



# UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

*La Universidad Católica de Loja*

## ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### TÍTULO

**"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN  
DE PAPAYA HAWAIANA, PARA LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL SAGERSA  
EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE.  
AÑO 2009"**

*Tesis de Grado previa a la obtención del Título de  
Ingeniería en Administración de Empresas.*

#### AUTORAS:

*Jhoana Maribel Dizano Rocano  
Maricela Elizabeth Mochas Japón*

#### DIRECTORA:

*Econ. Sandra Ramón*

**LOJA - ECUADOR  
2010**



Econ. Sandra Ramón  
**DIRECTORA DE TESIS**

**CERTIFICA:**

Que el presente trabajo fue desarrollado por las profesionales en formación: Jhoana Marivel Pizarro Rocano y Maricela Elizabeth Mochas Japón, el cual fue objeto de análisis y revisión por la suscrita, autorizando por tanto su presentación para los fines consiguientes.

Loja, marzo 2010

-----  
Econ. Sandra Ramón



"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPAYA HAWAIANA,  
PARA LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL SAGERSA EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE. AÑO  
2009"

## AUTORÍA

Las ideas emitidas en el contenido del informe final de la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

***Jhoana Marivel Pizarro Rocano***  
C.I 1900535848

***Maricela Elizabeth Mochas Japón***  
C.I 1900506880

## DEDICATORIA

La presente tesis se la dedico a mi familia por ser la fuente de mi inspiración y motivación para superarme cada día más.

No hay palabras que puedan describir mi profundo agradecimiento hacia mis padres y hermanos, quienes durante todos estos años confiaron en mí; comprendiendo mis ideales.

Por su infinito amor, cariño, comprensión y apoyo. Por acompañarme en los buenos y malos momentos. Por ayudarme a que este momento llegara.

*Jhoana Marivel Pizarro Rocano*

A mi Señor, Jesús, quien me dio la fe, la fortaleza, la salud y la esperanza para terminar este proyecto y mi carrera universitaria.

A mis padres y hermanos ya que gracias a ellos soy quien soy hoy en día, fueron los que me dieron el cariño, apoyo y confianza necesaria e incondicional para cumplir con mis objetivos como persona y realizarme como profesional.

*Maricela Elizabeth Mochas Japón*



## CESIÓN DE DERECHOS:

Nosotras, Jhoana Marivel Pizarro Rocano y Maricela Elizabeth Mochas Japón declaramos conocer y aceptamos la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja, que en su parte pertinente dice textualmente:

*"Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos, técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad"*

**Jhoana Marivel Pizarro Rocano**  
C.I 1900535848

**Maricela Elizabeth Mochas Japón**  
C.I 1900506880



## AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios por permitirnos llegar hasta este momento tan importante de nuestras vidas y lograr otra anhelada meta.

A nuestros padres y hermanos por su apoyo, confianza y amor. Gracias por ayudarnos a cumplir nuestros objetivos como persona y estudiantes.

A nuestros maestros por los valiosos conocimientos adquiridos.

Un agradecimiento especial a nuestra directora de tesis Econ. Sandra Ramón, por su paciencia, apoyo, dirección y entrega.

Y a todas aquellas personas que de una u otra forma, colaboraron o participaron en la realización de esta investigación, hacemos extensivo nuestro más sincero agradecimiento.

*Jhoana Marivel y Marisela Elizabeth*

## INDICE DE CONTENIDOS

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
AUTORÍA.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xi

## CAPÍTULO I

<b>1. ANTECEDENTES DE LA AGRICULTURA.....</b>	<b>1</b>
1.1. La agricultura en el Ecuador.....	1
1.2. La producción agrícola.....	1
1.3. Desarrollo económico mediante la agricultura.....	4
1.4. Producción de papaya.....	6

## CAPÍTULO II

<b>2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....</b>	<b>7</b>
2.1. Objetivo General y Especifico.....	7
2.2. Metodología.....	7
2.2.1. Segmentación de Mercado.....	7
2.2.1.1. Segmentación Geográfica.....	7
2.2.1.2. Segmentación Demográfica.....	7
2.2.2. Perfil del cliente.....	8
2.3. Mercado Total.....	8
2.4. Mercado Potencial.....	9
2.5. Mercado Objetivo.....	9
2.6. Mercado Meta.....	10
2.7. Análisis de la demanda.....	11
2.7.1. Demanda proyectada.....	16
2.8. Análisis de la oferta.....	18
2.8.1. Oferta actual.....	18



2.8.2.	Productos sustitutos.....	19
2.8.3.	Demanda insatisfecha y proyecciones.....	20
2.9.	Mix de Marketing.....	21
2.9.1.	Producto y precio.....	21
2.9.2.	Distribución y comercialización.....	22
2.9.3.	Publicidad y promoción.....	22
2.10.	Estrategias de Marketing, Producción, Administración y Ventas.....	23
2.10.1.	Estrategias de Marketing.....	23
2.10.2.	Estrategias de Administración y Recursos Humanos.....	26
2.10.3.	Estrategias de Producción y Ventas.....	26
2.10.4.	Estrategias Financieras.....	28

### **CAPÍTULO III**

#### **3. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN**

3.1.	Localización.....	29
3.1.1.	Macrolocalización.....	29
3.2.2.	Microlocalización.....	29
3.2.	Tamaño.....	30
3.2.1.	Capacidad instalada.....	30
3.2.2.	Programa de producción anual.....	30

### **CAPÍTULO IV**

#### **4. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

4.1.	Procesos Técnicos.....	32
4.1.1.	Diagrama de flujo de producción.....	32
4.1.2.	Manual de procesos.....	33
4.2.	Requerimientos.....	34
4.2.1.	Infraestructura.....	34
4.2.2.	Mano de obra.....	37
4.2.3.	Materiales.....	38
4.3.	Distribución en planta.....	39
4.4.	Análisis de proveedores.....	39



## CAPÍTULO V

### 5. ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

5.1.	Información General de la Empresa.....	41
5.1.1.	Nombre de la Empresa.....	41
5.1.2.	Dirección.....	41
5.1.3.	Telefax.....	41
5.1.4.	Correo Electrónico.....	41
5.1.5.	Gerente.....	41
5.1.6.	Equipo de Trabajo.....	41
5.1.7	Objetivos.....	42
5.1.7.1	General.....	42
5.1.7.2	Específicos.....	42
5.2.	Filosofía empresarial de SAGERSA.....	42
5.2.2.	Misión.....	42
5.2.3.	Visión.....	43
5.2.4.	Valores.....	43
5.2.5.	Definición del producto y sus características.....	43
5.3.	Imagen Corporativa de la Empresa de Producción de Papaya Hawaiana.....	44
5.3.1.	Logotipo.....	44
5.3.2.	Slogan.....	44
5.3.3.	Colores.....	44
5.3.4.	Material de presentación.....	44
5.4.	Estructura legal de la Empresa.....	46
5.5.	Estructura organizacional.....	46
5.5.1.	Organigrama estructural.....	46
5.6.	Detalle de procesos SAGERSA.....	47
5.6.1.	Diagrama de funciones.....	47
5.6.2.	Manual de funciones.....	48

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

6.1.	Inversiones.....	54
6.1.1.	Activos Fijos.....	54
6.2.	Ingresos.....	58
6.3.	Costos.....	59
6.3.1.	Costos de Producción.....	60
6.3.2.	Costos de Administración.....	61
6.3.3.	Costos de Venta.....	62
6.3.4.	Costos Financieros.....	62
6.3.5.	Depreciaciones y Amortizaciones.....	63
6.3.5.1.	Depreciaciones.....	63
6.3.5.2.	Amortizaciones.....	64
6.3.6.	Costos Fijos y Variables.....	65
6.3.6.1.	Cálculo del precio por caja de papaya hawaiana.....	65
6.3.6.2.	Punto de Equilibrio.....	66
6.4.	Estados Financieros.....	67
6.4.1.	Balance General Inicial.....	68
6.4.2.	Estado de Pérdidas y Ganancias.....	69

## CAPÍTULO VII

### 7. EVALUACIÓN

7.1.	Flujo de Caja.....	70
7.2.	Indicadores Financieros.....	70
7.2.1.	Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento.....	70
7.2.2.	Tasa Interna de Retorno.....	71
7.2.3.	Valor Actual Neto.....	72
7.2.4.	Beneficio Costo.....	74
7.2.5.	Período de Recuperación del Capital.....	75

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## BIBLIOGRAFÍA

### ANEXOS

(Anexo 1) Formulario de Encuestas.....	79
(Anexo 2) Tablas de resultados de encuestas.....	81
(Anexo 3) Base de Datos de competidores.....	84
(Anexo 4) Macrolocalización de la empresa.....	85
(Anexo 5) Microlocalización de la empresa.....	86
(Anexo 6) Distribución en planta de la empresa.....	87
(Anexo 7) Papelería.....	88
(Anexo 8) Tarjetas de presentación.....	89
(Anexo 9) Trípticos.....	91
(Anexo 10) Papel membretado.....	92
(Anexo 11) Formato de carta de presentación del producto.....	93
(Anexo 12) Formato de pro forma.....	94
(Anexo 13) Facturas y documentos contables.....	95
(Anexo 14) Blog en internet.....	96
(Anexo 15) Rol de pagos personal.....	97
(Anexo 16) Cuadros de depreciaciones de activos fijos.....	98
(Anexo 17) Cuadros de costos fijos y variables.....	101
(Anexo 18) Flujo de caja proyectado a 6 años.....	107

## RESUMEN EJECUTIVO

La implementación de la Empresa Familiar de Producción de Papaya Hawaiana SANTA GERTRUDIS S.A (SAGERSA), permitirá mejorar la productividad del sector Zumbi, provincia de Zamora Chinchipe, una vez realizada la visita de campo y conocido las instalaciones y el sitio se determinó que las condiciones ambientales son adecuadas para producir la papaya hawaiana, por lo que se ha planteado el presente plan. Uno de los objetivos principales de desarrollar esta actividad es intensificar el dinamismo económico de la zona mediante: incremento de fuentes de empleo calificada y no calificada, diversificar procesos de producción, trabajadores pagados de acuerdo a la ley, empresarios responsables, consumidores con productos de calidad y competitivos respecto a precio.

La filosofía empresarial de SAGERSA se basa en producir y comercializar papaya hawaiana en la ciudad de Loja, con frutos de calidad y cuidando el medio ambiente.

La empresa posee un organigrama estructural y un manual de funciones debidamente establecido. Además se ha elaborado un manual de procesos de producción el que se ha organizado de la siguiente manera: Preparación del suelo, siembra, crecimiento, recolección del fruto, control de calidad, sellado, etiquetado, almacenamiento del producto y comercialización; que ayudará a controlar calidad y mejorar la productividad de los trabajadores.

El presente estudio se realizó luego de analizar el mercado de la Ciudad de Loja, en el que se determinó el siguiente perfil:

1. El 26% de las familias encuestadas consumen papaya hawaiana.

2. Un 36% de familias consumen de 3 a 6 papayas mensualmente.
3. El 45% de los encuestados adquiere la fruta en un precio promedio de 0,62 centavos de dólar.
4. El 30% de las familias encuestadas adquieren la papaya hawaiana principalmente en mercados.

Actualmente "Santa Gertrudis S.A" cuenta con 6 hectáreas para el cultivo de la fruta. La producción por cada planta de papaya hawaiana es de 50 a 80 unidades. Estimando un escenario conservador para este proyecto se trabajará con el mínimo de 50 unidades que representan el 62.5% de capacidad instalada, durante los 5 años de vida del proyecto.

Con la capacidad instalada de la empresa se producirán anualmente 21.667 cajas de papaya hawaiana grande; 9.750 cajas de papaya hawaiana mediana y 5.200 cajas de papaya hawaiana pequeña.

Para la transportación y distribución del producto se utilizará el servicio de la compañía de transportes Luciérnagas del Cóndor Sociedad Anónima (LUCONS.A).

Para establecer precios se ha definido y calculado costos fijos y variables acordes al movimiento y avance del proyecto. Se ha considerado un porcentaje de utilidad y se ha tomado en cuenta los precios de la competencia.

Para la venta se utilizará en el primer año un precio de 5,44 dólares, los precios varían año a año y para su proyección se considera la inflación. La diferenciación de los precios unitarios estará dada por el tamaño y número de unidades de cada caja de papaya hawaiana.

El canal de comercialización que se empleará para la distribución de la papaya hawaiana, iniciará desde el productor al distribuidor y de estos a los consumidores finales. Como un canal de difusión y publicidad se ha diseñado un Blog [www.hawaiianpapaya.blogspot.com](http://www.hawaiianpapaya.blogspot.com).

Los costos de producción en el primer año ascienden a 20.671,16 dólares; los costos de administración son de 37.908,36 dólares, los de venta son de 55.890,83 dólares. Los costos financieros son de 6.937,45 dólares.

El total de inversiones del proyecto asciende a 94.387,04 dólares americanos incluyendo: activos fijos, depreciables, no depreciables, activos fijos amortizables y capital de trabajo.

Una vez realizado el estudio Económico y la Evaluación Financiera se ha determinado que para implementar la empresa se requiere de 94.387,04 dólares de los que el inversionista aportaría con el 30% y la diferencia estará financiado por la Corporación Financiera Nacional que tiene líneas directas de hasta el 70% de los costos de la empresa, la tasa de interés es de 10.5% anual pagadero a máximo 3 años plazo.

Al evaluar financieramente el proyecto se determinó: Tasa mínima aceptable de rendimiento TMAR = 12,01%, Tasa interna de retorno TIR = 34,92%, Valor actual neto VAN = 76.024,47 USD, Razón Beneficio Costo B/C = 1.5 y Periodo de recuperación de la inversión = 4 años con 6 meses y 18 días.

Por lo que se concluye que la inversión debe ser realizada.



# **CAPÍTULO I**

## **ANTECEDENTES DE LA AGRICULTURA**

### **1.1. La agricultura.**

La agricultura es el sector de la economía denominado primario, fue la actividad sistemática desarrollada inicialmente por el ser humano para hacer frente a sus necesidades con recursos limitados.

Su origen en el curso histórico de los tiempos está perfectamente justificado dentro del cuadro de motivaciones humanas, ya que el hombre, después de la obtención del abrigo natural que le preservase del frío y de la práctica de la caza y la pesca para alimentarse rudimentariamente, tuvo que volcar su atención sobre los recursos que le ofrecía la tierra para conseguir un sustento duradero que cubriese sus necesidades más inmediatas. Sólo cuando éstas se vieron satisfechas de una forma más o menos racionalizada, el ser humano, en el transcurso de las diferentes etapas de su largo proceso de civilización, concretó su esfuerzo en la organización compleja de la industria y los servicios.

La intervención de la población agrícola en los procesos económicos globales es muy diversa y pone de manifiesto los diferentes estados de desarrollo por los que atraviesan las colectividades nacionales o el grado de especialización sectorial de cada país.

### **1.2. La producción agrícola**

Las características geográficas de Ecuador le permiten generar variedad de productos, tanto para el consumo interno como para la exportación.<sup>1</sup>

El Ecuador está representado por tres regiones

---

<sup>1</sup> <http://ec.kalipedia.com/>



definidas de acuerdo a su extensión que son: Costa, Sierra, Oriente, y con 24.5%, 25.5% y 50% respectivamente.



La superficie total del Ecuador es de 27.000.000 hectáreas, el 30% son de uso agropecuario.<sup>2</sup>

### Principales productos que produce el país:

- ⊕ **El cacao** fue el primer producto explotado a gran escala, dio paso a un boom económico para el país, en el siglo XVI. Su evolución se inició a partir de unas cuantas plantaciones a orillas del río Guayas y se ha expandido hasta llegar a ser el segundo cultivo más extenso en superficie del país aproximadamente 360.000 hectáreas. Este cultivo experimentó un constante desarrollo entre 1860 y 1900, y atravesó una fuerte crisis entre 1920 y 1950, debido a plagas y enfermedades; posteriormente, se recuperó

<sup>2</sup> <http://www.sica.gov.ec>

al tiempo que otros cultivos como el banano redujeron la superficie cacaotera.

- ⊕ **El banano** ha sido cultivado para su exportación desde 1920 y alcanzó un auge que revitalizó la economía del país entre los años 1940 y 1950. Su cultivo influenció la migración de mano de obra de la sierra a la costa. Durante el boom bananero, Ecuador fue el mayor exportador mundial de este producto, pero en la actualidad debe competir con plantaciones centroamericanas y las restricciones impuestas en el mercado europeo. Actualmente, la producción bananera se realiza en 20 provincias del territorio continental. La costa aporta el 89% de la producción; la sierra el 10% y la amazonía el 1%.
- ⊕ **El café** se cultiva en el país desde mediados del siglo XVIII, pero sólo en las últimas décadas ha ocupado un lugar importante en la producción agrícola. En superficie es el principal cultivo de exportación; sin embargo, el mercado mundial de café está saturado, lo que perjudica a este sector productivo; únicamente cuando las heladas disminuyen la producción de Brasil, los demás países productores pueden colocar con facilidad su producto en el mercado.
- ⊕ **La floricultura** de exportación surgió a mediados de los años 80 cerca de Quito, pero la producción de flores en Ecuador es anterior a este boom exportador que actualmente se vive. El país produce y exporta gran variedad de flores como rosas, claveles, astromelias, crisantemos, etc.; las rosas son las flores de mayor aceptación en el extranjero, consideradas como producto de gran calidad a nivel mundial. La superficie cultivada de flores es de aproximadamente 1700 hectáreas, distribuidas en las

provincias de Pichincha, Imbabura, Tungurahua, Cotopaxi y Azuay, donde operan alrededor de 250 empresas florícolas. El 80% de la producción está destinada al mercado exterior, el principal consumidor es Estados Unidos, que capta el 60% de las exportaciones.<sup>3</sup>

### 1.3. Desarrollo económico mediante la agricultura

El Ecuador es un país eminentemente agrícola y su importancia radica, en la contribución a la economía nacional.



