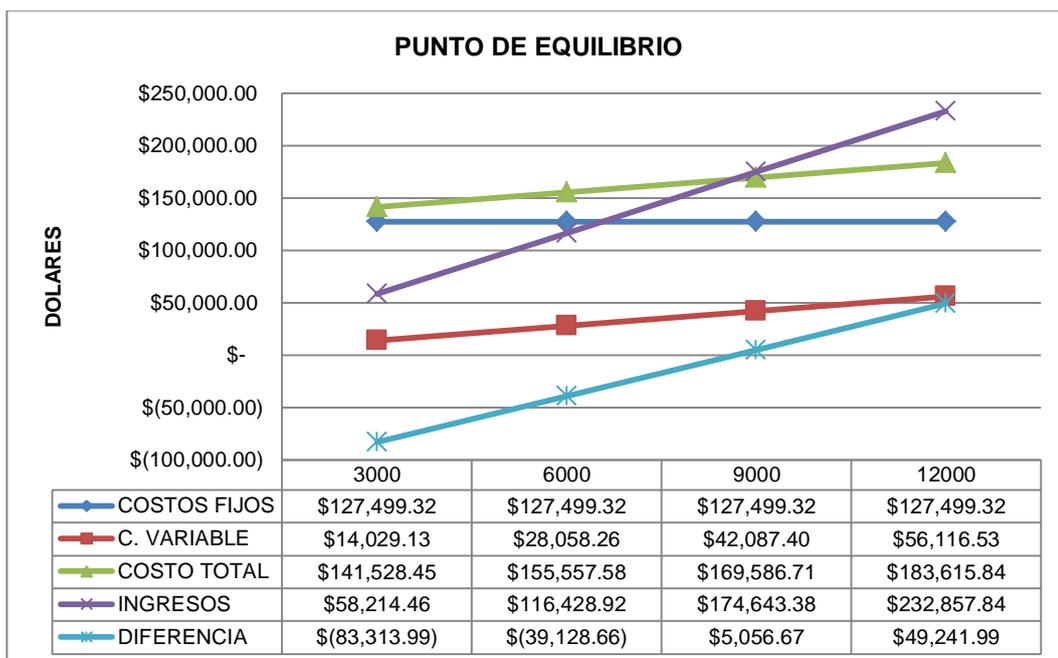
**Fuente: Autora**

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5	
PEQ (unidades) =	\$ 134,501.43 \$ 14.89
PEQ (unidades) =	9,032.55
PE (Ingresos) =	\$ 175,274.93

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

Con los datos obtenidos, se puede realizar un promedio del punto de equilibrio anual y se observa que en promedio la empresa debe vender cerca de 9.000 kilos de fruta al año o un ingreso superior a \$ 158 mil dólares para llegar al punto de equilibrio.



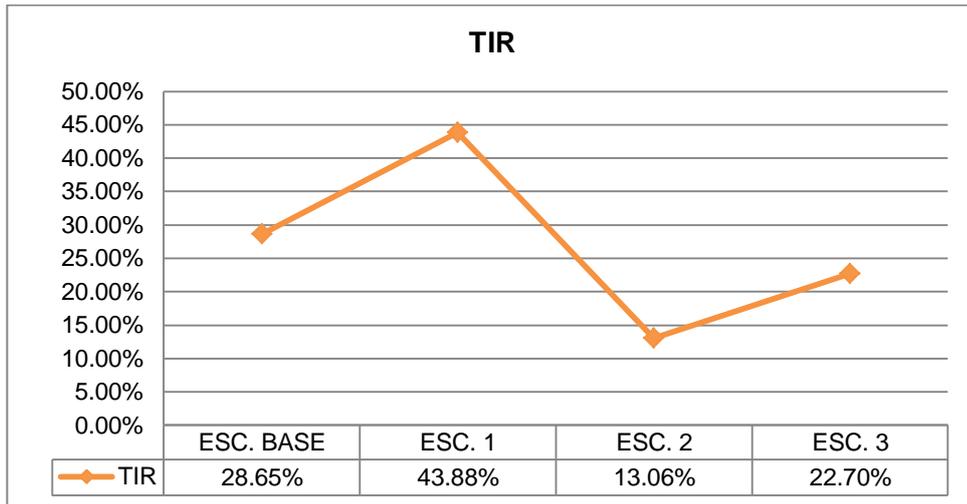
**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

## 11.6. Análisis de sensibilidad

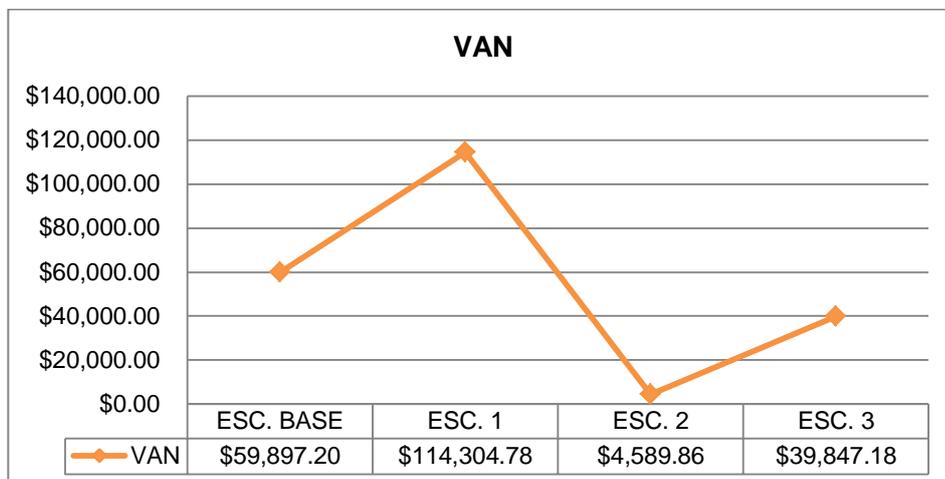
Para el análisis de sensibilidad se consideraron los cambios que podría sufrir la TIR y VAN si se afectan ciertas variables como las ventas, gastos e inversión y así hacer un análisis comparativo con el escenario base. Los escenarios planteados fueron los siguientes:

- Escenario 1: las ventas se incrementan 10%, en caso de ocurrir este evento, la TIR del proyecto pasaría de 28.65% a 43.88%, lo significaría una mejora importante de la rentabilidad del negocio. Por su parte el VAN subiría hasta \$ 114,304.70.
- Escenario 2: los gastos operativos se incrementan en 10%, si este evento se da, la rentabilidad de la empresa se vería afectada al punto que la TIR del proyecto estaría casi al mismo nivel que su tasa de descuento, siendo esta equivalente a 13.06%, mientras que el VAN sería \$ 4,589.86.
- Escenario 3: la inversión se incrementa en 10%, en caso de que este evento ocurra, la rentabilidad no se vería muy afectada, ya que los cambios en la TIR y VAN sería de 22.70% y \$ 39,847.18 respectivamente, destacando que en los tres escenarios establecidos el proyecto seguiría siendo rentable; sin embargo, hay que tomar medidas con la finalidad de evitar que los gastos suban 10% o más cada año, puesto que eso significaría la pérdida de la rentabilidad del negocio. A continuación se presentan las gráficas que resumen esta situación:



**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**



**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

### 11.7. Análisis de la tasa interna de retorno, índice de rentabilidad, valor actual neto, retorno de la inversión

En relación al análisis de rentabilidad del proyecto, es importante mencionar que de acuerdo a los flujos obtenidos se han podido realizar dos análisis: uno para la rentabilidad de los inversionistas y otro para el proyecto en general, además porque el proyecto consta de dos fuentes de financiamientos.

En primera instancia, el análisis de la rentabilidad de los inversionistas ha sido calculado empleando el aporte propio (\$ 32,420.22) versus los flujos de caja netos generados. Dejando como resultado una TIR de 55.71% para los inversionistas y un VAN de \$ 48,019.43 para los primeros cinco períodos de operaciones, donde su aporte sería recuperado a partir del tercer período, donde ya se aprecia un PAYBACK (retorno) positivo. Asimismo, vale destacar que para el cálculo de la tasa de descuento se aplicó el método del Capital Asset Pricing Model (CAPM) tal como se presenta a continuación:

#### ***ANALISIS TIR Y VAN DE LOS INVERSIONISTAS***

DESCRIPCION	FLUJOS NETOS	PAYBACK
AÑO 0	-\$32,420.22	-\$32,420.22
AÑO 1	\$11,427.19	-\$20,993.02
AÑO 2	\$14,763.12	-\$6,229.91
AÑO 3	\$25,137.76	\$18,907.85
AÑO 4	\$34,218.45	\$53,126.31
AÑO 5	\$59,623.24	\$112,749.55

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

CÁLCULO DEL CAPM	
$Kr = Krf + \beta ( Km - Krf ) + i$	
Krf (tasa libre de riesgo) =	1.52%
Km (rendimiento de mercado) =	7.45%
$\beta$ (beta del mercado) =	1.18
Tasa de interes pasiva	5.18%
<b>Kr (tasa esperada de retorno) =</b>	<b>13.69%</b>
ANALISIS DE RENTABILIDAD	
TMAR	13.69%
TIR	55.71%
VAN	\$58,019.43

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

Finalmente, para el análisis de rentabilidad del proyecto se utilizó la inversión total (\$ 108,067.40) versus los flujos operativos y se determinó que la rentabilidad del proyecto sería de 28.65%, el VAN sería de \$ 59,897.20 y el período de recuperación sería en el tercer año. Es importante explicar que para el cálculo de la tasa de descuento de este análisis se utilizó el método del Costo Capital Promedio Ponderado, el mismo que combina las tasas de descuento del inversionista (CAPM) y la tasa de interés del préstamo bancario, con la finalidad de hallar una tasa única, que en este caso dio como resultado 11.63%. A continuación se presentan los resultados obtenidos:

#### **ANALISIS TIR Y VAN DEL PROYECTO**

DESCRIPCION	FLUJOS NETOS	PAYBACK
AÑO 0	-\$108,067.40	-\$108,067.40
AÑO 1	\$31,051.24	-\$77,016.16
AÑO 2	\$34,387.16	-\$42,628.99
AÑO 3	\$44,761.81	\$2,132.82
AÑO 4	\$53,842.50	\$55,975.32
AÑO 5	\$79,247.29	\$135,222.60

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

### **CALCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL**

<b>FUENTE</b>	<b>INVERSION</b>	<b>PESO</b>	<b>TASA</b>	<b>PONDERACION</b>
Recursos Propios	\$ 32,420.22	30.00%	13.69%	4.11%
Préstamo Bancario	\$ 75,647.18	70.00%	10.75%	7.53%
<b>TMAR</b>				<b>11.63%</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