Las exportaciones agrícolas han aumentado su participación porcentual en la economía nacional en

las últimas tres décadas. Ecuador exporta más del 30% de la producción total.

Las exportaciones tradicionales de productos de la costa como: banano, cacao y café se han visto complementadas por una amplia gama de productos denominados *no tradicionales*, a menudo cultivados en la zona andina y Amazonía como: frutos y verduras.

La agricultura es uno de los sectores más importantes de la economía ecuatoriana, dando ocupación al 38% de la población activa; además de cubrir las necesidades del consumo interno.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> <http://ec.kalipedia.com/>

<sup>4</sup> <http://www.sica.gov.ec>

En los últimos años este sector ha sido la actividad económica más dinámica y la que ha ofrecido los mejores resultados. La producción agrícola es la que más divisas genera después del petróleo.

La economía ecuatoriana transita por la ruta del proceso de modernización, por lo que se han llevado a cabo una serie de reformas estructurales, administrativas y legales con el propósito de abrir la economía hacia el mercado internacional en orden a incrementar la eficiencia en las actividades productivas, dinamizar la intervención del estado en la economía y fortalecer los sectores productivos no tradicionales.

Actualmente la economía del Ecuador se encuentra bajo el esquema de dolarización, que persigue el crecimiento económico sostenido del país. En ese contexto, se han logrado importantes acciones en la estabilidad económica, en la planificación, la apertura de mercados, el saneamiento del sistema financiero, el reordenamiento del estado y en devolver la capacidad económica a los individuos, todo lo cual ha redundado en la reactivación productiva.

Asimismo, la reinserción del Ecuador en el sistema financiero internacional ha permitido la consecución de créditos internacionales para el sector productivo. Estos recursos se han canalizado con éxito a través de la Corporación Financiera Nacional.

Al igual que otros países de América Latina, el Ecuador ha desarrollado un amplio programa orientado a restablecer el equilibrio macroeconómico y mantener una economía sólida.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> <http://www.sica.gov.ec>

#### 1.4. Producción de papaya

Los productores de papaya ecuatorianos están buscando consolidarse, con el fin de promover y fomentar tanto el desarrollo del proceso de producción de la fruta como su exportación.



Actualmente en Ecuador existen cultivadas aproximadamente 3.000 hectáreas de papaya con propósito de exportación, siendo las principales variedades:

- Tainung 1 (Formosa)
- Hawaiana - Peso: 400 - 800 Gramos
- Maradol - Peso: 1.5 – 2 Kilogramos (para consumo local)

Los principales destinos de las exportaciones ecuatorianas son:

- España 30.73%
- Bélgica 26.19%
- Canadá 18.76%
- Holanda 10.62%

En el país, tres zonas concentran la producción de papaya de exportación.

Santo Domingo, Quevedo y la Península de Santa Elena.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> <http://ww1.elcomercio.com/noticia>



"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPAYA HAWAIANA,  
PARA LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL SAGERSA EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE. AÑO  
2009"



"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPAYA HAWAIANA,  
PARA LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL SAGERSA EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE. AÑO  
2009"

# **CAPÍTULO II**

## **INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

## **2.1. Objetivo General:**

Determinar la demanda potencial de papaya hawaiana en la ciudad de Loja.

## **2.2 Metodología**

Los procedimientos a aplicarse serán los de análisis y síntesis que requiere el tema de estudio, auxiliado por técnicas de acopio teórico como el fichaje bibliográfico y encuesta.

La tabulación, presentación y análisis de resultados serán expuestos en tablas y gráficos con presentación en círculo (pastel), que permitirán realizar una exposición clara y precisa del trabajo de investigación realizado.

### **2.2.1 Segmentación de Mercado**

Para realizar el estudio de mercado, se procederá a la aplicación de la encuesta, segmentando al mercado en dos categorías, que se detallan a continuación:

**2.2.1.1 Segmentación Geográfica:** Se refiere a la ubicación física donde se comercializará el producto que plantea el proyecto.

- Ciudad de Loja

**2.2.1.2 Segmentación Demográfica:** Dividirá el mercado en grupos, a partir de variables como sexo, edad y tamaño de la familia.



### 2.2.2 Perfil del cliente

En base al estudio de mercado que se realizó a las familias de la ciudad de Loja de todos los estratos sociales, se determinó que los futuros consumidores de la papaya hawaiana están conformados por personas naturales de género masculino y femenino, su edad oscila entre 18 años y más, con un tamaño familiar entre 3 y 6 personas.

De acuerdo a la encuesta realizada se obtuvieron los siguientes resultados:

1. El 100% de las familias de la Ciudad de Loja consumen productos frutales.
2. Con relación al consumo de papaya hawaiana se pudo determinar que el 26% de las familias encuestadas consumen la fruta.
3. Con respecto a la demanda de la papaya hawaiana existe un 36% de familias que consume de 3 a 6 papayas mensualmente.
4. El 45% de los encuestados adquiere la fruta en un precio promedio de 0,62 centavos de dólar.
5. El 30% de las familias encuestadas adquieren la papaya hawaiana principalmente en los mercados.

### 2.3. Mercado Total

Está representado por el total de las familias de la ciudad de Loja.

Se calculó de la siguiente manera:

- Población urbana de Loja proyectada para el 2009, según el INEC: 152.018/4 promedio tamaño familias.
- Población familias Loja: 38.005

**Cuadro N° 1: Mercado total**

Lugar	N° Familias
Loja	38.005
<b>Mercado Total</b>	38.005

Elaboración: Las autoras

Fuente: Investigación de campo

## 2.4. Mercado Potencial

Está conformado por las personas naturales o jurídicas de la ciudad de Loja que estarían dispuestos a adquirir el producto.

El mercado potencial de la ciudad de Loja se calculó de la siguiente manera:

- Población Familiar de la ciudad de Loja: 38.005
- Población que consume frutas: 100%
- $38.005 * 100\% = 38.005$

**Cuadro N° 2: Mercado potencial**

Lugar	N° Familias
Loja	38.005
<b>Mercado Potencial</b>	38.005

Elaboración: Las autoras

Fuente: Investigación de campo

## 2.5. Mercado Objetivo

Es la estimación de los usuarios a los que puede interesarles el producto.

El mercado objetivo de la ciudad de Loja se calculó de la siguiente manera:

- Mercado Potencial: 38.005
- Población Familiar de la ciudad de Loja que consume la papaya hawaiana: 75%
- $38.005 * 75\% = 28.504$

### Cuadro N° 3: Mercado objetivo

Lugar	N° Familias
Loja	28.504
<b>Mercado Objetivo</b>	28.504

Elaboración: Las autoras

Fuente: Investigación de campo

### 2.6. Mercado Meta

El mercado meta es: "La estimación de porcentaje del mercado objetivo que comprará mi producto y la empresa decide captar, satisfacer y/o servir, dirigiendo hacia él su programa de marketing; con la finalidad, de obtener una determinada utilidad o beneficio".

En este sentido, la empresa unifamiliar productora de papaya hawaiana tiene como meta, ubicar toda la producción de esta fruta en los mercados ya citados poniendo a disposición un producto de calidad, para lo cual, tiene definido el sector a abastecer y que le representa menos costos en la transportación.

El mercado meta de la ciudad de Loja se calculó de la siguiente manera:

- Mercado meta se determinó tomando el 50% de los datos obtenidos en el mercado objetivo:
- $28.504 * 50\% = 14.252$

### Cuadro N° 4: Mercado meta

Lugar	N° Familias
Loja	14.252
<b>Mercado Meta</b>	14.252

Elaboración: Las autoras

Fuente: Investigación de campo

## 2.7 Análisis de la demanda

Para realizar el estudio de mercado se utilizó un nivel de confianza del 95%, con un margen de error del 5% para determinar el número de familias lojanas a encuestar.

### Muestreo probabilístico para una población finita

**Fórmula del cálculo de la muestra:**

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

**Donde:**

Z = 1,96 nivel de confianza al 95%

N = 38.005 número de familias

P = Probabilidad de ocurrencia 0,5

Q = Probabilidad de no ocurrencia 0,5

E = Error de la muestra 5% = 0,05

**Aplicación de la muestra:**

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 38005}{[(0,05)^2(38005 - 1)] + [(1,96)^2(0,5 \times 0,5)]}$$

$$n = \frac{36500}{[(0,0025)(38004)] + [(3,8416)(0,25)]}$$

$$n = \frac{36500}{95,9704}$$

$$n = 380,32$$

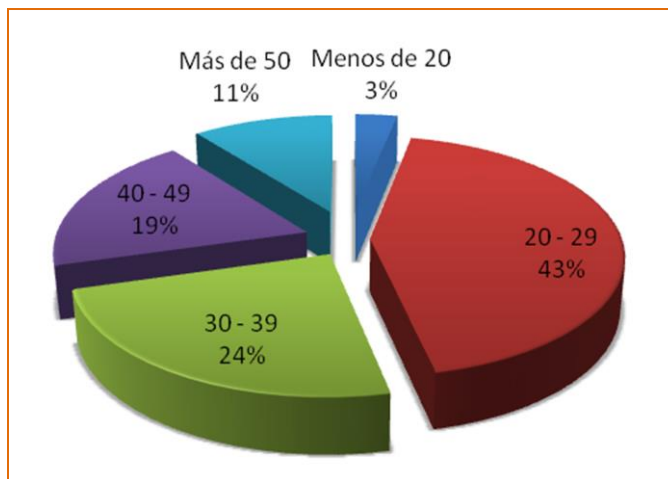
**Resultado de la muestra**

**n = 380 encuestas**

Con este resultado se procede a aplicar la encuesta, la misma que está dirigida a las familias de la ciudad de Loja. (*Ver anexo N° 1: Encuesta*)

## RESULTADO DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE LOJA

**Gráfico N° 1: Edad de los encuestados**

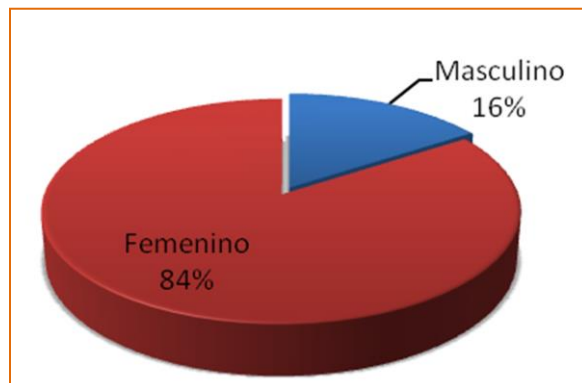


**Elaboración:** Las autoras

**Fuente:** Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

De acuerdo a los resultados obtenidos tenemos que el 3% de los encuestados son menores de 20 años, mientras que el 43% están entre 20 y 29 años, el 24% de 30 a 39 años, el 19% de 40 a 49 años y un 11% son mayores a 50 años.

**Gráfico N° 2: Género de los encuestados**

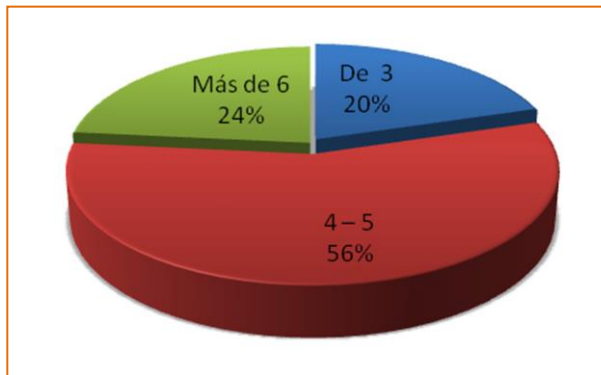


**Elaboración:** Las autoras

**Fuente:** Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

En lo que respecta al gráfico N° 2 podemos apreciar que el 84% de los encuestados son del sexo femenino, mientras que el 16% de son del sexo masculino.

**Gráfico N° 3: ¿Cuántos miembros conforman su hogar?**

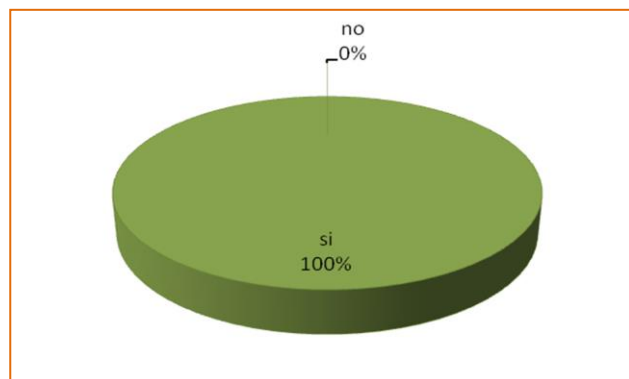


**Elaboración:** Las autoras

**Fuente:** Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

De acuerdo al gráfico N° 3 podemos apreciar que el 56% de las familias de la ciudad de Loja están compuestas de 4 a 5 miembros, así mismo el 24% está compuesto por más de 6 personas y el 20% constan de 3 miembros.

**Gráfico N° 4: Adquiere productos frutales**

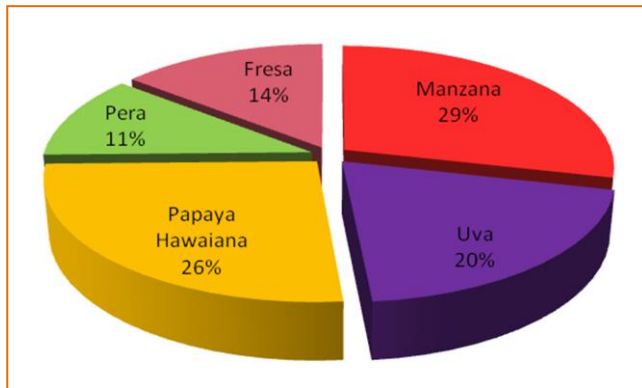


**Elaboración:** Las autoras

**Fuente:** Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

Con respecto a la demanda de frutas tenemos que el 100% de las personas encuestadas consumen frutas. Obteniendo un resultado favorable, ya que el total de las personas encuestadas adquieren frutas.

**Gráfico N° 5: ¿Qué frutas consume?**

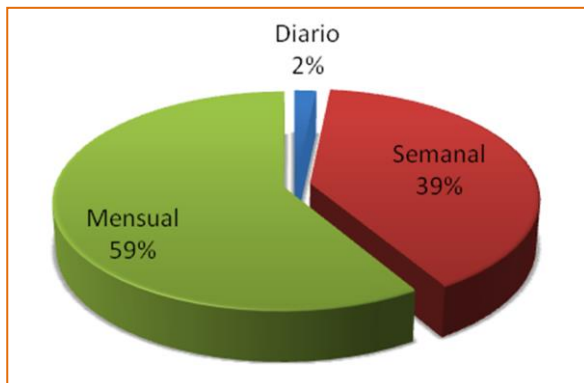


**Elaboración:** Las autoras

**Fuente:** Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

El 29% de encuestados adquieren manzana, el 26% adquieren papaya hawaiana, siendo un grupo considerable, el mismo que representa a los clientes potenciales de la empresa, seguido de un 20% adquieren uvas, en tanto que el 14% de encuestados adquieren fresas y el 11% adquieren peras.

**Gráfico N° 6: ¿Con qué frecuencia usted consume la papaya hawaiana?**

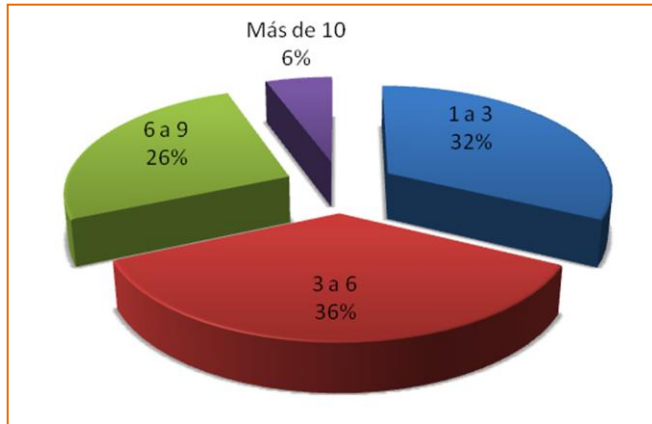


**Elaboración:** Las autoras

**Fuente:** Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

Existe un 59% de personas encuestadas que consume fruta mensualmente, el 39% la consumen semanalmente y el 2% la consumen diariamente.

**Gráfico N° 7: ¿Cuántas papayas hawaianas adquiere mensualmente?**

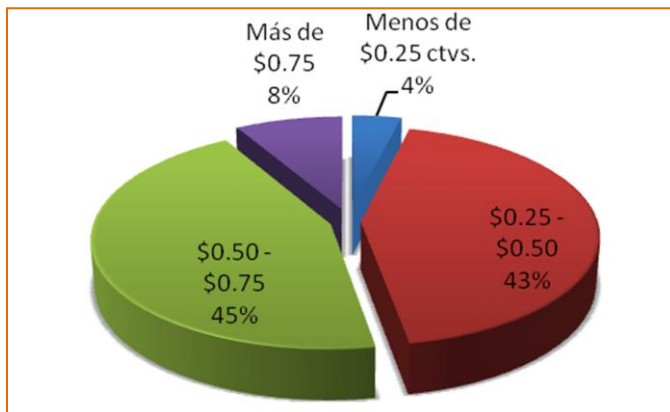


**Elaboración:** Las autoras

**Fuente:** Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

El gráfico N° 7 nos ilustra de una manera precisa que el 36% de los encuestados adquieren de 3 a 6 frutas al mes, un 32% adquiere de 1 a 3 frutas, el 26% adquiere de 6 a 9 frutas y el 6% adquiere más de 10 frutas al mes.

**Gráfico N° 8: ¿Cuál es el precio promedio que paga usted por unidad de papaya hawaiana?**



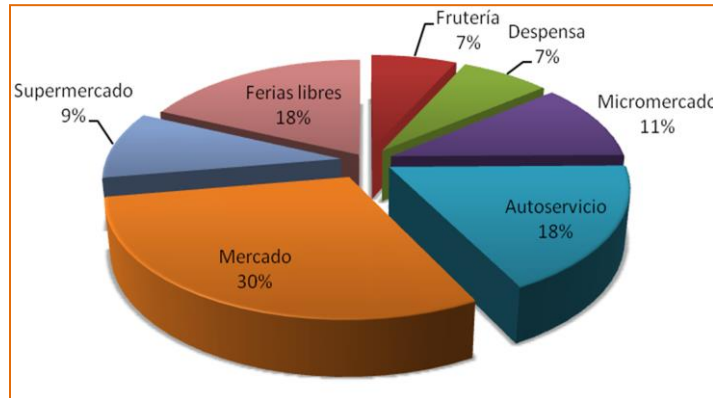
**Elaboración:** Las autoras

**Fuente:** Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010



Existe un 45% de personas encuestadas que adquiere dicho producto entre precios de \$0.50 a \$0.75 dólares, un 43% lo adquiere entre \$0.25 a \$0.50, el 8% adquiere el producto en más de \$0.75 y el 4% adquiere en menos de \$0.25.

**Gráfico N° 9: Oferta mensual de papaya hawaiana**



**Elaboración:** Las autoras

**Fuente:** Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

En lo que respecta al gráfico N° 9 tenemos que el 30% de las personas encuestadas adquiere el producto en el mercado, seguido de un 18% que la adquieren en autoservicios, así mismo un 18% lo adquiere en ferias libres, un 11% la adquiere en micromercados, el 9% la adquiere en supermercados, el 7% la adquiere en fruterías y así mismo un 7% la adquiere en despensas. **(Ver anexo N° 2: Tablas de resultados de encuestas)**

### 2.7.1 Demanda proyectada.

La demanda de las 288 familias encuestadas que consumen papaya hawaiana determinó que se demandan 1.466 unidades de papaya mensuales, por lo consiguiente; infiriendo estos resultados a la población urbana de Loja se demandarán 193.456 unidades mensuales, es decir que todas las familias que

consumen papaya hawaiana se calcula que demandarán 2'321.472 unidades al año.

Si la población de la ciudad de Loja crece a un ritmo de 2.10% anual entonces se puede proyectar la demanda conforme lo establece el siguiente cuadro:

Demanda mensual	1.466
Familias que consumen papaya hawaiana	288
Población familiar urbana de Loja	38.005

288	17592
38.005	X

X= 2'321.472 (Demanda del año 2009)

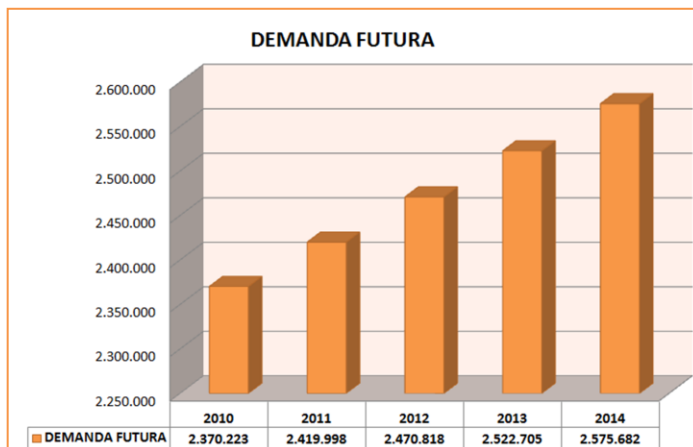
#### Cuadro N° 5: Demanda proyectada de papaya hawaiana

Año	Demanda Futura
2010	2'370.223
2011	2'419.998
2012	2'470.818
2013	2'522.705
2014	2'575.682

Elaboración: Las autoras

Fuente: Investigación de campo

#### Gráfico N° 10: Demanda proyectada de papaya hawaiana



Elaboración: Las autoras

Fuente: Investigación de las autoras

## 2.8 Análisis de la oferta

### 2.8.1 Oferta actual

Se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a un precio dado en un momento determinado.

La oferta actual de la papaya hawaiana, según los resultados de la investigación realizada a los expendedores de frutas de la ciudad de Loja fue de 1. 327 cajas (599.013 unidades aproximadamente) que se ofrecen anualmente en los mercados, micromercados, autoservicios, fruterías y despensas.

Las empresas **Rilesa y Terrasol**, son productoras de papaya hawaiana en el país. Y comercializan el producto rezagado en el mercado local.

- **Terrasol**

La papaya que cultiva Terrasol se vende con el certificado Ecuador Calidad de Origen. La empresa está ubicada vía a Quevedo, en Santo Domingo de los Tsáchilas y tiene una experiencia de 25 años en este tipo de cultivo.

Terrasol exporta papaya hawaiana al mercado europeo desde hace seis años. Parte de la producción que es rezagada se comercializa en el mercado nacional.

- **Rilesa S.A**

La hacienda se levanta en el sector San Rafael, de la parroquia Chanduy (Santa Elena).

Esta agroindustria se dedica al cultivo desde hace 10 años, el mismo tiempo que lleva vendiendo al mercado Europeo, y la parte rezagada de la producción la venden al mercado nacional. Esta empresa tiene un sistema de gestión ambiental. También obtuvieron las certificaciones ISO 14 001 y la norma Haccp.

**(Ver anexo N° 3: Contactos competidores)**

## 2.8.2 PRODUCTOS SUSTITUTOS

- **Melón**



Presenta un característico color amarillo, su corteza está llena de rugosidades. Contiene una pulpa muy jugosa, azucarada y también de tonos amarillos. Su peso oscila entre 1 y 3 Kg. y la forma de su estructura es oval. Aportando sus beneficios como hidratante (está compuesto en un 80% por agua) además de poseer la ventaja de aportar muy pocas calorías.

- **Piña**



Son infrutescencias de forma ovalada y gruesa, su peso ronda los 2 kilos, la pulpa de color amarillo o blanco se encuentra rodeada de brácteas que forman la piel del fruto; en el extremo superior las brácteas se transforman en una llamativa corona de hojas verdes, la pulpa es muy aromática y de sabor dulce, destaca su contenido de potasio, yodo y vitamina C.

- **Sandía.**



La textura de la pulpa es arenosa, el 90% de ella es agua, es rica en fructuosa (azúcar de la fruta) y pobre en calorías, es una fruta

muy jugosa. Su peso es de hasta 15 ó 20 kilogramos, su corteza es lisa, dura y de unos 2-4 centímetros de grosor y su color varía entre verde oscuro, verde claro o amarillo.

### 2.8.3 Demanda insatisfecha y proyecciones

Demanda Insatisfecha es aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que puede ser cubierta en el futuro, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta.

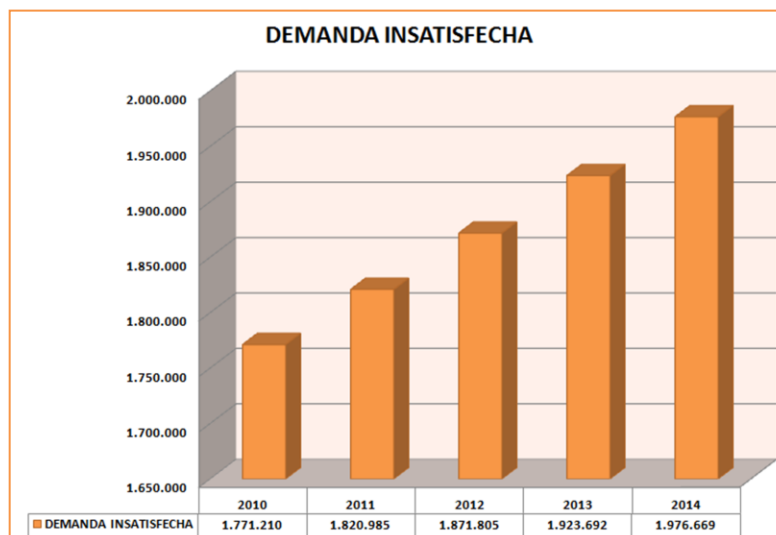
**Cuadro N° 6: Demanda insatisfecha proyectada de papaya hawaiana**

Año	Demanda Insatisfecha
2010	1.771.210
2011	1.820.985
2012	1.871.805
2013	1.923.692
2014	1.976.669

Elaboración: Las autoras

Fuente: Investigación de campo

**Gráfico N° 11: Demanda insatisfecha proyectada de papaya hawaiana**



Elaboración: Las autoras

Fuente: Cuadro N° 6

## 2.9 Mix de Marketing.

Se trata de una combinación de variables conocidas como elementos del marketing, que una empresa o compañía regula para obtener ventar efectivas de un producto en particular. Estas variables son: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

### 2.9.1. Producto y precio



El producto se expende en cajas de cartón corrugado que contienen 18, 24 y 30 unidades de fruta de papaya hawaiana.

La presentación del producto es en estado natural y ligeramente madura.

**Etiquetado:** Para garantizar una mayor difusión de la marca, se optará por colocar el sello de la organización, en cada producto a ser envuelto.

**Garantía:** Todos los productos serán entregados en estado semi maduro, para ayudar a que llegue en perfecto estado a su destino final.

**Precio:** Los precios de los productos estarán dados por el tamaño del producto, que estarán divididos en tres categorías; detalladas a continuación:

**Cuadro N° 7: Precio de papaya hawaiana**

Producto	Precio por caja	Precio por caja
Caja de 18 unidades de papaya hawaiana grande <b>CATEGORÍA A</b>	\$ 5,44	0,30
Caja de 24 unidades de papaya hawaiana mediana <b>CATEGORÍA B</b>	\$ 5,44	0,23
Caja de 30 unidades de papaya hawaiana pequeña <b>CATEGORÍA C</b>	\$ 5,44	0,18

**Elaboración:** Cuadro N° 34

**Fuente:** Investigación de las autoras

La determinación de precios se ha fijado en base a los costos de producción y comparados con los precios de la competencia, según el estudio de mercado realizado.

### 2.9.2. Distribución y comercialización

El canal de comercialización que se empleará para la distribución de la papaya hawaiana, iniciará desde el productor al distribuidor y de estos a los consumidores finales.

Para la transportación y distribución del producto se utilizará el servicio de la compañía de transportes Luciérnagas del Cóndor Sociedad Anónima (LUCONS.A).

Gráfico N° 12: Distribución y comercialización de la papaya hawaiana



Elaboración: Las autoras  
Fuente: Investigación de las autoras

### 2.9.3. Publicidad y promoción

La promoción es un factor fundamental que origina un incremento adicional a las ventas.

Para lograr este objetivo se propone:



- ⇒ Ubicar puntos de degustación en lugares estratégicos de concurrencia masiva de potenciales consumidores como por ejemplo en supermercados y autoservicios.
- ⇒ En las ferias libres, colocar un stand que dará a conocer el producto y los puntos de venta en donde lo pueden adquirir.
- ⇒ Elaborar programas de difusión en radio como también hojas volantes sobre las propiedades nutritivas y curativas del producto, para que de esta manera sea un incentivo de compra del producto.
- ⇒ Ubicar una lona impresa de 800\*400 full color con marco metálico en una zona de gran afluencia.
- ⇒ Entregarles a los autoservicios que vendan la papaya hawaiana un banner giratorio de 300\*80 full color.

## **2.10 Estrategias de marketing, producción, administración y ventas**

### **2.10.1 Estrategias de Marketing**

#### **Producto:**

- ⇒ Se contactará previamente a cada uno de los clientes, con la finalidad de determinar por anticipado la demanda de cada uno de ellos antes que salga el lote de producción de la empresa.
- ⇒ La empresa manejará una base de datos, con la finalidad de poder cumplir la estrategia de localizar al cliente y sondear su demanda, esta base de datos tiene que estar continuamente actualizada, utilizando como factores de la base, apellidos y nombres, direcciones, teléfono celular, mail y cantidad demandada.



- ⇒ El producto pasará el control de calidad dentro de la empresa, es decir un producto que no cumpla con los estándares de calidad, inmediatamente pasa a ser descartado, esto permitirá la diferenciación para el cliente.

### **Precio:**

- ⇒ Los precios están diferenciados de la competencia, lo que permitirá a la empresa ser más eficiente al momento de vender su producto.

Generalmente las personas naturales son los principales demandantes del producto primario que ofrece la compañía, y estos dependen de un presupuesto familiar que está vinculado al ingreso, por lo tanto la diferenciación de precios es una estrategia global para llegar al consumidor final.

- ⇒ Los precios de la empresa productora y comercialización de papaya hawaiana son altamente competitivos, sin embargo la política de precios del producto estará fijada por el gerente de la empresa, el mismo que mediante un estudio técnico determinará si es conveniente revisar los precios de la empresa, es decir, realizar una disminución o incremento del precio del producto.

El mercado tiene los siguientes precios para la demanda del producto:

Papaya Hawaiana grande      De 8.00 a 10.00 USD la caja

Papaya Hawaiana mediana      7.00 USD la caja

Papaya Hawaiana pequeña      6.00 USD la caja

Por lo tanto los precios que maneja la empresa son competitivos.

### Distribución:

- ⇒ La empresa utilizará como estrategia de marketing entregar el producto directamente a los demandantes de papaya hawaiana en los mercados ya citados de la ciudad de Loja, para ello cuenta con la inversión necesaria para llevar a cabo dicha actividad. Se contratará los servicios de transporte de Luciérnagas del Cóndor S.A (LUCONSA).
- ⇒ El producto es transportado con los cuidados respectivos para evitar el maltrato del producto en el viaje, garantizando de esta manera que el producto llegue en las mejores condiciones posibles de la empresa al consumidor. Esta es una ventaja competitiva ya que los principales competidores traen la papaya hawaiana de la Provincia de Santo Domingo de los Tzachilas.

### Promoción:

- ⇒ Los clientes que adquieran a la empresa más de 15 cajas mensuales, tendrán derecho a la promoción de una caja pequeña de papaya hawaiana, esto hasta agotar el cupo de 100 cajas durante el primer año de producción para introducir el producto al mercado.

**Cuadro N° 8: Otros gastos de venta**

Gastos de promoción			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Promoción cajas de papaya pequeña	100	5.44	544.00
<b>TOTAL OTROS GASTOS DE VENTA</b>			<b>544.00</b>

FUENTE: Anexo N° 17

ELABORACIÓN: Las autoras

## 2.10.2 Estrategias de Administración y Recursos Humanos

### Estrategias de Administración:

- ⊕ El administrativo otorgará canastas navideñas con el logotipo de la empresa a todo el personal que trabaja en la institución, el costo de las 7 canastas navideñas es de 245 dólares anuales.
- ⊕ Se empleará o utilizará una relación horizontal entre todos los miembros de la organización para que exista una mejor comunicación entre el personal.

**Cuadro N° 9: Otros costos administrativos**

Otros costos administrativos			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Canastas navideñas	7	35.00	245.00
<b>TOTAL OTROS COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			<b>245.00</b>

FUENTE: Anexo N° 17

ELABORACIÓN: Las autoras

### Estrategias de Recursos Humanos:

- ⊕ La empresa evaluará con criterio de eficacia y eficiencia a cada uno de los trabajadores, esto con la finalidad de tener una base de indicadores que le permitan al gerente tomar las decisiones correspondientes.
- ⊕ Apoyar el lado humano del personal que labora en la institución.

## 2.10.3 Estrategias de Producción y Ventas

### Estrategias de Producción:

- ⊕ La planta de papaya hawaiana será tratada con los nutrientes necesarios (costos de producción) que ayuden a incrementar la vida útil, y mejore su rendimiento o producción.