<b>ANALISIS DE RENTABILIDAD</b>	
<b>TMAR</b>	<b>11.63%</b>
<b>TIR</b>	<b>28.65%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$59,897.20</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

## **12. VIABILIDAD DEL PROYECTO**

Como resultado del trabajo realizado se puede establecer las siguientes conclusiones:

1. El mercado objetivo al cual estará dirigido el presente trabajo, cuenta con un perfil de consumidor cuyos ingresos son medios y altos, puesto que están dispuestos a pagar un mayor valor por un producto de calidad, considerando que el kilo de fruta deshidratada se comercializará a un precio entre \$ 15.00 y \$ 20.00, que es el valor que más o menos se comercializa en el mercado local, donde empresas como "Isabelle Fruits" están teniendo poco a poco una importante participación, especialmente en el plano de exportación a países de la Unión Europea. Además, un aspecto favorable en la investigación de mercado radica en que se puede observar que el 61% de los encuestados consume frutas de manera regular, así

como un 56% estaría dispuesto a consumir frutas deshidratadas, siendo la piña la que posee mayor aceptación.

2. En lo concerniente al plan operativo, se ha podido establecer que la empresa se contará con una capacidad instalada de producción de 2.000 kilos al mes, lo que equivale a 24.000 kilos anuales (24 toneladas). Sin embargo, considerando que la empresa FRUTYCORP es nueva en el mercado, se ha decidido plantear un escenario de venta con una meta de 50% de la capacidad total, para posteriormente ir incrementando la producción en la medida que lo requiera la demanda. Es así como la producción variaría entre 12 toneladas y 14.5 toneladas para los primeros cinco años de operaciones.
3. Finalmente, en el plano financiero se pudo constatar que el proyecto es rentable, ya que desde el punto de vista del inversionista la rentabilidad obtenida sería de 55.71%, mientras que el proyecto total en conjunto dejaría un retorno de 28.65%, los cuales están por encima de la tasa de descuento o expectativa de retorno. Además, que la inversión sería recuperada a partir del tercer año de operaciones. De esta forma, es posible constatar la viabilidad de llevar a cabo este proyecto, debido a que existe una oportunidad de mercado que debe ser aprovechada, más aún ahora que existe poca competencia.

### 13. BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central del Ecuador. (2014). *Estadísticas Macroeconómicas: Reporte a Mayo 2014*. Quito: Dirección de Estadística Económica.
- Coba, O. (6 de junio de 2013). *Seis empresas exportarán frutas deshidratadas*. Obtenido de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/seis-empresas-exportaran-frutas-deshidratadas-582955.html>
- El Telégrafo. (30 de septiembre de 2013). *Cambiar la matriz productiva y dignificar el trabajo son los ejes del Plan*. Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/cambiar-la-matriz-productiva-y-dignificar-el-trabajo-son-los-ejes-del-plan.html>
- El Universo. (4 de enero de 2014). *Sector agropecuario espera una recuperación en el 2014*. Obtenido de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/01/04/nota/1980076/sector-agropecuario-espera-recuperacion-2014>
- ENSANUT. (2013). *Encuesta Nacional de Salud y Nutrición*. Quito: Ministerio de Salud Pública. Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Sociales/ENSANUT/Publicacion%20ENSANUT%202011-2013%20tomo%201.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/ENSANUT/Publicacion%20ENSANUT%202011-2013%20tomo%201.pdf)
- Ley de Compañías. (1999). *CODIFICACION DE LA LEY DE COMPAÑIAS*. Obtenido de [http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4\\_ecu\\_comp.pdf](http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4_ecu_comp.pdf)
- Liz, A. (27 de Agosto de 2010). *El Ecuador, principales problemas en 3 sectores básicos: agricultura, industria y comercio internacional*. Obtenido de El desarrollo de un modelo de producción y comercialización de frutas deshidratadas es importante, debido a que propone una serie de ventajas para los productores agrícolas del país, que en la actualidad carecen del conocimiento técnico y de los recursos
- Presidencia de la República del Ecuador. (28 de septiembre de 2013). *Ecuador combate mortalidad por malos hábitos de vida y alimentación*. Obtenido de <http://www.presidencia.gob.ec/ecuador->

combate-mortalidad-por-malos-habitos-de-vida-y-mala-  
alimentacion/

SENPLADES. (2013). *Transformación de la matriz productiva: revolución productiva a través del conocimiento y talento humano*. Quito: Ediecuatorial.

SENPLADES. (21 de Febrero de 2014). *Ficha Guayas*. Obtenido de [http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/0901\\_GUAYAQUIL\\_GUAYAS.pdf](http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/0901_GUAYAQUIL_GUAYAS.pdf)