- ⊕ El producto que no cumpla con las normas de calidad se ofrecerá a menor precio en la comunidad.

### Estrategias de Ventas:

- ⊕ El encargado de ventas será quién entregue y cobre el producto a los clientes. (Se ha considerado que al inicio, lo realice uno de los trabajadores contratados)
- ⊕ Ampliar el mercado buscando nuevos clientes.

### Estrategia de Publicidad:

- ⇒ Utilizar la publicidad necesaria y eficiente en las mejores estaciones radiales de Loja.
- ⇒ Entregar pequeñas cerámicas decorativas con el logotipo de la empresa, a los clientes más significativos.

De acuerdo al siguiente presupuesto:

**Cuadro N° 10: Publicidad**

<b>Publicidad</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
<b>PUBLICIDAD ANUAL</b>			
Cuñas mensuales RADIO PODER	365	1.73	632.00
Volantes tamaño 20*10 full color	500	0.18	90.00
Vallas publicitarias	3	373.73	1,120.00
Banner giratorio de 300*80 full color	2	85.00	170.00
Cerámicas decorativas	50	2.00	100.00
<b>TOTAL PUBLICIDAD</b>			<b>2,112.00</b>

FUENTE: Investigación primaria

ELABORACIÓN: Las autoras



La publicidad total anual es de 2,112.00 dólares americanos se lo realizará desde el segundo año de producción en adelante, según consta en la información financiera más específicamente en los costos de venta.

#### **2.10.4 Estrategias Financieras**

- ⊕ Es conveniente para la empresa y para el desarrollo económico del sector que una vez que termine la vida útil de la planta (cinco años), la empresa no liquide, más bien continúe con otros 5 años adicionales de producción, porque las inversiones grandes como: adquisición de terreno e infraestructura no se realizarían y como consecuencia de ello se observarán tasas de rendimiento superiores a las calculadas en este estudio.



# **CAPÍTULO III**

## **ESTUDIO TÉCNICO**



### 3.1. LOCALIZACIÓN

Consiste en determinar el punto o lugar donde se encuentran las instalaciones de la empresa y están desarrollando sus operaciones.

#### 3.1.1. Macrolocalización

La empresa agroindustrial "Santa Gertrudis S.A" está ubicada en la provincia de Zamora Chinchipe en la región sur de la Amazonía Ecuatoriana a una altitud de 968 metros sobre el nivel del mar, la temperatura promedio oscila entre los 18° y 22°C; la humedad relativa es bastante alta y alcanza hasta un 92%. **(Ver anexo N° 4: Macrolocalización de la empresa)**

#### 3.1.2. Microlocalización

La planta de producción de papaya hawaiana se encuentra ubicada específicamente en el km 45 vía Yantzaza entre Panguintza y Zumbi, del cantón Centinela del Cóndor, Provincia de Zamora Chinchipe.

Las vías disponibles para el tránsito hasta la ubicación de la planta presentan condiciones óptimas para realizar actividades de comercialización, el acceso directo a dicho lugar se lo hace a través de la avenida principal, la misma que facilita la conexión con otras vías que conducen a la ciudad de Zamora y Loja, mercado de destino final de la fruta. **(Ver anexo N° 5: Microlocalización de la empresa)**



### **3.2. TAMAÑO**

El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento. Se define como la capacidad de producción, al volumen o número de unidades que se pueden producir en un año.

#### **3.2.1 Capacidad instalada**

Hace referencia al volumen de producción que puede obtenerse en un período determinado de acuerdo con la infraestructura disponible.

La capacidad instalada con la que cuenta la Empresa de Producción Agroindustrial de Papaya Hawaiiana "Santa Gertrudis S.A" es de 6 hectáreas para el cultivo de la fruta.

#### **3.2.2 Programa de producción anual**

Según la entrevista realizada a la Ing. Agrónoma Sara Castillo, la producción por cada planta de papaya hawaiana es de 50 a 80 unidades. Para este proyecto se trabajará con el mínimo de 50 unidades que representan el 62.5% de capacidad instalada, durante todos los años de vida del proyecto. A continuación el cuadro:



**Cuadro N° 11: Programa de producción anual**

<b>PRODUCCIÓN ANUAL PAPAYA HAWAIANA</b>
2600 plantas sembradas por hectárea
6 hectáreas
50 promedio de papayas anuales por cada planta
<b>780.000 papayas anuales</b>
<b>PRODUCCIÓN ANUAL PAPAYA HAWAIANA POR CAJAS</b>
<b>780.000 / 3 categorías (grande, mediana, pequeña)</b>
20% Pequeñas= 156.000/30 papayas x caja = 5200 cajas anuales
30% Medianas= 234.000/24 papayas x caja = 9750 cajas anuales
50% Grandes= 390.000 /18 papayas x caja = 21667 cajas anuales
<b>TOTAL CAJAS ANUALES = 36617</b>
<b>PRODUCCIÓN MENSUAL DE PAPAYA HAWAIANA POR CAJAS</b>
5200 cajas anuales/12= 433 cajas mensuales
9750 cajas anuales/12= 813 cajas mensuales
21667 cajas anuales/12= 1806 cajas mensuales
<b>TOTAL CAJAS MENSUALES = 3052</b>
<b>PRODUCCIÓN SEMANAL DE PAPAYA HAWAIANA POR CAJAS</b>
433 cajas mensuales/4= 108 cajas semanales
813 cajas mensuales/4= 203 cajas semanales
1806 cajas mensuales/4= 451 cajas semanales
<b>TOTAL CAJAS SEMANALES = 762</b>

Ing. Agro. Sara Castillo, Docente de la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad Técnica de Machala  
**ELABORACIÓN:** Las autoras

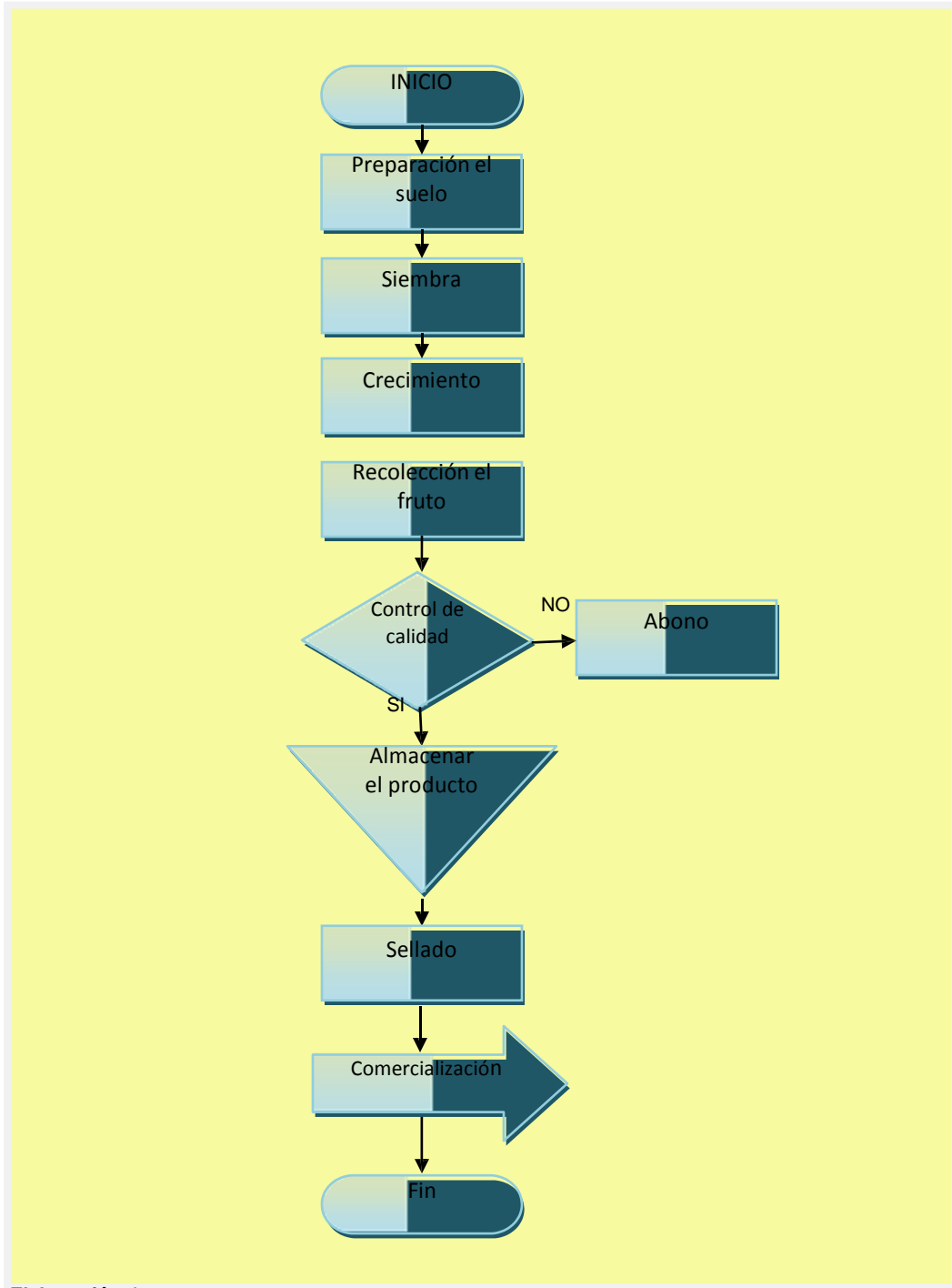


# **CAPÍTULO IV**

## **INGENIERÍA DEL PROYECTO**

#### 4.1. Procesos Técnicos

##### 4.1.1. Diagrama de flujo de producción



Elaboración: Las autoras  
Fuente: Investigación de las autoras

#### 4.1.2. Manual de procesos.

<b>Manual de procesos de la Empresa de Producción de Papaya Hawaiana</b>	
<b>PROCESO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>Preparación el suelo</b>	Esta operación representa una de las fases principales de la producción. Debido al sistema superficial de raíces, el árbol no tolera estancamientos o sequías prolongados. Esto juega un papel importante en la capacidad de los suelos para evacuar el exceso de humedad. La plantación debe contar con un sistema de riego adecuado.
<b>Siembra</b>	La siembra puede ser directa sobre el terreno o previa en semillero. La siembra en semillero se hará empleando vasos cervancieros. La tierra del semillero deberá mantenerse húmeda, cuando las plantitas tengan unos 10-15 cm (unos dos meses después de la siembra) de altura se trasplantarán al terreno de cultivo.
<b>Crecimiento</b>	Consiste el mantenimiento del cultivo, eliminar la maleza y realizar el respectivo control de plagas del cultivo.
<b>Recolección el fruto</b>	El estado de recolección se alcanza cuando los frutos empiezan a ablandarse y a perder el color verde del ápice. La madurez se alcanzará a los 4 o 5 días de la recolección y los frutos tomarán un color amarillo.
<b>Control de calidad</b>	Al producto que es cosechado, se selecciona el producto que es óptimo para el consumo de acuerdo a los estándares de calidad consecuentemente se realiza su respectiva limpieza en agua clorada, para eliminar todas las impurezas adheridas a la corteza y disminuir la carga microbiana del producto.
<b>Sellado y Etiquetado</b>	Se lo efectúa luego de la limpieza, consiste en sellar cada producto con una máquina selladora marca Comek.
<b>Almacenar el producto</b>	Se almacena el producto en las bodegas en donde están listas las cajas del producto para su distribución.
<b>Comercialización</b>	Esta es la última fase de la producción puesto que en esta fase se distribuye el producto a los clientes.

## 4.2 Requerimientos

### 4.2.1 Infraestructura

#### ESPECIFICACIONES TÉCNICAS CONSTRUCTIVAS

Las especificaciones técnicas para la construcción de oficinas se refieren a todos aquellos procedimientos que se deben llevar a cabo para la ejecución de las obras proyecto las cuales estarán en función de las características de la obra, terreno, estudios previamente realizados y normas que se encuentren vigentes en el medio.

A continuación se describe las características técnicas para la construcción de las oficinas para la Empresa productora de papaya Hawaiana "Santa Gertrudis S.A" las cuales se encuentran relacionadas con disposiciones municipales de construcción y la Norma INEN (para materiales) vigente en el país.

- **Contrapiso de hormigón simple:** Sobre el relleno o terreno bien compactado se colocará una capa de piedra de 15 centímetros de espesor compactada mecánicamente sobre el cual se extenderá ripio o polvo de piedra o arena fina; luego se colocará una capa de hormigón simple de 180 Kg/cm<sup>2</sup> y de 5 centímetros de espesor y finalmente se procederá al masillado.
- **Acabados de pisos:** Cerámica de 30 por 30 centímetros y de 8 mm de espesor, en el color y diseño que seleccione el dueño del proyecto e irán sobre los pisos masillados en forma similar a la descrita para el azulejo. La cerámica será de primera calidad, de textura antideslizante y propia para instalarse en pisos.

- **Revestimiento de azulejo:** Se usará azulejo de cerámica color celestes (azul claro), de 20 x 20 cm., clase "A" o superior en los servicios higiénicos a una altura de 1.20 metros en las baterías y a 2.00 metros en las duchas.

La colocación se hará de suerte que forme un solo plomo con el enlucido. En la unión del revestimiento del azulejo con el enlucido de la pared, se hará una media cana de 1 centímetro de profundidad, redondeada.

El enlucido será con mortero tipo "E" y los azulejos se colocarán usando parte del cemento puro y agua en forma rayada; para el emporado de utilizará una mezcla de litopón y cemento blanco en una proporción de 1:1; los azulejos cumplirán las normas INEN 653 y 655.

- **Características de los baños:** Los baños se construirán en serie con separaciones de madera y puertas con picaportes Viro, la marca de los baños será Edesa de color blanco; los lavamanos serán de 30 x 40 cm con dos llaves de paso y accesorios FV. En cuanto se refiere a la cerámica utilizará azulejos de 10 x 10 centímetros y cerámica de 30 x 30 color beige marca italiana.

- **Puertas de madera:** Las puertas se construirán de acuerdo al diseño y dimensiones que se indiquen en los planos. Los tamaños indicados serán las dimensiones interiores de los marcos, su construcción se hará según el detalle correspondiente. Su terminado será una laca del color que determine el contratista y fiscalizador y su precio estará incluido en el rubro de puertas.

Así mismo los marcos como los tapa marcos serán fabricados con madera de cedro seco. Los marcos tendrán un ancho igual al espesor de la paredes y 2.5 centímetros de espesor, los tapa marcos serán de 6 centímetros de ancho por 1.5 de espesor. Los pegamentos utilizados deberán ser completamente a

prueba de agua y todas las juntas serán debidamente lijadas hasta que presenten una superficie suave y pareja.

El sistema de fijación de los marcos a la mampostería o a elementos de hormigón armado estará de acuerdo a los detalles que consten en los planos.

- **Recubrimientos y pinturas:** Este trabajo incluye la colocación de pinturas y acabados de todas las superficies que detalla en las especificaciones del contrato. A su debido tiempo el fiscalizador proporcionará una lista de colores a utilizarse, siendo obligación del contratista presentar muestras del tamaño adecuado para la aprobación final.

Las pinturas a utilizarse serán de los tipos y características que a continuación se detallan:

- Pintura de caucho interior / exterior: formulada a base de látex vinyl acrílico (pintura látex primera clase) para cielos rasos.
- Para elemento de madera: sellador laca de poliuretano para maderas.

Todas las pinturas a usarse, sus disolventes, diluyentes serán proporcionados por el contratista en tanques o envases sellados. Serán de producción nacional y de la mejor calidad y clase. El contratista será responsable de cualquier adulteración o mixtura que se produzca; los colores serán aprobados por la fiscalización del proyecto.

- **Ventanas de aluminio y vidrio:** Las ventanas a colocarse serán de los tipos y características que a continuación se detallan:
  - Perfiles de aluminio color beige.
  - Vidrio espejo color (verde agua) de 5 mm de espesor.

Todas las ventanas deben ser fabricadas con un número de piezas de 12 unidades de color beige y colocadas con taco Fisher de diámetro y longitud del tornillo.

- **Cubierta:** La cubierta se ejecutará sobre costaneras de madera de pino de 2 x 2 dispuestas cada 60 centímetros máximo, sobre las cuales se afianzará una plancha de madera aglomerada tipo O.S.B. de 11.5 mm de espesor.

La cubierta se ejecutará con teja asfáltica tipo Owen Corning de color a elección del Arquitecto.

Se utilizarán todos los componentes especificados por el fabricante para la colocación y terminación de la cubierta, entiéndase piezas y partes del complejo de techumbre recomendados por el fabricante (forros, cumbreras, caballetes, etc).

#### 4.2.2 Mano de obra

Representa el factor humano de la producción, sin cuya intervención no podría realizarse la actividad productiva. Para el desarrollo de este proyecto existe la disposición de mano de obra local.

Con la implantación de esta empresa se brindan nuevas fuentes de trabajo y mejoramiento de los niveles de vida tanto del personal administrativo como de los trabajadores de la plantación.