## ANEXOS

### Anexo 1. Análisis Financiero

#### Inversión Fija para compra de activos

Categoría	Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Subtotal
	Hidroinmensor con batea de lavado y desinfeccion	1	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00
	Pausterizadora	1	\$ 16,700.00	\$ 16,700.00
	Envasador de frutas y dosificador	1	\$ 9,500.00	\$ 9,500.00
	Equipamiento de laboratorio	1	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
<b>MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>	<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 41,200.00</b>
	Camion HINO MAVESA SERIES 350	1	\$ 38,500.00	\$ 38,500.00
<b>VEHICULOS</b>	<b>SUB TOTAL</b>			<b>\$ 38,500.00</b>
	Sillas ejecutivas	5	\$ 180.00	\$ 900.00
	Sillas de secretaria	5	\$ 45.00	\$ 225.00
	Sillas para visitas	5	\$ 15.00	\$ 75.00
	Escritorios Ejecutivos	5	\$ 320.00	\$ 1,600.00
	Archivadores	6	\$ 250.00	\$ 1,500.00
	Counter de recepcion	1	\$ 600.00	\$ 600.00
	Tander para clientes	2	\$ 250.00	\$ 500.00
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>SUB TOTAL</b>			<b>\$ 5,400.00</b>
	Telefono de fax	1	\$ 200.00	\$ 200.00
	Telefono	5	\$ 75.00	\$ 375.00
	Dispensador de Agua	2	\$ 180.00	\$ 360.00
	Acondicionador de aire 12000 btu	1	\$ 700.00	\$ 700.00
	Acondicionador de aire 24000 btu	1	\$ 950.00	\$ 950.00
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>	<b>SUB TOTAL</b>			<b>\$ 2,585.00</b>
	Computadora Desktop	5	\$ 800.00	\$ 4,000.00
	Impresora Multifuncional	2	\$ 150.00	\$ 300.00
	Laptop	2	\$ 750.00	\$ 1,500.00
<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>	<b>SUB TOTAL</b>			<b>\$ 5,800.00</b>
<b>TOTAL INVERSION INICIAL ACTIVOS FIJOS</b>				<b>\$ 93,485.00</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

### Inversión en Activos Diferidos

Descripción	Cantidad	V. Unitario	Subtotal
<b><i>Gastos Legales de Constitución</i></b>			
Aprobación del nombre de la compañía	1	\$ -	\$ -
Integración de la cuenta capital	1	\$ 800.00	\$ 800.00
Elevar escritura pública	1	\$ 175.00	\$ 175.00
Aprobación de la escritura pública	1	\$ -	\$ -
Anotaciones marginales	1	\$ -	\$ -
Publicación en diarios	1	\$ 50.00	\$ 50.00
Inscripción de la constitución de la cía en el Registro Mercantil	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Nombramiento del representante legal	1	\$ -	\$ -
Inscripción del nombramiento del representante en el R. Merc.	1	\$ 125.00	\$ 125.00
Certificado de Seguridad del Cuerpo de Bomberos	1	\$ 50.00	\$ 50.00
Obtención del RUC	1	\$ -	\$ -
Registro del Empleador en el IESS	1	\$ 150.00	\$ 150.00
Obtención del permiso de funcionamiento en el Municipio	1	\$ 50.00	\$ 50.00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 1,650.00</b>
<b><i>Gastos de Instalación y Adecuación</i></b>			
Adecuación de Oficina, limpieza, pintura	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Desarrollo de página web	1	\$ 400.00	\$ 400.00
Desarrollo de Fan Page	1	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 900.00</b>
<b>Total Gastos de Pre Operación</b>			<b>\$2,550.00</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

<b>INSTITUCION FINANCIERA:</b>	<b>CFN</b>
<b>MONTO:</b>	<b>\$ 75,647.18</b>
<b>TASA:</b>	<b>10.75%</b>
<b>PLAZO:</b>	<b>5</b>
<b>FRECUENCIA PAGO:</b>	<b>12</b>
<b>CUOTA MENSUAL:</b>	<b>\$ 1,635.34</b>

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO	AMORTIZACION
0				\$ 75,647.18
1	\$ 957.66	\$ 677.67	\$ 1,635.34	\$ 74,689.51
2	\$ 966.24	\$ 669.09	\$ 1,635.34	\$ 73,723.27
3	\$ 974.90	\$ 660.44	\$ 1,635.34	\$ 72,748.37
4	\$ 983.63	\$ 651.70	\$ 1,635.34	\$ 71,764.74
5	\$ 992.44	\$ 642.89	\$ 1,635.34	\$ 70,772.29
6	\$ 1,001.34	\$ 634.00	\$ 1,635.34	\$ 69,770.96
7	\$ 1,010.31	\$ 625.03	\$ 1,635.34	\$ 68,760.65
8	\$ 1,019.36	\$ 615.98	\$ 1,635.34	\$ 67,741.29
9	\$ 1,028.49	\$ 606.85	\$ 1,635.34	\$ 66,712.81
10	\$ 1,037.70	\$ 597.64	\$ 1,635.34	\$ 65,675.10
11	\$ 1,047.00	\$ 588.34	\$ 1,635.34	\$ 64,628.11
12	\$ 1,056.38	\$ 578.96	\$ 1,635.34	\$ 63,571.73
13	\$ 1,065.84	\$ 569.50	\$ 1,635.34	\$ 62,505.89
14	\$ 1,075.39	\$ 559.95	\$ 1,635.34	\$ 61,430.50
15	\$ 1,085.02	\$ 550.31	\$ 1,635.34	\$ 60,345.48
16	\$ 1,094.74	\$ 540.59	\$ 1,635.34	\$ 59,250.74
17	\$ 1,104.55	\$ 530.79	\$ 1,635.34	\$ 58,146.19
18	\$ 1,114.44	\$ 520.89	\$ 1,635.34	\$ 57,031.74
19	\$ 1,124.43	\$ 510.91	\$ 1,635.34	\$ 55,907.32
20	\$ 1,134.50	\$ 500.84	\$ 1,635.34	\$ 54,772.81
21	\$ 1,144.66	\$ 490.67	\$ 1,635.34	\$ 53,628.15
22	\$ 1,154.92	\$ 480.42	\$ 1,635.34	\$ 52,473.23
23	\$ 1,165.26	\$ 470.07	\$ 1,635.34	\$ 51,307.97
24	\$ 1,175.70	\$ 459.63	\$ 1,635.34	\$ 50,132.26
25	\$ 1,186.24	\$ 449.10	\$ 1,635.34	\$ 48,946.03
26	\$ 1,196.86	\$ 438.47	\$ 1,635.34	\$ 47,749.17
27	\$ 1,207.58	\$ 427.75	\$ 1,635.34	\$ 46,541.58
28	\$ 1,218.40	\$ 416.94	\$ 1,635.34	\$ 45,323.18
29	\$ 1,229.32	\$ 406.02	\$ 1,635.34	\$ 44,093.86
30	\$ 1,240.33	\$ 395.01	\$ 1,635.34	\$ 42,853.53
31	\$ 1,251.44	\$ 383.90	\$ 1,635.34	\$ 41,602.09
32	\$ 1,262.65	\$ 372.69	\$ 1,635.34	\$ 40,339.44
33	\$ 1,273.96	\$ 361.37	\$ 1,635.34	\$ 39,065.48
34	\$ 1,285.38	\$ 349.96	\$ 1,635.34	\$ 37,780.10
35	\$ 1,296.89	\$ 338.45	\$ 1,635.34	\$ 36,483.21
36	\$ 1,308.51	\$ 326.83	\$ 1,635.34	\$ 35,174.70
37	\$ 1,320.23	\$ 315.11	\$ 1,635.34	\$ 33,854.47
38	\$ 1,332.06	\$ 303.28	\$ 1,635.34	\$ 32,522.41
39	\$ 1,343.99	\$ 291.35	\$ 1,635.34	\$ 31,178.42
40	\$ 1,356.03	\$ 279.31	\$ 1,635.34	\$ 29,822.39
41	\$ 1,368.18	\$ 267.16	\$ 1,635.34	\$ 28,454.22
42	\$ 1,380.43	\$ 254.90	\$ 1,635.34	\$ 27,073.78

43	\$	1,392.80	\$	242.54	\$	1,635.34	\$	25,680.98
44	\$	1,405.28	\$	230.06	\$	1,635.34	\$	24,275.70
45	\$	1,417.87	\$	217.47	\$	1,635.34	\$	22,857.83
46	\$	1,430.57	\$	204.77	\$	1,635.34	\$	21,427.26
47	\$	1,443.38	\$	191.95	\$	1,635.34	\$	19,983.88
48	\$	1,456.31	\$	179.02	\$	1,635.34	\$	18,527.57
49	\$	1,469.36	\$	165.98	\$	1,635.34	\$	17,058.20
50	\$	1,482.52	\$	152.81	\$	1,635.34	\$	15,575.68
51	\$	1,495.81	\$	139.53	\$	1,635.34	\$	14,079.88
52	\$	1,509.20	\$	126.13	\$	1,635.34	\$	12,570.67
53	\$	1,522.72	\$	112.61	\$	1,635.34	\$	11,047.95
54	\$	1,536.37	\$	98.97	\$	1,635.34	\$	9,511.58
55	\$	1,550.13	\$	85.21	\$	1,635.34	\$	7,961.45
56	\$	1,564.02	\$	71.32	\$	1,635.34	\$	6,397.43
57	\$	1,578.03	\$	57.31	\$	1,635.34	\$	4,819.41
58	\$	1,592.16	\$	43.17	\$	1,635.34	\$	3,227.24
59	\$	1,606.43	\$	28.91	\$	1,635.34	\$	1,620.82
60	\$	1,620.82	\$	14.52	\$	1,635.34	\$	(0.00)
		<b>\$ 75,647.18</b>	<b>\$ 22,473.05</b>	<b>\$ 98,120.23</b>				

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

ACTIVO FIJO	VALOR USD	VIDA UTIL	DEPRECIACION ANUAL	AÑO 1
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$ 41,200.00	5	\$ 8,240.00	\$ 8,240.00
VEHICULOS	\$ 38,500.00	5	\$ 7,700.00	\$ 7,700.00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 5,400.00	10	\$ 540.00	\$ 540.00
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 2,585.00	10	\$ 258.50	\$ 258.50
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 5,800.00	3	\$ 1,933.33	\$ 1,933.33
<b>DEPRECIACION TOTAL</b>			<b>\$ 18,671.83</b>	<b>\$ 18,671.83</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

ACTIVO DIFERIDOS	VALOR USD	VIDA UTIL	AMORTIZACION ANUAL	AÑO 1
Gastos Legales de Constitución	\$ 1,650.00	5	\$ 330.00	\$ 330.00
Gastos de Instalación y Adecuación	\$ 900.00	5	\$ 180.00	\$ 180.00
<b>AMORTIZACION TOTAL</b>			<b>\$ 510.00</b>	<b>\$ 510.00</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