#### 4.2.3 Materiales

Materiales	Descripción
<p><b>VASOS PLÁSTICOS</b></p> 	<p>Usado para semilleros. Son de forma cilíndrica o cónica, abiertos, y fabricados en plástico u otros materiales.</p>
<p><b>PLÁSTICO NEGRO</b></p> 	<p>El plástico negro o de invernadero, es un instrumento agrícola que se lo utiliza para cubrir los semilleros, antes de ser trasplantados.</p>
<p><b>FUMIGADORA</b></p> 	<p>Máquina agrícola que sirve para fumigar zonas de terreno. La tarea de fumigar consiste en esparcir compuestos de fungicidas o insecticidas, para proteger un cultivo de agentes nocivos para el mismo.</p>
<p><b>MACHETE</b></p> 	<p>Cuchillo grande que comúnmente mide de 60 cm y tiene un solo filo. Se utiliza para segar la hierba, cortar y podar.</p>
<p><b>PALA</b></p> 	<p>Herramienta de mano utilizada para excavar o mover materiales.</p>
<p><b>RASTRILLO</b></p> 	<p>Instrumento agrícola y hortícola usada para recoger hojas, quitar maleza y generalmente para propósitos realizados en agricultura.</p>
<p><b>AZADÓN</b></p> 	<p>Herramienta agrícola formada por una lámina ancha y gruesa, a veces curvada, inserta en un mango de madera, que se emplea para roturar la tierra y labrar surcos.</p>
<p><b>BARRETA:</b></p> 	<p>Barra de hierro cilíndrico o prismático, de uno a dos metros de largo, terminada por un extremo en punta y por el otro en una especie de paleta. Se la utiliza para ahoyar la tierra.</p>

#### 4.3 Distribución en planta

Consiste en planificar los espacios necesarios, tanto en la manera en que el recurso humano, así como la ubicación de los insumos y el producto terminado ha de arreglarse. Este ordenamiento debe estar de acuerdo a las limitaciones físicas de disponibilidad de terreno a fin de optimizar las operaciones en la empresa.

Para el desarrollo de la actividad económica y productiva de la empresa se cuenta con la infraestructura necesaria. Las instalaciones físicas están distribuidas de la siguiente manera:

⊕ Área administrativa:

Oficina del gerente  
Secretaría y contabilidad

⊕ Área de producción, almacenamiento y baños:

Plantación de papaya hawaiana  
Bodega  
Inodoro y lavamanos

⊕ Área de parqueadero

*(Ver anexo N° 6: Distribución en planta de la empresa)*

#### 4.4. Análisis de proveedores

##### Proveedor de materia prima e insumos agropecuarios

**AGRIPAC**

Proporciona semillas certificadas de calidad, lo cual ha hecho que los productos sean resistentes a los cambios climáticos. Además de





fungicidas, herbicidas, fertilizantes. Los mismos que no contaminan el medio ambiente y no perjudican la salud humana.

Agripac es un conjunto de empresas que lleva 37 años a la vanguardia de la actividad agrícola y áreas afines en el Ecuador.

Es la empresa líder en importación, distribución y venta de insumos para la agroindustria en Ecuador.

La amplia oferta de bienes y servicios que pone a disposición de los clientes comprende: agroquímicos, fertilizantes, semillas, granos, productos para la salud pública, salud animal, acuicultura y asesoramiento técnico en el campo agrícola.

Debido a su presencia extendida a lo largo de las 24 provincias del Ecuador, Agripac es la opción más acertada a la hora de buscar un producto confiable y de calidad para la agricultura.

#### **Proveedor de cajas de cartón**

### **CARTONES & SERVICIOS**

Ofrece cajas de cartón corrugado para pequeña y gran industria: Cajas y sliders para pizza, pollos, pasteles; etc. Todo para su embalaje. Cuenta con un gran stock de sus productos.

Esta empresa está ubicada en la Cdla. Sta Adriana, Manzana 7, Solar 5 en la provincia del Guayas, Guayaquil.

Teléfonos: (593) (4) 2257900, (593) (4) 2260342



# **CAPÍTULO V**

## **ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN**



## **5.1 Información General de la Empresa**

### **5.1.1 Nombre de la Empresa**

SANTA GERTRUDIS S.A (SAGERSA), empresa unifamiliar de producción de frutas tropicales.

### **5.1.2 Dirección**

La empresa tiene sus oficinas y plantación situados en el km 45 vía Yantzaza entre Panguintza y Zumbi, del cantón Centinela del Cóndor, provincia de Zamora Chinchipe.

### **5.1.3 Telefax**

(07) 2605-202

(07) 2606-689

### **5.1.4 Correo Electrónico**

[hawaiianpapaya@gmail.com](mailto:hawaiianpapaya@gmail.com)

### **5.1.5 Gerente**

Ing. Agr. Fernando Granda

### **5.1.6 Equipo de Trabajo**

Gerente	Ing. Agr. Fernando Granda
Contadora	Lic. Giannina Santórum
Secretaria	Lic. Josefina Piedra
Auxiliar de Servicios	Sra. Diana Sarango
Bodeguero	Sr. Geovany Camacho
Trabajadores en la plantación	Sr. Jaime Aguilar y Sr. Carlos Toro
Guardián	Sr. Víctor Agreda



### **5.1.7 Objetivos:**

#### **5.1.7.1 General:**

- Brindar un producto de calidad, cultivado en el sector, que ocupa mano de obra del lugar y no contamina el medio ambiente. Logrando así su posicionamiento en la zona sur del país.

#### **5.1.7.2 Específicos:**

- Producir una fruta de calidad que satisfaga los gustos de los clientes.
- Ocupar mano de obra familiar y fomentar el desarrollo del sector.
- Implementar procesos de producción de alta rentabilidad.
- Lograr el posicionamiento en el mercado de la papaya hawaiana.
- Diseñar, organizar, dirigir y controlar las estrategias de distribución, promoción y venta de los productos.
- Recuperar la inversión en corto plazo y obtener una rentabilidad económica satisfactoria.

### **5.2. Filosofía empresarial de “Santa Gertrudis S.A”**

La empresa se dedica a la producción de papaya de la especie hawaiana, para satisfacer la demanda de este tipo de fruta en la Ciudad de Loja.

#### **5.2.2. Misión**

Producir y comercializar papaya hawaiana en la ciudad de Loja, cumpliendo las exigencias de los clientes con un fruto de calidad, para lograr ser una empresa líder en el mercado.

### 5.2.3. Visión

Empresa líder en venta de frutas tropicales en la zona sur del Ecuador. Logrando la diferenciación no sólo por la excelente calidad del producto, sino también por la vocación de la empresa de trabajar para satisfacer completamente a sus clientes. Además de preservar el medio ambiente, al ser un producto natural.

### 5.2.4. Valores

- ⊕ Excelencia
- ⊕ Responsabilidad
- ⊕ Compromiso
- ⊕ Honestidad
- ⊕ Respeto por la gente y el trabajo
- ⊕ Sentido ético y social
- ⊕ Trabajo en equipo

### 5.2.5. Definición del producto y sus características

El producto se expenderá en cajas de cartón que contienen 18, 24 y 30 unidades de fruta de papaya hawaiana.



La presentación del producto es en estado natural, ligeramente maduro, envuelto en capas de papel periódico.

La marca de identificación con la que se comercializará la papaya hawaiana será HAWAIIAN PAPAYA, nombre con el cual se relaciona la fruta que produce la empresa.

### 5.3. Imagen Corporativa de la empresa "Santa Gertrudis S.A".





#### 5.3.1. Logotipo:



#### 5.3.2. Slogan

"Un producto natural y de calidad, que cuida su salud".

#### 5.3.3. Colores

Color	Significado
Verde 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Por su asociación a la naturaleza es ideal para promocionar productos naturales.</li> </ul>
Verde oliva 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Representa la frescura de un producto.</li> </ul>
Anaranjado 	<ul style="list-style-type: none"> <li>Éste es un color asociado a la alimentación.</li> </ul>
Negro 	<ul style="list-style-type: none"> <li>El negro representa el poder, la elegancia, la formalidad.</li> </ul>

#### 5.3.4. Material de presentación

El material de presentación permite dar a la empresa una imagen corporativa frente al público.



#### **5.3.4.1 Papelería**

Es la manifestación física de la marca, hace referencia a los aspectos visuales de la identidad de una organización.

##### **5.3.4.1.1 Tarjetas de presentación**

*(Ver anexo N° 7)*

##### **5.3.4.1.2 Trípticos**

*(Ver anexo N° 8)*

##### **5.3.4.1.3 Papel membretado**

*(Ver anexo N° 9)*

##### **5.3.4.1.4 Formato de carta de presentación de la empresa**

*(Ver anexo N° 10)*

##### **5.3.4.1.5 Formato de pro forma**

*(Ver anexo N° 11)*

##### **5.3.4.1.6 Facturas y documentos contables**

*(Ver anexo N° 12: Factura)*

*(Ver anexo N° 13: Nota de venta)*

#### **5.3.4.2 Publicidad virtual**

Adicionalmente al material de presentación, para dar a conocer a la empresa se utilizará como canal de difusión y publicidad un Blog.

<http://hawaiianpapaya.blogspot.com/>

*(Ver anexo N° 14: Blog de la empresa)*

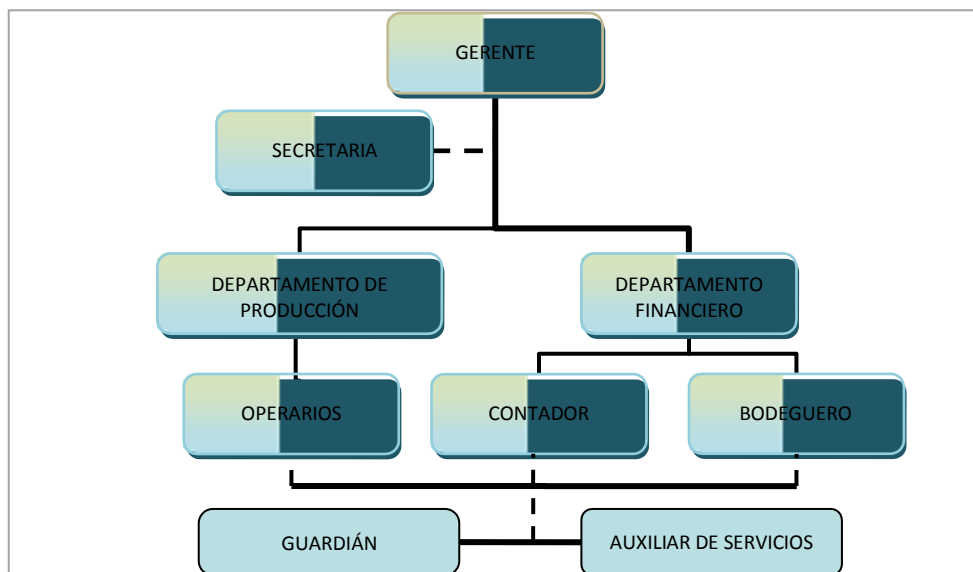
#### 5.4. Estructura legal de la Empresa

Una vez socializado las ventajas y desventajas de las compañías el emprendedor decidió que la forma de constitución sería una Sociedad Anónima que llevaría el nombre de Santa Gertrudis Sociedad Anónima.

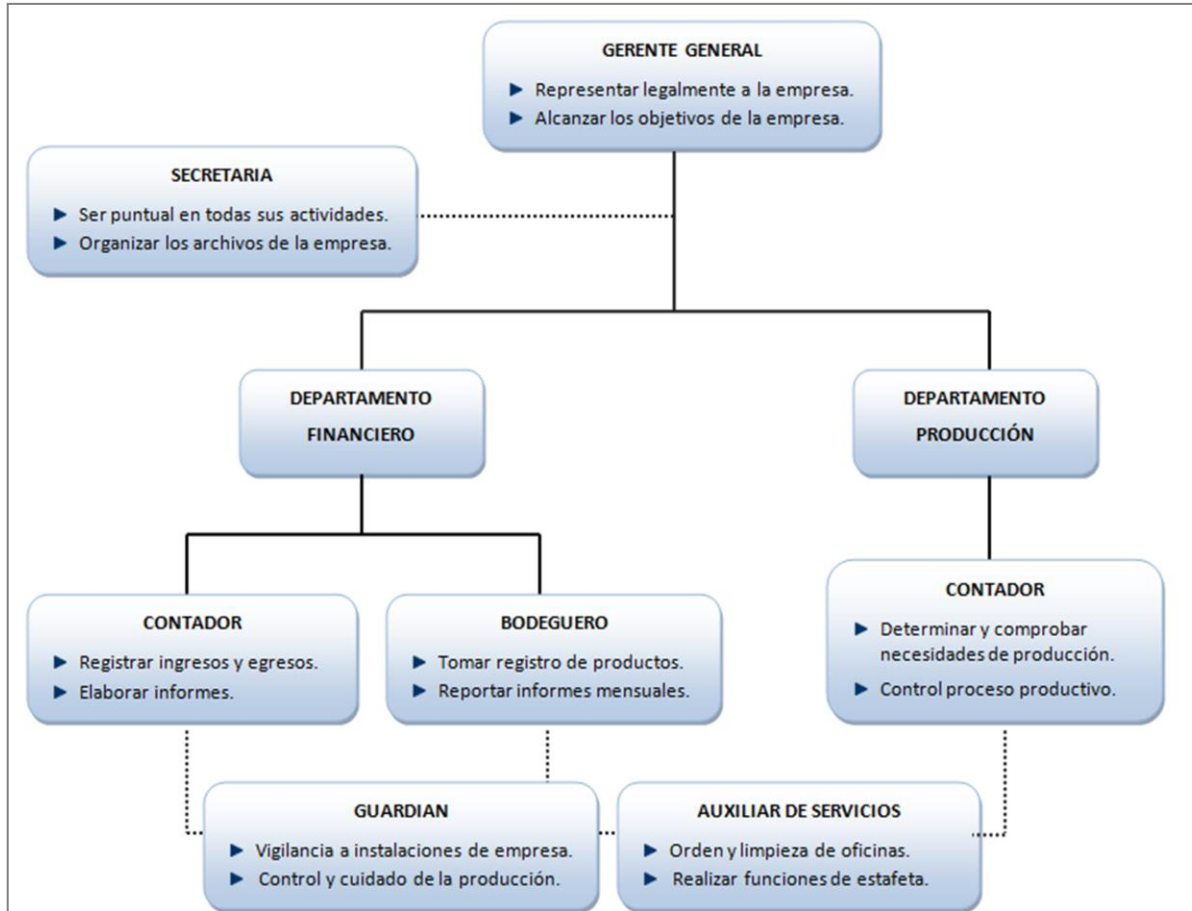
#### 5.5. Estructura organizacional

A continuación se presentan los organigramas de SAGERSA:


##### 5.5.1. Organigrama estructural




### 5.6. Detalle de procesos SAGERSA:




### 5.6.2. Manual de funciones de SAGERSA.

 <b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>Cargo:</b>	Gerente
<b>Definición:</b>	Bajo su responsabilidad se encuentra el manejo de toda la empresa para cumplir y hacer cumplir conforme las leyes, estatutos y reglamentos que rigen la estructura orgánica de la empresa.
<b>Funciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Representar legalmente a la empresa.</li> <li>▶ Alcanzar los objetivos establecidos por la empresa.</li> <li>▶ Administrar eficientemente los recursos con los que cuenta la empresa.</li> <li>▶ Controlar las actividades de producción.</li> </ul>
<b>Perfil profesional o requisitos:</b>	
<b>Educación formal:</b>	Formación superior en Administración de Empresas o Ingeniería Comercial y afines.
<b>Experiencia:</b>	Dos años de experiencia en cargos similares.
<b>Habilidades:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Liderazgo.</li> <li>▶ Manejo de recursos humanos.</li> <li>▶ Capacidad de análisis.</li> <li>▶ Capacidad de negociación.</li> <li>▶ Gestión de proyectos.</li> <li>▶ Toma de decisión.</li> <li>▶ Trabajo en equipo.</li> </ul>
<b>Destrezas:</b>	Manejo de equipos de oficina (computadora, fax, calculadoras, y otros)


**Elaboración:** Las autoras

 <b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>Cargo:</b>	Secretaria
<b>Definición:</b>	La secretaria tiene como finalidad brindar a su jefe un apoyo incondicional con las tareas establecidas, además de acompañar en la vigilancia de los procesos a seguir dentro de la empresa.
<b>Funciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Ser puntual en todas sus actividades.</li> <li>▶ Realizar instrucciones que le sean asignadas por su jefe.</li> <li>▶ Mantener discreción sobre todo lo que respecta a la empresa.</li> <li>▶ Redactar informes y actas sobre lo tratado en reuniones y despachos con la dirección gerencial.</li> <li>▶ Organiza los archivos de la empresa.</li> <li>▶ Asegurar que su superior disponga de todos los medios materiales necesarios para el desarrollo eficaz de su trabajo.</li> </ul>
<b>Perfil profesional o requisitos:</b>	
<b>Educación formal:</b>	Formación superior en Secretariado Bilingüe.
<b>Experiencia:</b>	Dos años de experiencia en cargos similares.
<b>Habilidades:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Relaciones humanas.</li> <li>▶ Saber organizar y planificar todo tipo de actos de empresa.</li> <li>▶ Administración del tiempo.</li> <li>▶ Organización del trabajo.</li> <li>▶ Redacción y ortografía.</li> </ul>
<b>Destrezas:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Manejo de computadora, fax.</li> </ul>


Elaboración: Las autoras

 <b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>Cargo:</b>	Auxiliar de servicios
<b>Definición:</b>	El auxiliar de servicios tiene la obligación de velar por la limpieza y orden de las dependencias, preocuparse que los espacios de las reuniones estén en óptimas condiciones.
<b>Funciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Mantener el orden y la limpieza en oficinas, dependencias y accesos al establecimiento.</li> <li>▶ Mantener ordenadas la sala de reuniones antes y después de cada actividad.</li> <li>▶ Realizar funciones de estafeta (reparto de correspondencia, sacar fotocopias, hacer depósitos o pago de facturas cuando la ocasión lo amerite).</li> </ul>
<b>Perfil profesional o requisitos:</b>	
<b>Educación formal:</b>	Enseñanza media completa.
<b>Experiencia:</b>	En trabajos similares.