**PERSONAL ADMINISTRATIVO**

<b>CARGO</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Sueldo Base</b>	<b>Mensual</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Gerente General	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00	\$ 15,840.00	\$ 17,424.00	\$ 19,166.40	\$ 21,083.04
Contador	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00	\$ 13,200.00	\$ 14,520.00	\$ 15,972.00	\$ 17,569.20
Jefe de Produccion	1	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 9,600.00	\$ 10,560.00	\$ 11,616.00	\$ 12,777.60	\$ 14,055.36
Jefe Comercial y Logistica	1	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 9,000.00	\$ 9,900.00	\$ 10,890.00	\$ 11,979.00	\$ 13,176.90
Asistente de Gerencia	1	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 5,400.00	\$ 5,940.00	\$ 6,534.00	\$ 7,187.40	\$ 7,906.14
Asistente Contable	1	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 5,400.00	\$ 5,940.00	\$ 6,534.00	\$ 7,187.40	\$ 7,906.14
Asesor Comercial	1	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 4,800.00	\$ 5,280.00	\$ 5,808.00	\$ 6,388.80	\$ 7,027.68
Asistente de Logistica	2	\$ 400.00	\$ 800.00	\$ 9,600.00	\$ 10,560.00	\$ 11,616.00	\$ 12,777.60	\$ 14,055.36
<b>Subtotal</b>	<b>9</b>	<b>\$ 5,450.00</b>	<b>\$ 5,850.00</b>	<b>\$ 70,200.00</b>	<b>\$ 77,220.00</b>	<b>\$ 84,942.00</b>	<b>\$ 93,436.20</b>	<b>\$ 102,779.82</b>
<b><i>Beneficios Sociales</i></b>								
XIII Sueldo			\$ 487.50	\$ 5,850.00	\$ 6,435.00	\$ 7,078.50	\$ 7,786.35	\$ 8,564.99
XIV Sueldo			\$ 255.00	\$ 3,060.00	\$ 3,366.00	\$ 3,702.60	\$ 4,072.86	\$ 4,480.15
Fondo de Reserva			\$ 487.31	\$ 5,847.66	\$ 6,432.43	\$ 7,075.67	\$ 7,783.24	\$ 8,561.56
Vacaciones			\$ 243.75	\$ 2,925.00	\$ 3,217.50	\$ 3,539.25	\$ 3,893.18	\$ 4,282.49
Aporte Patronal (12.15%)			\$ 710.78	\$ 8,529.30	\$ 9,382.23	\$ 10,320.45	\$ 11,352.50	\$ 12,487.75
Aporte Personal IESS (9.35%)			\$ 546.98	\$ 6,563.70	\$ 7,220.07	\$ 7,942.08	\$ 8,736.28	\$ 9,609.91
<b>Total Sueldo + Beneficios Sociales</b>		<b>\$ 5,450.00</b>	<b>\$ 7,487.36</b>	<b>\$ 89,848.26</b>	<b>\$ 98,833.09</b>	<b>\$ 108,716.39</b>	<b>\$ 119,588.03</b>	<b>\$ 131,546.84</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

**PERSONAL OPERATIVO**

<b>CARGO</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Sueldo Base</b>	<b>Mensual</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Asistente de produccion	3	\$ 340.00	\$ 1,020.00	\$ 12,240.00	\$ 13,464.00	\$ 14,810.40	\$ 16,291.44	\$ 17,920.58
<b>Subtotal</b>	<b>3</b>	<b>\$ 340.00</b>	<b>\$ 1,020.00</b>	<b>\$ 12,240.00</b>	<b>\$ 13,464.00</b>	<b>\$ 14,810.40</b>	<b>\$ 16,291.44</b>	<b>\$ 17,920.58</b>
<b><i>Beneficios Sociales</i></b>								
XIII Sueldo			\$ 85.00	\$ 1,020.00	\$ 1,122.00	\$ 1,234.20	\$ 1,357.62	\$ 1,493.38
XIV Sueldo			\$ 85.00	\$ 1,020.00	\$ 1,122.00	\$ 1,234.20	\$ 1,357.62	\$ 1,493.38
Fondo de Reserva			\$ 85.00	\$ 1,019.96	\$ 1,121.96	\$ 1,234.15	\$ 1,357.57	\$ 1,493.32
Vacaciones			\$ 42.50	\$ 510.00	\$ 561.00	\$ 617.10	\$ 678.81	\$ 746.69
Aporte Patronal (12.15%)			\$ 123.93	\$ 1,487.16	\$ 1,635.88	\$ 1,799.46	\$ 1,979.41	\$ 2,177.35
Aporte Personal IESS (9.35%)			\$ 95.37	\$ 1,144.44	\$ 1,258.88	\$ 1,384.77	\$ 1,523.25	\$ 1,675.57
<b>Total Sueldo + Beneficios Sociales</b>		<b>\$ 340.00</b>	<b>\$ 1,346.06</b>	<b>\$ 16,152.68</b>	<b>\$ 17,767.95</b>	<b>\$ 19,544.74</b>	<b>\$ 21,499.22</b>	<b>\$ 23,649.14</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b><u>COSTOS OPERATIVOS</u></b>						
Materias Primas	\$ 2,780.00	\$ 33,360.00	\$ 34,420.01	\$ 35,513.71	\$ 36,642.16	\$ 37,806.46
Sueldos y beneficios personal operativo	\$ 1,346.06	\$ 16,152.68	\$ 16,665.93	\$ 17,195.49	\$ 17,741.88	\$ 18,305.63
Combustibles (diesel)	\$ 500.00	\$ 6,000.00	\$ 6,190.65	\$ 6,387.36	\$ 6,590.32	\$ 6,799.72
Empaque	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,238.13	\$ 1,277.47	\$ 1,318.06	\$ 1,359.94
Mantenimiento Vehiculos (0.5%)	\$ 115.50	\$ 1,386.00	\$ 1,430.04	\$ 1,475.48	\$ 1,522.36	\$ 1,570.74
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 2,061.56</b>	<b>\$ 58,098.68</b>	<b>\$ 59,944.76</b>	<b>\$ 61,849.51</b>	<b>\$ 63,814.78</b>	<b>\$ 65,842.49</b>