**Elaboración:** Las autoras


 <b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>Cargo:</b>	Contador
<b>Definición:</b>	Es la persona que realiza cálculos y estados numéricos que se llevan en una empresa para registrar y controlar los valores económicos de la misma.
<b>Funciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Registrar y archivar todos los documentos que ingresan a la empresa.</li> <li>▶ Elaborar y registrar comprobantes de ingresos y egresos.</li> <li>▶ Asesorar a los socios sobre aspectos contables y tributarios.</li> <li>▶ Planificar, evaluar y ejecutar el movimiento económico de la empresa.</li> <li>▶ Elaborar y presentar informes financieros para la toma de decisiones.</li> </ul>
<b>Perfil profesional o requisitos:</b>	
<b>Educación formal:</b>	Formación superior en Contabilidad y Auditoría
<b>Experiencia:</b>	Dos años de experiencia en cargos similares.
<b>Habilidades:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Aplicar métodos y procedimientos contables.</li> <li>▶ Preparar informes técnicos.</li> <li>▶ Analizar la información contable.</li> <li>▶ Tratar en forma cortés al público en general.</li> <li>▶ Realizar cálculos numéricos con precisión y rapidez.</li> </ul>
<b>Destrezas:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Manejo de programas contables, tributación.</li> </ul>

**Elaboración:** Las autoras

 <b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>Cargo:</b>	Bodeguero
<b>Definición:</b>	Tiene a su cargo una bodega con la finalidad de mantener en resguardo los productos.
<b>Funciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Tomar registro de los productos que se ingresen a bodega.</li> <li>▶ Almacenar físicamente con los medios disponibles en los espacios dispuestos.</li> <li>▶ Efectuar salidas de bodega conforme a requerimientos de pedidos.</li> <li>▶ Reportar informes mensuales a su superior jerárquico, respecto al estado de las existencias.</li> </ul>
<b>Perfil profesional o requisitos</b>	
<b>Educación formal:</b>	Enseñanza media completa.
<b>Experiencia:</b>	En trabajos similares.

Elaboración: Las autoras



 <b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>Cargo:</b>	Operarios
<b>Definición:</b>	Se denomina operario a las personas, hombres o mujeres que realizan una tarea determinada, generalmente de carácter técnico.
<b>Funciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Determinar y comprobar las necesidades de producción</li> <li>▶ Control del proceso productivo.</li> <li>▶ Elaborar programas detallados de producción.</li> <li>▶ Realizar la entrega y cobro del producto.</li> </ul>
<b>Perfil profesional o requisitos</b>	
<b>Educación formal:</b>	Enseñanza media completa.
<b>Experiencia:</b>	En trabajos similares

Elaboración: Las autoras

<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>Cargo:</b>	Guardián
<b>Definición:</b>	Persona que se encarga de la vigilancia y el cuidado de todos los bienes de la empresa y de la producción.
<b>Funciones:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Vigilancia de las instalaciones de la empresa.</li> <li>▶ Control y cuidado de la producción.</li> </ul>
<b>Perfil profesional o requisitos:</b>	
<b>Educación formal:</b>	Enseñanza Media Completa.
<b>Experiencia:</b>	Ninguna

Elaboración: Las autoras



"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPAYA HAWAIANA,  
PARA LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL SAGERSA EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE. AÑO  
2009"

# **CAPÍTULO VI**

## **ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**



## 6.1. Inversiones

Las inversiones se clasificarán en depreciables, no depreciables, amortizables y capital de trabajo: la inversión asciende a 94.387,04 dólares americanos, la clasificación se detalla a continuación:

### 6.1.1 Activos fijos

#### 6.1.1.1 Activos fijos depreciables

Constituido por las construcciones, muebles de oficina, herramientas y equipo de oficina. Sufren la pérdida de valor contable por el uso.

En la medida en que avance el tiempo de servicio, decrece el valor contable de dichos activos.

##### 6.1.1.1.1 Construcciones

Representa los valores que la empresa posee en edificios y toda clase de construcciones terminadas, con una extensión de 500 metros cuadrados, edificado de hormigón armado para el uso de áreas administrativas, bodegas etc; representa un costo de 30.000,00 dólares.

#### Cuadro N° 12: Construcciones

Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Edificio	1	30.000,00	30.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>30.000,00</b>

FUENTE: Departamento de avalúos y catastros del Municipio de Zamora

ELABORACIÓN: Las autoras

##### 6.1.1.1.2 Muebles de oficina

La cuenta muebles de oficina, también denominada mobiliario, se requiere para el equipamiento de las oficinas de la empresa, como mesas, sillas,

archivadores, etc. La inversión de muebles de oficina asciende a un valor de 636,00 dólares.

**Cuadro N° 13: Muebles de oficina**

Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Sillas giratorias marca Cuerna	3	70,00	210,00
Sillas plásticas con codera Pika	6	6,00	36,00
Estantes para documentos	3	50,00	150,00
Escritorios tipo gerente	2	80,00	160,00
Escritorio tipo secretaria	1	80,00	80,00
<b>TOTAL</b>			<b>636,00</b>

FUENTE: Casas comerciales

ELABORACIÓN: Las autoras

#### 6.1.1.1.3 Equipo de oficina

Comprende los equipos adquiridos por la empresa, para el desarrollo de las actividades administrativas y otros equipos necesarios para la buena marcha de la empresa, registrado a un costo de 2.710,00.

**Cuadro N° 14: Equipo de oficina**

Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadora Intel P.4	3	800.00	2,400.00
Telefax Panasonic	1	130.00	130.00
Televisor LG 21 pulgadas	1	180.00	180.00
<b>TOTAL</b>			<b>2,710.00</b>

FUENTE: Casas comerciales

ELABORACIÓN: Las autoras

#### 6.1.1.1.4 Herramientas

Son todas aquellas herramientas que tiene la empresa para la realización de sus actividades comerciales correspondientes a producción. La adquisición de herramientas para el proyecto asciende a la suma de 548,00 dólares.

**Cuadro N° 15: Herramientas**

Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Machetes	6	6,00	36,00
Rastrillo	6	4,00	24,00
Fumigadoras	6	60,00	360,00
Barreta	12	4,00	48,00
Palas	12	5,00	60,00
Azadón	4	5,00	20,00
<b>TOTAL</b>			<b>548,00</b>

FUENTE: Casas comerciales

ELABORACIÓN: Las autoras

### 6.1.1.2 Activos fijos no depreciables

#### 6.1.1.2.1 Terreno

Propiedad de la empresa donde se encuentra la plantación, oficina, bodega y otras unidades de la empresa, este rubro alcanza la cifra de 7.000,00 dólares.

**Cuadro N° 16: Terreno**

Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Terreno	1	7.000,00	7.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>7.000,00</b>

FUENTE: Departamento de avalúos y catastros. Municipio de Zamora

ELABORACIÓN: Las autoras

### 6.1.1.3 Activos diferidos

Los cargos diferidos son aquellos gastos pagados por anticipado y que son susceptibles de ser recuperados a lo largo de la vida útil de la empresa. Se deben amortizar a 5 años plazo como máximo.

#### 6.1.1.3.1 Adecuación del local

**Cuadro N° 17: Adecuación del local**

Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Adecuación del local	1	40.215,92	40.215,92
<b>TOTAL</b>			<b>40.215,92</b>

FUENTE: Cuadro N° 26

ELABORACIÓN: Las autoras

### 6.1.1.3.2 Plan de negocios

**Cuadro N° 18: Plan de negocios**

Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Plan de negocios	1	3,000.00	3,000.00
<b>TOTAL</b>			<b>3,000.00</b>

FUENTE: Investigación primaria  
ELABORACIÓN: Las autoras

### 6.1.1.3.3 Gasto de constitución

**Cuadro N° 19: Gasto de constitución**

Detalle	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Gasto de constitución	1	800,00	800,00
<b>TOTAL</b>			<b>800,00</b>

FUENTE: Superintendencia de Compañías  
ELABORACIÓN: Las autoras

### 6.1.1.4 Activo circulante o Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio. Para el cálculo se ha tomado en consideración 3 meses de sueldo para el personal administrativo.

**Cuadro N° 20: Capital de Trabajo**

Detalle	Valor Total
Capital de Trabajo	9.477,12
<b>TOTAL</b>	<b>9.477,12</b>

FUENTE: Anexo N° 15  
ELABORACIÓN: Las autoras

Las inversiones que realizará la empresa serán en: activos fijos depreciables, no depreciables y amortizables realizados en el año 0.

Además es importante señalar que el capital de trabajo que forma parte de la inversión estará financiado por la Corporación Financiera Nacional que tiene líneas directas para financiar capital de trabajo hasta el 70% de los costos de la empresa, la tasa de interés es de 10.5% anual pagadero a máximo 3 años.

## 6.2. Ingresos

La papaya hawaiana desde que se siembra hasta su cosecha ocurre un lapso de un año, de ahí se puede determinar en el flujo de los ingresos que en el año 0 no existirán ingresos, la planta estaría en proceso de crecimiento, recién en el año 1 empieza el periodo de cosecha de la papaya.

En una hectárea se puede sembrar 2600 plantas, es importante recordar que son 6 hectáreas las que se van a cultivar.

La producción por cada planta de papaya hawaiana es de 50 a 80 unidades. Para este proyecto se trabajará con el mínimo de 50 unidades que representan el 62.5% de capacidad instalada, durante todos los años de vida del proyecto.

Las papayas se clasifican en: grandes, medianas y pequeñas, en base a los resultados de un estudio técnico realizado en las plantaciones de la empresa Rilesa ubicada en Santa Elena; un 50% de ellas serán grandes, 30% medianas y el 20% pequeñas.

**Cuadro N° 21: Ingresos de papaya hawaiana grande**

Ingresos papaya hawaiana grande			
Años	Precio	Cantidad	Ingreso Total 1
0		-	-
1	5,44	21667	117.866,67
2	5,65	21667	122.416,67
3	5,88	21667	127.400,00
4	6,12	21667	132.600,00
5	6,36	21667	137.800,00

FUENTE: Cuadro N° 11 y 34

ELABORACIÓN: Las autoras

**Cuadro N° 22: Ingresos de papaya hawaiana mediana**

Ingresos papaya hawaiana mediana			
Años	Precio	Cantidad	Ingreso Total 2
0		-	-
1	5,44	9750	53.040,00
2	5,65	9750	55.087,50
3	5,88	9750	57.330,00
4	6,12	9750	59.670,00
5	6,36	9750	62.010,00

FUENTE: Cuadro N° 11 y 34

ELABORACIÓN: Las autoras

**Cuadro N° 23: Ingresos de papaya hawaiana pequeña**

Ingresos papaya hawaiana pequeña			
Años	Precio	Cantidad	Ingreso Total 3
0		-	-
1	5,44	5200	28.288,00
2	5,65	5200	29.380,00
3	5,88	5200	30.576,00
4	6,12	5200	31.824,00
5	6,36	5200	33.072,00

FUENTE: Cuadro N° 11 y 34

ELABORACIÓN: Las autoras

**Cuadro N° 24: Ingresos de papaya hawaiana grande, mediana y pequeña**

Ingresos papaya hawaiana				
Años	Ingreso Total 1	Ingreso Total 2	Ingreso Total 3	Total de Ingresos
0		-	-	-
1	117.866,67	53.040,00	28.288,00	199.194,67
2	122.416,67	55.087,50	29.380,00	206.884,17
3	127.400,00	57.330,00	30.576,00	215.306,00
4	132.600,00	59.670,00	31.824,00	224.094,00
5	137.800,00	62.010,00	33.072,00	232.882,00

FUENTE: Cuadro N° 21, 22 y 23

ELABORACIÓN: Las autoras

### 6.3. Costos

A los costos se lo ha clasificado en costos de producción, costos de administración, costos de venta y costos financieros.



### 6.3.1. Costos de producción

En los costos de producción se incluyeron todos los costos directos e indirectos que intervienen en el proceso de producción. Es importante indicar que: la preparación de terreno, preparación del plantero y trasplante solo se lo realiza en el año 0, mientras que el control de maleza y la fertilización se la realiza todos los años de vida del proyecto.

**Cuadro N° 25: Capital Pre operativo**

Costos de producción año 0				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
<b>PREPARACION DEL TERRENO</b>				
Rastreo (Análisis de la tierra)	Obra	6	25,00	150,00
Rozar (trabajadores por tarea)	Jornal	18	10,00	180,00
Alquiler maquinaria	Obra	1	100,00	100,00
<b>PREPARACION DEL PLANTERO</b>				
Semilla certificada	Kilos	6	1.500,00	9.000,00
Sustrato (Abono orgánico)	m <sup>3</sup>	12	25,00	300,00
Mezcla del Sustrato (Tierra + Abono orgánico)	Jornales	12	10,00	120,00
Vasos cerveceros	Cientos	168	9,00	1.512,00
Llenado de vasos (sustrato y semilla)	Jornales	12	10,00	120,00
Plástico negro	Kilos	6	4,50	27,00
Riego	Jornales	6	10,00	60,00
Fumigaciones preventivas de control Fitosanitario	Jornales	6	10,00	60,00
<b>TRANSPLANTE</b>				
Ahoyado y replante	Jornales	24	10,00	240,00
Aplicación de insecticida	Jornal	6	10,00	60,00
Aplicación de fertilizantes	jornal	6	10,00	60,00
Aplicación de fungicidas	jornal	6	10,00	60,00
Riego	jornal	6	10,00	60,00
<b>CONTROL DE MALEZA</b>				
Trabajadores para: Limpieza con azadón, fertilización y cosecha.	trabajadores	2	5.240,08	10.480,16
<b>FERTILIZACIÓN</b>				
Micronutrientes	litros	12	36,00	432,00
Nitrato de Amino (300 kilos)	fundas	360	25,00	9.000,00
Glifosato (herbicida)	galones	30	20,50	615,00
Abono (240 kilos)	fundas	18	8,00	144,00
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS PRE OPERATIVOS</b>				
Administración	Servicios prof.	1	1.920,00	1.920,00
Guardiania	empleado	1	414,64	4.975,76
Pago de energía eléctrica	planillas	12	300,00	300,00
Pago de agua	Planillas	12	120,00	120,00
Pago de teléfono	planillas	12	120,00	120,00
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>				<b>40.215,92</b>

**FUENTE:** Ing. Agro. Sara Castillo, Docente de la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad Técnica de Machala y Anexo N° 15

**ELABORACIÓN:** Las autoras

**Cuadro N° 26: Costos de producción desde el año 1 en adelante**

Costos de producción año 1				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
<b>CONTROL DE MALEZA</b>				
Trabajadores para: Limpieza con azadón, fertilización y cosecha.	trabajadores	2	5.240,08	10.480,16
<b>FERTILIZACIÓN</b>				
Micronutrientes	litros	12	36,00	432,00
Nitrato de Amino (300 kilos)	fundas	360	25,00	9.000,00
Glifosato (herbicida)	galones	30	20,50	615,00
Abono (240 kilos)	fundas	18	8,00	144,00
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>				<b>20.671,16</b>

**FUENTE:** Ing. Agro. Sara Castillo, Docente de la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad Técnica de Machala y anexo N° 15

**ELABORACIÓN:** Las autoras

### 6.3.2 Costos de administración

Los costos de administración y en especial la mano de obra indirecta que incurrirá la empresa están sustentados en el rol de pagos calculado de conformidad a las leyes vigentes. **(Ver anexo N° 15)**

Los costos de administración por lo general son fijos, a continuación se detallan en cuadro.

**Cuadro N° 27: Costos de administración año 1**

Costos de administración año 1				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Gerente	Empleado	12	789,10	9.469,20
Contadora	Empleado	12	623,90	7.486,80
Secretaria	Empleado	12	458,70	5.504,40
Bodeguero	Empleado	12	403,63	4.843,60
Guardián	Empleado	12	414,64	4.975,76
Auxiliar de Servicios	Empleado	12	403,63	4.843,60
Pago de energía eléctrica	Planillas	12	25,00	300,00
Pago agua	Planillas	12	10,00	120,00
Pago teléfono	Planillas	12	10,00	120,00
Otros costos de administrativos	Incentivos	7	35,00	245,00
<b>TOTAL COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>				<b>37.908,36</b>

**FUENTE:** Anexo N° 15 y cuadro N° 9

**ELABORACIÓN:** Las Autoras

Los costos de administración son de 37.908,36 dólares americanos en el primer año de producción, estos costos son considerados como fijos.

### 6.3.3 Costos de venta

Los costos de venta de la empresa se contratarán a partir del primer año de producción, es decir se incurrirá con este tipo de costos en el primer año de funcionamiento porque en ese momento la planta está en proceso de desarrollo.

**Cuadro N° 28: Costos de venta año 1**

Costos de venta año 1				
Detalle	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Servicio de Transporte (LUCONSA)	viajes	48	100,00	4.800,00
Publicidad	unidad	1	2.112,00	2.112,00
Cajas de cartón para 18 unidades sin separadores	unidad	21.667	1,43	30.983,33
Cajas de cartón para 24 unidades sin separadores	unidad	9.750	1,39	13.552,50
Cajas de cartón para 30 unidades sin separadores	unidad	5.200	0,75	3.900,00
Otros gastos de venta	cajas	100	5,43	543,00
<b>TOTAL COSTOS DE VENTA</b>				<b>55.890,83</b>

FUENTE: Cuadro N° 8

ELABORACIÓN: Las autoras

Los costos de venta se vuelven continuos a partir del año uno hasta el quinto año y su monto es de 55.890,83 dólares americanos.

### 6.3.4. Costos financieros

El financiamiento se lo obtendrá con la Corporación Financiera Nacional a través del crédito directo, la CFN está dispuesta a financiar el 70% de los costos, a una tasa de 10.5% y con un tiempo máximo de 3 años.

**Cuadro N° 29: Monto financiado por la CFN**

Financiamiento CFN			
Detalle	Total	70% Financiado	30% Propio
<b>ACTIVOS FIJOS</b>			
Edificio	30.000,00	21.000,00	9.000,00
Muebles de oficina	636,00	445,20	190,80
Equipo de oficina	2.710,00	1.897,00	813,00
Herramientas	548,00	383,60	164,40
Terreno	7.000,00	4.900,00	2.100,00
<b>Total de Activos Fijos</b>	<b>40.894,00</b>	<b>28.625,80</b>	<b>12.268,20</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>			
Adecuación del local	40.215,92	28.151,14	12.064,78
Estudio de prefactibilidad	3.000,00	2.100,00	900,00
Costo de constitución	800,00	560,00	240,00
<b>Total de Activos Diferidos</b>	<b>44.015,92</b>	<b>30.811,14</b>	<b>13.204,78</b>
<b>ACTIVOS CIRCULANTES</b>			
COSTOS DE ADMINISTRACIÓN	9.477,12	6.633,98	2.843,14
<b>Total Activos Circulantes</b>	<b>9.477,12</b>	<b>6.633,98</b>	<b>2.843,14</b>
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>94.387,04</b>	<b>66.070,93</b>	<b>28.316,11</b>

FUENTE: Cuadro N° 12 al 20

ELABORACIÓN: Las autoras

**Cuadro N° 30: Tabla de amortización anual de la CFN**

Años	Interés	Cuota	Anualidad	Capital de amortización
0				<b>66.070,93</b>
1	6.937,45	22.023,64	28.961,09	44.047,29
2	4.624,96	22.023,64	26.648,61	22.023,64
3	2.312,48	22.023,64	24.336,13	0.00
<b>Total</b>	<b>13.874,89</b>	<b>66.070,93</b>	<b>79.945,82</b>	

FUENTE: Cuadro N° 29

ELABORACIÓN: Las autoras

### 6.3.5 Depreciaciones y Amortizaciones

#### 6.3.5.1 Depreciaciones

Los componentes depreciables del activo se depreciarán por el método de línea recta (valores anuales iguales).

Fórmula:

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor actual} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida útil}}$$

**Cuadro N° 31: Reinversión de activos fijos depreciables en el tercero y quinto año.**

Reinversión					
Detalle	Valor activo	Valor Residual	Valor a depreciar	Vida útil	Depreciación Anual
Herramientas (año 3)	548	54,8	493,2	2	246,6
Herramientas (año 5)	548	54,8	493,2	2	246,6
<b>TOTAL</b>		<b>3,389.40</b>			

FUENTE: Cuadro N° 15

ELABORACIÓN: Las autoras

**Cuadro N° 32: Resumen de depreciaciones de los activos fijos**

Depreciaciones						
Detalle	Valor Activo	Valor Residual	Valor a depreciar	Vida útil	Depreciación Anual	Valor de salvamento al año 5
Terreno	7.000,00					
Edificio	30.000,00	3.000,00	27.000,00	20	1.350,00	23.250,00
Muebles de oficina	636,00	63,60	572,40	10	57,24	349,80
Equipo de oficina	2.710,00	271,00	2.439,00	3	813,00	1.355,00
Herramientas	548,00	54,80	493,20	2	246,60	411,00
<b>TOTAL</b>		<b>3.389,40</b>			<b>2.466,84</b>	<b>25.365,80</b>

FUENTE: Anexo N° 16

ELABORACIÓN: Las autoras

Los terrenos no sufren desgaste por el uso a que son sometidos, ni por el transcurso del tiempo, y por esta razón se consideran no depreciables.

En el año 2 y 4 se realizará la reposición de las herramientas con un valor de 1,096.00 dólares. Además la reposición del equipo de oficina por un valor de 2,710.00 en el cuarto año. **(Ver anexo N° 16)**

### 6.3.5.2 Amortizaciones

De acuerdo con el derecho tributario, la amortización es una deducción a la que tienen derecho los contribuyentes que al fundar, instalar o ampliar una empresa agropecuaria, efectúan gastos directos e indirectos constitutivos de la empresa.

La inversión amortizable se denomina también gastos de capital pre operativos y se amortizan en un máximo de 5 años.

**Fórmula:**

$$\text{Amortización} = \frac{\text{Gastos pre operativos}}{5 \text{ años}}$$

**Cuadro N° 33: Resumen de amortización del activo diferido**

Detalle	Amortizaciones		
	Valor	Años	Amortización
Adecuación del local	40.215,92	5	8.043,18
Estudio de prefactibilidad	3.000,00	5	600,00
Costo de constitución	800,00	5	160,00
<b>TOTAL AMORTIZACIONES</b>			<b>8.803,18</b>

FUENTE: Cuadro N° 17, 18 y 19

ELABORACIÓN: Las autoras

### 6.3.6 Costos fijos y variables

El costo fijo y variable del proyecto asciende a un valor de 132.677,66 dólares en el primer año. (*Ver anexo N° 17*)

#### 6.3.6.1 Cálculo del precio por caja de papaya hawaiana

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\text{Costo Total}}{Q}$$

$$\text{Costo Unitario} = \frac{132.677,66}{36617}$$

$$\text{Costo Unitario} = 3,62$$

$$\text{Precio de venta} = \text{Costo unitario} + \text{utilidad}$$

$$\text{Precio de venta} = 3,62 + 50\%$$

$$\text{Precio de venta} = 5,44$$

**Cuadro N° 34: Cuadro de costo unitario y precio**

Determinación del precio promedio y precio tentativo	
Detalle	Año 1
Costos fijos	63.570,67
Costos variable	69.106,99
<b>Costo total</b>	<b>132.677,66</b>
<b>Cantidad cajas de papaya producidas</b>	<b>36617</b>
Costo unitario	3,62
<b>Precio con 50% de utilidad</b>	<b>5,44</b>

FUENTE: Cuadro N° 11 y anexo N° 17

ELABORACIÓN: Las autoras

En base a los costos totales de producción divididos para las cajas de papaya hawaiana producidas, más el 50% de utilidad se calculó el precio de venta.

Para la venta se utilizará, el precio del año 1 y se proyectará considerando la inflación.

La diferenciación de los precios estará dada por el tamaño y número de unidades de cada caja de papaya hawaiana. A continuación el detalle:

**Cuadro N° 35: Diferenciación de precios por caja de papaya hawaiana**

Categorías	Precio por caja	Unidades por caja	Precio unitario
Papaya hawaiana grande	5,44	18	0,30
Papaya hawaiana mediana	5,44	24	0,23
Papaya hawaiana pequeña	5,44	30	0,18

FUENTE: Cuadro N° 34

ELABORACIÓN: Las autoras

### 6.3.6.2 Punto de equilibrio según ventas

Para el cálculo del punto de equilibrio lo definimos en función de los costos fijos, costos variables y ventas, de conformidad con las siguiente formula.

$$Pe = \frac{CF}{VENTAS - CV}$$

**De donde:**

Pe = Punto de equilibrio

CF = Costo fijo

CV = Costo variable

A continuación se presenta el siguiente cuadro de costos fijos y variables.

**Cuadro N° 36: Punto de equilibrio**

Detalle	Punto de equilibrio				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos fijos	<b>132.677,66</b>	<b>140.182,60</b>	<b>143.090,20</b>	<b>146.217,04</b>	<b>151.884,81</b>
Costos variable	63.570,67	65.148,71	64.904,89	64.747,95	66.994,02
<b>Costo total</b>	69.106,99	75.033,89	78.185,31	81.469,09	84.890,79
<b>Ventas</b>	199.194,67	199.194,67	199.194,67	199.194,67	199.194,67
<b>Punto de equilibrio sobre ventas</b>	<b>0,48868</b>	<b>0,52471</b>	<b>0,53636</b>	<b>0,54999</b>	<b>0,58610</b>
<b>Punto de equilibrio en dólares</b>	<b>97.341,57</b>	<b>104.519,93</b>	<b>106.840,56</b>	<b>109.555,17</b>	<b>116.748,90</b>

FUENTE: Cuadro N° 24 y anexo N° 17

ELABORACIÓN: Las autoras

La empresa en el primer año alcanza su punto de equilibrio con el 48% de las ventas el decir el empresario tendrá que vender 97.341,57 dólares para ni ganar ni perder, en el segundo año de producción con el 52%, en el 3° con el 53%, en el 4° con el 54% y en el 5° año lo alcanza con el 58%.

#### 6.4. Estados Financieros

Los Estados Financieros son los documentos que proporcionan informes periódicos a fechas determinadas, sobre el estado o desarrollo de la administración de una empresa, información necesaria que sirve para la toma de decisiones en la empresa.





#### 6.4.1 Balance General Inicial

**"SANTA GERTRUDIS S.A"**  
**BALANCE GENERAL**  
**Al 1 de diciembre del 2009**  
**Expresado en dólares**

ACTIVOS		PASIVOS	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
Edificio	30.000,00	Financiamiento	66.070,93
Muebles de oficina	636,00	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>66.070,93</b>
Equipo de oficina	2.710,00		
Herramientas	548,00		
Terreno	7.000,00		
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Adecuación del local	40.215,92	Capital	28.316,11
Estudio de prefactibilidad	3.000,00	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	
Costo de constitución	800,00		
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			
Costos de Administración	9.477,12		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>94.387,04</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>94.387,04</b>

FUENTE: Cuadro N° 29

ELABORACIÓN: Las autoras

Fecha de presentación: .....

.....

Ing. Agr. Fernando Granda

**GERENTE**

.....

Lic. Giannina Santórum

**CONTADORA**

## 6.4.2 Estado de Pérdidas y Ganancias

Cuadro N° 37: Estado de pérdidas y ganancias proyectado

**"SANTA GERTRUDIS S.A"**  
**ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**  
**Del 1 de enero al 1 de diciembre del 2010**  
**Expresado en dólares**

	Detalle	Valor Total Año 1
	Ventas netas	199.194,67
(-)	Costo totales	114.470,19
(-)	Depreciación	2.466,84
(-)	Amortizaciones	8.803,18
=	<b>Utilidades antes de intereses e impuestos</b>	<b>73.454,46</b>
(-)	Interés pagado	6.937,45
=	Utilidad gravable	66.517,01
(-)	15% utilidad a los trabajadores	9.977,55
=	<b>Utilidades antes de intereses e impuestos</b>	<b>56.539,46</b>
(-)	25% Impuesto a la renta	14.134,86
=	<b>Utilidad neta</b>	<b>42.404,59</b>

FUENTE: Anexo N° 18

ELABORACIÓN: Las autoras

Fecha de presentación: .....

.....

Ing. Agr. Fernando Granda

**GERENTE**

.....

Lic. Giannina Santórum

**CONTADORA**



"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPAYA HAWAIANA,  
PARA LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL SAGERSA EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE. AÑO  
2009"

# **CAPÍTULO VII**

## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

## 7.1. Flujo de Caja

El flujo de caja es muy importante, de él depende la posibilidad de calcular los indicadores financieros como: valor actual neto, tasa interna de retorno, razón beneficio costo, periodo de recuperación de capital y demás simulaciones contempladas dentro del análisis financiero del proyecto. (**Ver anexo N° 18**)

## 7.2. Indicadores Financieros

### 7.2.1. Cálculo de la TMAR

Para el cálculo de la tasa mínima aceptable de rendimiento se tiene en consideración los siguientes detalles:

El crédito que concederá la CFN será exclusivamente para financiar los costos señalados anteriormente.

$$TMAR = i + f + i * f$$

**Donde:**

*i* = Inflación anual

*f* = Premio al riesgo

La inflación anual (octubre/2008 – octubre/2009) según la información del Banco Central es 4.02%, la tasa activa de la Corporación Financiera Nacional es 10.5% anual, por lo que el premio al riesgo de la institución financiera es 6.48% (6.48%+4.02%=10.5%) y el premio al riesgo de los inversionistas es del 10.5%.

La ponderación para el inversionista como para la CFN, queda establecida de la siguiente manera:

$$TMAR_f = 0,0402 + 0,1050 + 0,0402 * 0,1050 = 0,14942$$

$$TMAR_c = 0,0402 + 0,0648 + 0,0402 * 0,0648 = 0,10760$$

**Cuadro N° 38: Cálculo de la TMAR**

Entidad	Capital	% Aportación	TMAR	Ponderación
Inversionistas	28.316,11	0.30	0,1494	0,04483
CFN	66.070,93	0.70	0,1076	0,07532
<b>Total</b>	<b>94.387,04</b>	<b>1.00</b>		<b>0,12015</b>

FUENTE: Investigación primaria

ELABORACIÓN: Las autoras

**TMAR = 12.01**

### 7.2.2. Tasa Interna de Retorno

La TIR es la tasa que surge de la relación entre la inversión inicial y los flujos netos de caja. Está definida como la tasa de interés del valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero.

En otros términos, es la tasa de rendimiento interno del proyecto y significa que el proyecto una vez que ha pagado todos los costos de inversión y operación, es capaz de pagar una tasa sobre la inversión inicial.

La TIR es la medida más adecuada para medir la rentabilidad del proyecto, a mayor TIR mayor rentabilidad.

Puede calcularse aplicando la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{i=1}^n \frac{FEN}{(1+I)^i} - I_0 = 0$$

**Donde:**

*TIR* = Tasa interna de retorno

*FEN* = Flujo de efectivo neto

*I* = Tasa de oportunidad

*n* = Periodo en años

*I<sub>0</sub>* = Inversión en el año cero

**Cuadro N° 39: Tasa interna de retorno**

TIR		
Año	Flujo de efectivo neto	Flujo de efectivo neto actualizado
0	94.387,04	94.387,04
1	31.650,97	23.457,44
2	31.803,56	17.468,79
3	34.908,71	14.210,67
4	58.241,52	17.571,42
5	96.954,05	21.678,72
<b>VAN</b>		<b>(0.00)</b>

FUENTE: Anexo N° 18

ELABORACIÓN: Las autoras

$$VAN = \frac{FEN}{(1+I)^1} + \frac{FEN}{(1+I)^2} + \frac{FEN}{(1+I)^3} + \frac{FEN}{(1+I)^4} + \frac{FEN}{(1+I)^5} - I_0$$

$$VAN = \frac{31.650,97}{(1+0,34929357)^1} + \frac{31.803,56}{(1+0,34929357)^2} + \frac{34.908,71}{(1+0,34929357)^3} + \frac{58.241,52}{(1+0,34929357)^4} + \frac{96.954,05}{(1+0,34929357)^5} - 94.387,04$$

$$VAN = 0 \rightarrow TIR = 34,929357\%$$

La tasa interna de retorno es 34,92% superior con 22,91% a la tasa de oportunidad o tasa mínima aceptable de capital que es del 12,01%; por lo tanto el proyecto es financieramente rentable.

### 7.2.3. Valor Actual Neto

El valor presente neto de un proyecto se define operacionalmente como resultado de la diferencia entre ingresos actualizados y costos actualizados a una determinada tasa de descuento.

Se calcula utilizando la TMAR de 12,01%, por motivos inflacionarios y de premio al riesgo por parte del inversionista.