	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b><u>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</u></b>						
Sueldos y beneficios personal administrativo	\$ 7,487.36	\$ 89,848.26	\$ 92,703.19	\$ 95,648.83	\$ 98,688.07	\$ 101,823.89
Arriendo de local	\$ 1,500.00	\$ 18,000.00	\$ 18,571.95	\$ 19,162.07	\$ 19,770.95	\$ 20,399.17
Luz	\$ 150.00	\$ 1,800.00	\$ 1,857.20	\$ 1,916.21	\$ 1,977.09	\$ 2,039.92
Agua	\$ 80.00	\$ 960.00	\$ 990.50	\$ 1,021.98	\$ 1,054.45	\$ 1,087.96
Telefono + Internet CNT+celular	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 619.07	\$ 638.74	\$ 659.03	\$ 679.97
Suministros de Oficina	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 619.07	\$ 638.74	\$ 659.03	\$ 679.97
Materiales de limpieza	\$ 20.00	\$ 240.00	\$ 247.63	\$ 255.49	\$ 263.61	\$ 271.99
Impuesto (1,5 x mil)	\$ 93.49	\$ 1,121.82	\$ 1,157.47	\$ 1,194.24	\$ 1,232.19	\$ 1,271.34
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 9,430.84</b>	<b>\$ 113,170.08</b>	<b>\$ 116,766.06</b>	<b>\$ 120,476.30</b>	<b>\$ 124,304.44</b>	<b>\$ 128,254.21</b>

Elaboración: Autora

Fuente: Autora

	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b><u>GASTOS DE VENTAS</u></b>						
Eventos	\$ 125.00	\$ 1,500.00	\$ 1,547.66	\$ 1,596.84	\$ 1,647.58	\$ 1,699.93
Periódicos y revistas	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 619.07	\$ 638.74	\$ 659.03	\$ 679.97
Pagina web	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 619.07	\$ 638.74	\$ 659.03	\$ 679.97
Subscripciones a paginas web	\$ 15.00	\$ 180.00	\$ 185.72	\$ 191.62	\$ 197.71	\$ 203.99
Merchandising	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,238.13	\$ 1,277.47	\$ 1,318.06	\$ 1,359.94
Folletería	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 619.07	\$ 638.74	\$ 659.03	\$ 679.97
Gastos de movilización	\$ 150.00	\$ 1,800.00	\$ 1,857.20	\$ 1,916.21	\$ 1,977.09	\$ 2,039.92
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 540.00</b>	<b>\$ 6,480.00</b>	<b>\$ 6,685.90</b>	<b>\$ 6,898.35</b>	<b>\$ 7,117.54</b>	<b>\$ 7,343.70</b>

	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b><u>GASTOS FINANCIEROS</u></b>						
Gastos de intereses sobre el prestamo	\$ 629.05	\$ 7,548.60	\$ 6,184.58	\$ 4,666.48	\$ 2,976.91	\$ 1,096.48
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 629.05</b>	<b>\$ 7,548.60</b>	<b>\$ 6,184.58</b>	<b>\$ 4,666.48</b>	<b>\$ 2,976.91</b>	<b>\$ 1,096.48</b>

Elaboración: Autora

Fuente: Autora

**COSTO DE PRODUCCIÓN DEL SERVICIO**

Descripción	Costo Operativo		Capacidad Instalada			Costo Unitario	
	Mensual	Anual	Diaria	Mensual	Anual	Mensual	Anual
<b><i>COSTOS OPERATIVOS</i></b>							
Piña	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00	30	600	7200	\$ 2.00	\$ 2.00
Mango	\$ 900.00	\$ 10,800.00	30	600	7200	\$ 1.50	\$ 1.50
Banano	\$ 680.00	\$ 8,160.00	40	800	9600	\$ 0.85	\$ 0.85
Sueldos y beneficios personal operativo	\$ 1,346.06	\$ 16,152.68	100	2000	24000	\$ 0.67	\$ 0.67
Combustibles (diesel)	\$ 500.00	\$ 6,000.00	100	2000	24000	\$ 0.25	\$ 0.25
Empaque	\$ 100.00	\$ 1,200.00	100	2000	24000	\$ 0.05	\$ 0.05
Mantenimiento Vehiculos (0.5%)	\$ 115.50	\$ 1,386.00	100	2000	24000	\$ 0.06	\$ 0.06
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 4,841.56</b>	<b>\$ 58,098.68</b>				<b>\$ 5.38</b>	<b>\$ 5.38</b>

**COSTO DE DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO**

Descripción	Costo Operativo		Capacidad Instalada			Costo Unitario	
	Mensual	Anual	Diaria	Mensual	Anual	Mensual	Anual
<b><i>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</i></b>							
Sueldos y beneficios personal administrativo	\$ 7,487.36	\$ 89,848.26	100	2000	24000	\$ 3.74	\$ 3.74
Luz	\$ 150.00	\$ 1,800.00	100	2000	24000	\$ 0.08	\$ 0.08
Agua	\$ 80.00	\$ 960.00	100	2000	24000	\$ 0.04	\$ 0.04
Telefono + Internet CNT+celular	\$ 50.00	\$ 600.00	100	2000	24000	\$ 0.03	\$ 0.03
Suministros de Oficina	\$ 50.00	\$ 600.00	100	2000	24000	\$ 0.03	\$ 0.03
Materiales de limpieza	\$ 20.00	\$ 240.00	100	2000	24000	\$ 0.01	\$ 0.01
Impuesto (1,5 x mil)	\$ 93.49	\$ 1,121.82	100	2000	24000	\$ 0.05	\$ 0.05
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 7,930.84</b>	<b>\$ 95,170.08</b>				<b>\$ 3.97</b>	<b>\$ 3.97</b>

Descripción	Costo Operativo		Capacidad Instalada			Costo Unitario	
	Mensual	Anual	Diaria	Mensual	Anual	Mensual	Anual
<b><i>GASTOS DE VENTAS</i></b>							
Eventos	\$ 125.00	\$ 1,500.00	15	300	3600	\$ 0.42	\$ 0.42
Periódicos y revistas	\$ 50.00	\$ 600.00	15	300	3600	\$ 0.17	\$ 0.17
Pagina web	\$ 50.00	\$ 600.00	15	300	3600	\$ 0.17	\$ 0.17
Subscripciones a paginas web	\$ 15.00	\$ 180.00	15	300	3600	\$ 0.05	\$ 0.05
Merchandising	\$ 100.00	\$ 1,200.00	15	300	3600	\$ 0.33	\$ 0.33
Folletería	\$ 50.00	\$ 600.00	15	300	3600	\$ 0.17	\$ 0.17
Gastos de movilización	\$ 150.00	\$ 1,800.00	15	300	3600	\$ 0.50	\$ 0.50
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 540.00</b>	<b>\$ 6,480.00</b>				<b>\$ 1.80</b>	<b>\$ 1.80</b>

DETALLE	COSTO	PRECIO	PVP.	MARGEN	% MARGEN
PIÑA DESHIDRATADA	\$ 11.15	\$ 22.29	\$ 20.00	\$ 8.85	44.27%
MANGO DESHIDRATADO	\$ 11.15	\$ 22.29	\$ 18.00	\$ 6.85	38.08%
BANANO DESHIDRATADO	\$ 11.15	\$ 16.72	\$ 15.00	\$ 3.85	25.69%
<b>PROMEDIO</b>	<b>\$ 11.15</b>	<b>\$ 20.43</b>	<b>\$ 17.67</b>	<b>\$ 6.52</b>	<b>36.01%</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**

<b>PROYECCIÓN DE VENTAS: PIÑA</b>				
	<b>UNIDADES</b>	<b>PRECIO</b>	<b>VENTA TOTAL</b>	
<b>AÑO 1</b>	3600.00	\$ 20.00	\$	72,000.00
<b>AÑO 2</b>	3780.00	\$ 20.00	\$	75,600.00
<b>AÑO 3</b>	3969.00	\$ 20.64	\$	81,902.30
<b>AÑO 4</b>	4167.45	\$ 21.29	\$	88,729.98
<b>AÑO 5</b>	4375.82	\$ 21.97	\$	96,126.85

<b>PROYECCIÓN DE VENTAS: MANGO</b>				
	<b>UNIDADES</b>	<b>PRECIO</b>	<b>VENTA TOTAL</b>	
<b>AÑO 1</b>	3600.00	\$ 18.00	\$	64,800.00
<b>AÑO 2</b>	3780.00	\$ 18.00	\$	68,040.00
<b>AÑO 3</b>	3969.00	\$ 18.57	\$	73,712.07
<b>AÑO 4</b>	4167.45	\$ 19.16	\$	79,856.98
<b>AÑO 5</b>	4375.82	\$ 19.77	\$	86,514.16

<b>PROYECCIÓN DE VENTAS: BANANO</b>				
	<b>UNIDADES</b>	<b>PRECIO</b>	<b>VENTA TOTAL</b>	
<b>AÑO 1</b>	4800.00	\$ 15.00	\$	72,000.00
<b>AÑO 2</b>	5040.00	\$ 15.00	\$	75,600.00
<b>AÑO 3</b>	5292.00	\$ 15.48	\$	81,902.30
<b>AÑO 4</b>	5556.60	\$ 15.97	\$	88,729.98
<b>AÑO 5</b>	5834.43	\$ 16.48	\$	96,126.85

<b>PROYECCIÓN DE VENTAS TOTALES</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>PIÑA DESHIDRATADA</b>	\$ 72,000.00	\$ 75,600.00	\$ 81,902.30	\$ 88,729.98	\$ 96,126.85
<b>MANGO DESHIDRATADO</b>	\$ 64,800.00	\$ 68,040.00	\$ 73,712.07	\$ 79,856.98	\$ 86,514.16
<b>BANANO DESHIDRATADO</b>	\$ 72,000.00	\$ 75,600.00	\$ 81,902.30	\$ 88,729.98	\$ 96,126.85
<b>Venta Total</b>	<b>\$ 208,800.00</b>	<b>\$ 219,240.00</b>	<b>\$ 237,516.67</b>	<b>\$ 257,316.95</b>	<b>\$ 278,767.85</b>

**Elaboración: Autora**

**Fuente: Autora**