Al valor actual neto se lo calcula en base a la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{i=1}^n \frac{FEN}{(1+I)^i} - I_0$$

**Donde:**

$VAN$  = Valor actual neto

$FEN$  = Flujo de efectivo neto

$I$  = Tasa de oportunidad

$n$  = Periodo en años

$I_0$  = Inversión en el año cero

**Cuadro N° 40: Valor actual neto**

Valor actual neto		
Año	Flujo de efectivo neto	Flujo de efectivo neto actualizado
0	94.387,04	94.387,04
1	31.650,97	28.256,01
2	31.803,56	25.346,82
3	34.908,71	24.837,37
4	58.241,52	36.993,75
5	96.954,05	54.977,56
<b>Total VAN</b>		<b>76.024,47</b>

FUENTE: Cuadro N° 38 y Anexo N° 18

ELABORACIÓN: Las autoras

$$VAN = \frac{FEN}{(1+I)^1} + \frac{FEN}{(1+I)^2} + \frac{FEN}{(1+I)^3} + \frac{FEN}{(1+I)^4} + \frac{FEN}{(1+I)^5} - I_0$$

$$VAN = \frac{31.650,97}{(1+0,12015)^1} + \frac{31.803,56}{(1+0,12015)^2} + \frac{34.908,71}{(1+0,12015)^3} + \frac{58.241,52}{(1+0,12015)^4} + \frac{96.954,05}{(1+0,12015)^5} - 94.387,04$$

$$VAN = 76.024,47$$

Significa que se recupero la inversión inicial de 94.387,04 y obtengo un rendimiento de 76.024,47.

#### 7.2.4. Beneficio Costo

La relación beneficio costo de un proyecto a una tasa de interés, es el cociente que resulta de dividir la sumatoria del valor presente de los ingresos netos a una tasa de interés, entre la sumatoria del valor presente de los egresos o costos.

Es decir dividir los ingresos actualizados para los costos actualizados.

Para la aceptación de un proyecto la relación beneficio costo debe ser mayor a 1.

##### Relación B/C:

- B/C es > 1 el proyecto es rentable.
- B/C es = 1 el proyecto es postergado.
- B/C es < 1 el proyecto no es rentable.

La fórmula para su cálculo es:

$$\frac{B}{C} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{ING_t}{(1+I)^n}}{\sum_{i=1}^n \frac{COST_t}{(1+I)^n}}$$

##### Donde:

$\frac{B}{C}$  = Razón beneficio costo

$ING$  = Ingresos

$COST$  = Costos

$I$  = Tasa de oportunidad

$n$  = Periodo en años



**Cuadro N° 41: Razón beneficio costo**

Beneficio costo				
Año	Ingresos	Ingresos actualizados	Costos	Costos actualizados
1	199.194,67	177.828,60	132.677,66	118.446,36
2	206.884,17	164.882,69	140.182,60	111.722,83
3	215.306,00	153.189,09	143.090,20	101.807,93
4	224.094,00	142.339,64	146.217,04	92.873,88
5	232.882,00	132.055,18	151.884,81	86.125,92
<b>Total ingresos actualizados</b>		<b>770.295,20</b>	<b>Total costos actualizados</b>	<b>510.976,92</b>

FUENTE: Anexo N° 18

ELABORACIÓN: Las autoras

$$\frac{B}{C} = \frac{770.295,20}{510.976,92} = 1,51$$

Por cada dólar invertido, el inversionista logra recuperar 51 centavos.

### 7.2.5. Período de recuperación del capital

**Cuadro N° 42: Período de recuperación del capital**

Periodo de recuperación de capital			
Año	Flujo de efectivo neto	Flujo de efectivo neto acumulado	Periodos
0	94.387,04	94.387,04	0
1	31.650,97	62.736,07	1
2	31.803,56	30.932,51	2
3	34.908,71	3.976,20	3
4	58.241,52	62.217,72	4
5	96.954,05	159.171,77	5

FUENTE: Anexo N° 18

ELABORACIÓN: Las autoras

$$P_r = 4 \text{ años} + \frac{94.387,04 - 62.217,72}{58.241,52} * 12$$

Se logra recuperar la inversión en 4 años con 6 meses y 18 días.

## CONCLUSIONES

- ▶ La producción agrícola es la que más divisas genera después del petróleo en Ecuador.
  - ▶ La agricultura da ocupación al 38% de la población activa; además de cubrir las necesidades del consumo interno, exporta el 30% del total de la producción.
  - ▶ Actualmente en Ecuador existen cultivadas aproximadamente 3.000 hectáreas de papaya con propósito de exportación.
  - ▶ De acuerdo a la investigación de mercados realizada a familias de la Ciudad de Loja se obtuvieron los siguientes resultados:
    - El 26% de las familias encuestadas consumen papaya hawaiana.
    - Un 36% de familias consumen de 3 a 6 papayas mensualmente.
    - El 45% de los encuestados adquiere la fruta en un precio promedio de 0,62 centavos de dólar.
    - El 30% de las familias encuestadas adquieren la papaya hawaiana principalmente en mercados.
  - ▶ La empresa agroindustrial "Santa Gertrudis S.A" está ubicada, en el km 45 vía Yantzaza entre Panguintza y Zumbi, del cantón Centinela del Cóndor, provincia de Zamora Chinchipe en la región sur de la Amazonía Ecuatoriana.
  - ▶ La capacidad instalada con la que cuenta "Santa Gertrudis S.A" es de 6 hectáreas para el cultivo de la fruta, con 2600 plantas sembradas por hectárea.
  - ▶ El manual de procesos de producción el que se ha organizado de la siguiente manera: Preparación del suelo, siembra, crecimiento, recolección del fruto, control de calidad, sellado, etiquetado, almacenamiento del producto y comercialización; que ayudará a controlar calidad y mejorar la productividad de los trabajadores.
-

- ▶ La empresa se dedica a la producción de papaya de la especie hawaiana, para satisfacer la demanda de este tipo de fruta en la Ciudad de Loja.
- ▶ Como un canal de difusión y publicidad se ha diseñado un Blog para la empresa.
- ▶ La política de costos se maneja de manera adecuada, es decir se trabaja con lo necesario y no existen recursos ociosos.
- ▶ Produciendo al 62,5% de la capacidad instalada se producirán anualmente 21.667 cajas de papaya hawaiana grande; 9.750 cajas de papaya hawaiana mediana y 5.200 cajas de papaya hawaiana pequeña.
- ▶ El total de inversiones del proyecto asciende a 94.387,04 dólares americanos incluyendo: activos fijos, depreciables, no depreciables, activos fijos amortizables y capital de trabajo.
- ▶ Los costos de producción en el primer año ascienden a 20.671,16 dólares; los costos de administración son de 37.908,36 dólares, los de venta son de 55.890,83 dólares. Los costos financieros son de 6.937,45 dólares.
- ▶ La tasa interna de retorno es 34,92% superior con 22,91% a la tasa de oportunidad o tasa mínima aceptable de capital que es del 12,01%; por lo tanto el proyecto es financieramente rentable.
- ▶ El valor actual neto es de 76.024,47 dólares americanos. Significa que se recupero la inversión inicial y obtengo rendimiento.
- ▶ Por cada dólar invertido, el inversionista logra recuperar 51 centavos de dólar.
- ▶ La inversión se logra recuperar en 4 años con 6 meses y 18 días.
- ▶ El proyecto es conveniente para el empresario y para el desarrollo productivo del sector, según el análisis financiero.

## RECOMENDACIONES

- ▶ Es necesario aprovechar la ventaja que representa la movilización del producto, ya que la competencia trae el producto desde Santo Domingo lo que repercute en los precios y frescura del producto, por lo tanto se recomienda aprovechar esta ventaja competitiva.
- ▶ Continuar con la producción de acuerdo a estándares de calidad establecidos.
- ▶ Expansión hacia establecimientos de ventas no tradicionales como: hoteles y cafeterías.
- ▶ Disponibilidad del producto para el consumidor en el mayor número de puntos de venta posibles. Facilitando al consumidor un punto de compra cercano.
- ▶ Ampliar el mercado buscando nuevos clientes que consuman la papaya hawaiana.
- ▶ Los trabajadores de la plantación deben mantener constante capacitación acerca de nuevos procesos productivos.



"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPAYA HAWAIANA,  
PARA LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL SAGERSA EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE. AÑO  
2009"

# ANEXOS

## ANEXO N° 1



### UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

*La Universidad Católica de Loja*

### ENCUESTA DIRIGIDA AL CONSUMIDOR FINAL (FAMILIAS DE LOJA)

► **Objetivo:**

Establecer la factibilidad de comercializar papaya hawaiana en la ciudad de Loja. Con la finalidad de conocer su demanda potencial.

1. Preguntas de control

Sexo:

- 1. Masculino ( )
- 2. Femenino ( )

Edad:

- 1. Menos de 20 ( )
- 2. 20 - 29 ( )
- 3. 30 - 39 ( )
- 4. 40 - 49 ( )
- 5. Más de 50 ( )

2. ¿Cuántos miembros conforman su hogar?

- 1. De 3 ( )
- 2. 4 – 5 ( )
- 3. Más de 6 ( )

3. ¿Adquiere usted, productos frutales?

- 1. Si ( )
- 2. No ( )

4. De las siguiente frutas. Indique cuáles son las que consume:

- 1. Manzana ( )
- 2. Uva ( )
- 3. Papaya hawaiana ( )
- 4. Pera ( )
- 5. Fresa ( )



5. En caso de que adquiriera la papaya hawaiana. Con qué frecuencia usted la consume:

- 1) Diario ( )
- 2) Semanal ( )
- 3) Mensual ( )

6. ¿Cuántas papayas hawaianas adquiere mensualmente? \_\_\_\_\_

7. ¿Cuál es el precio promedio que paga usted por unidad de papaya hawaiana?

- 1. Menos de \$0.25 ctvs. ( )
- 2. \$0.25 - \$0.50 ( )
- 3. \$0.50 - \$0.75 ( )
- 4. Más de \$0.75 ( )

8. ¿En dónde adquiere este producto?

- 1. Tienda ( )
- 2. Frutería ( )
- 3. Despensa ( )
- 4. Micromercado ( )
- 5. Autoservicio ( )
- 6. Mercado ( )
- 7. Supermercado ( )
- 8. Ferias libres ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## ANEXO N° 2

### TABLAS DE RESULTADOS DE ENCUESTAS

#### Pregunta N° 1

##### Preguntas de control:

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
<b>Sexo de los encuestados</b>		
Masculino	60	16
Femenino	320	84
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100</b>

Elaboración: Las autoras

Fuente: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
<b>Edad de los encuestados</b>		
Menos de 20	12	3
20 - 29	165	43
30 - 39	91	24
40 - 49	72	19
Más de 50	40	11
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100</b>

Elaboración: Las autoras

Fuente: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

#### Pregunta N° 2

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
<b>Tamaño de la familia</b>		
De 3	77	20
4 - 5	214	56
Más de 6	89	24
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100</b>

Elaboración: Las autoras

Fuente: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010



### Pregunta N° 3

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
<b>Adquieren productos frutales</b>		
Si	380	100
No	0	0
<b>TOTAL</b>	380	100

Elaboración: Las autoras

Fuente: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

### Pregunta N° 4

Frutas que consume						
DESCRIPCIÓN	SI	%	NO	%	Total familias encuestadas	TOTAL %
Manzana	316	83,16	64	16,84	380	100
Uva	215	56,58	165	43,42	380	100
Papaya hawaiana	288	75,79	92	24,21	380	100
Pera	123	32,37	257	67,63	380	100
Fresas	156	41,05	224	58,95	380	100

Elaboración: Las autoras

Fuente: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

### Pregunta N° 5

Con que frecuencia consume						
DESCRIPCIÓN	SI	%	NO	%	Total familias encuestadas	TOTAL %
Diario	5	1,32	375	98,68	380	100
Semanal	114	30,00	266	70,00	380	100
Mensual	169	44,47	211	55,53	380	100

Elaboración: Las autoras

Fuente: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

### Pregunta N° 6

Cantidad de frutas que consume						
DESCRIPCIÓN	SI	%	NO	%	Total familias encuestadas	TOTAL %
1 a 3	93	24,47	287	75,53	380	100
3 a 6	104	27,37	276	72,63	380	100
6 a 9	75	19,74	305	80,26	380	100
Más de 10	16	4,21	364	95,79	380	100

Elaboración: Las autoras

Fuente: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

### Pregunta N° 7

Precio						
DESCRIPCIÓN	SI	%	NO	%	Total familias encuestadas	TOTAL %
Menos de \$0.25 ctvs.	11	2,89	369	97,11	380	100
\$0.25 - \$0.50	125	32,89	255	67,11	380	100
\$0.50 - \$0.75	128	33,68	252	66,32	380	100
Más de \$0.75	24	6,32	356	93,68	380	100

Elaboración: Las autoras

Fuente: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

### Pregunta N° 7

Lugar que adquiere el producto						
DESCRIPCIÓN	SI	%	NO	%	Total familias encuestadas	TOTAL %
Frutería	27	7,11	353	92,89	380	100
Despensa	28	7,37	352	92,63	380	100
Micromercado	42	11,05	338	88,95	380	100
Autoservicio	69	18,16	311	81,84	380	100
Mercado	117	30,79	263	69,21	380	100
Supermercado	37	9,74	343	90,26	380	100
Ferias libres	71	18,68	309	81,32	380	100

Elaboración: Las autoras

Fuente: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja, Enero 2010

## ANEXO N° 3

### CONTACTOS COMPETIDORES

#### TERRASOL



Tel (593 2) 2750 173 – (593 2) 2750-693

Fax (593 2) 2758 991

P.O. Box 17-24 - 0092

e-mail: [terra-sol@terra-sol.com](mailto:terra-sol@terra-sol.com)

#### RILESA S.A

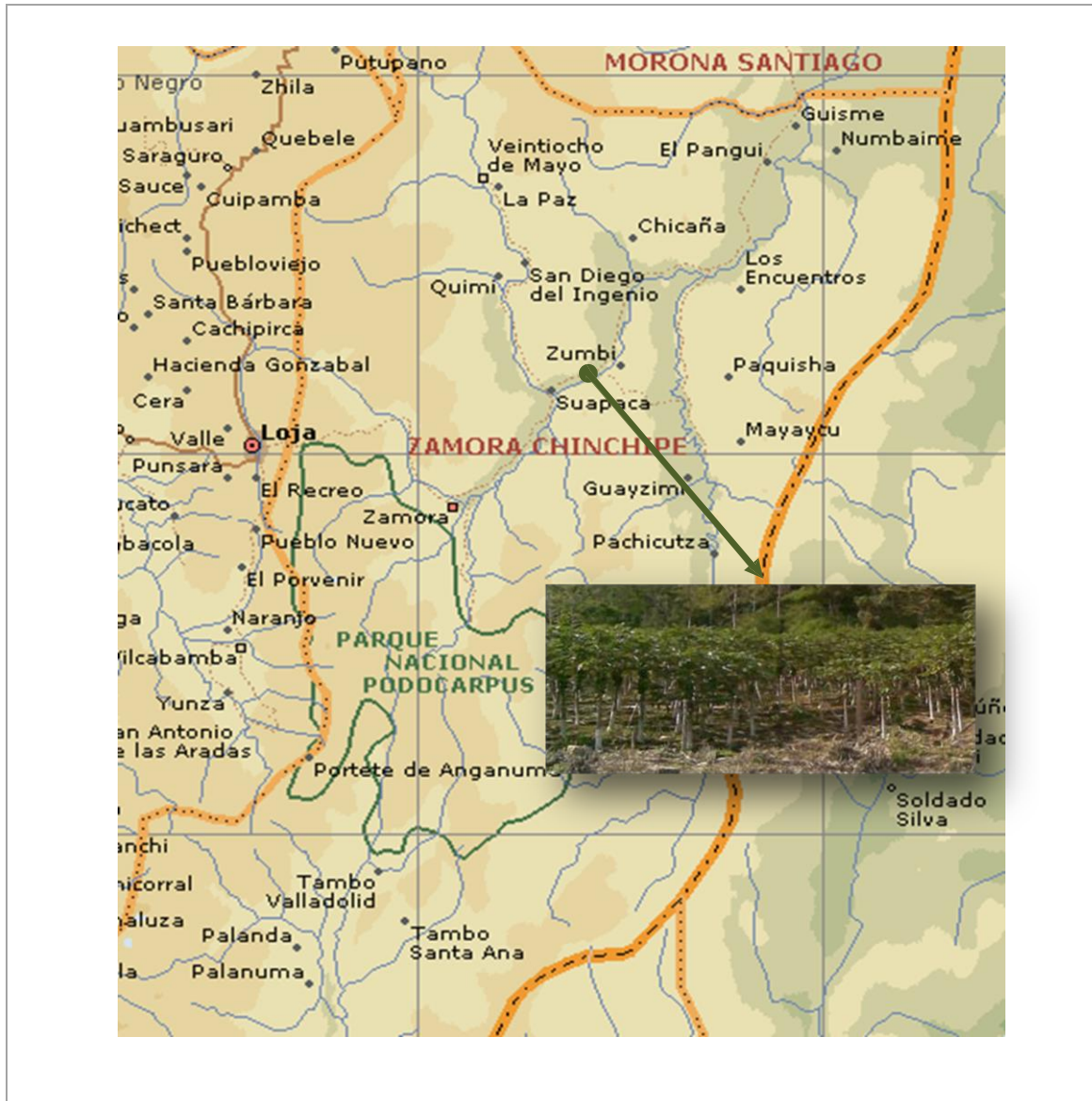
Aguerre 324

Ecuador - Guayas, Guayaquil

Teléfono(s): (593) (4) 2326698

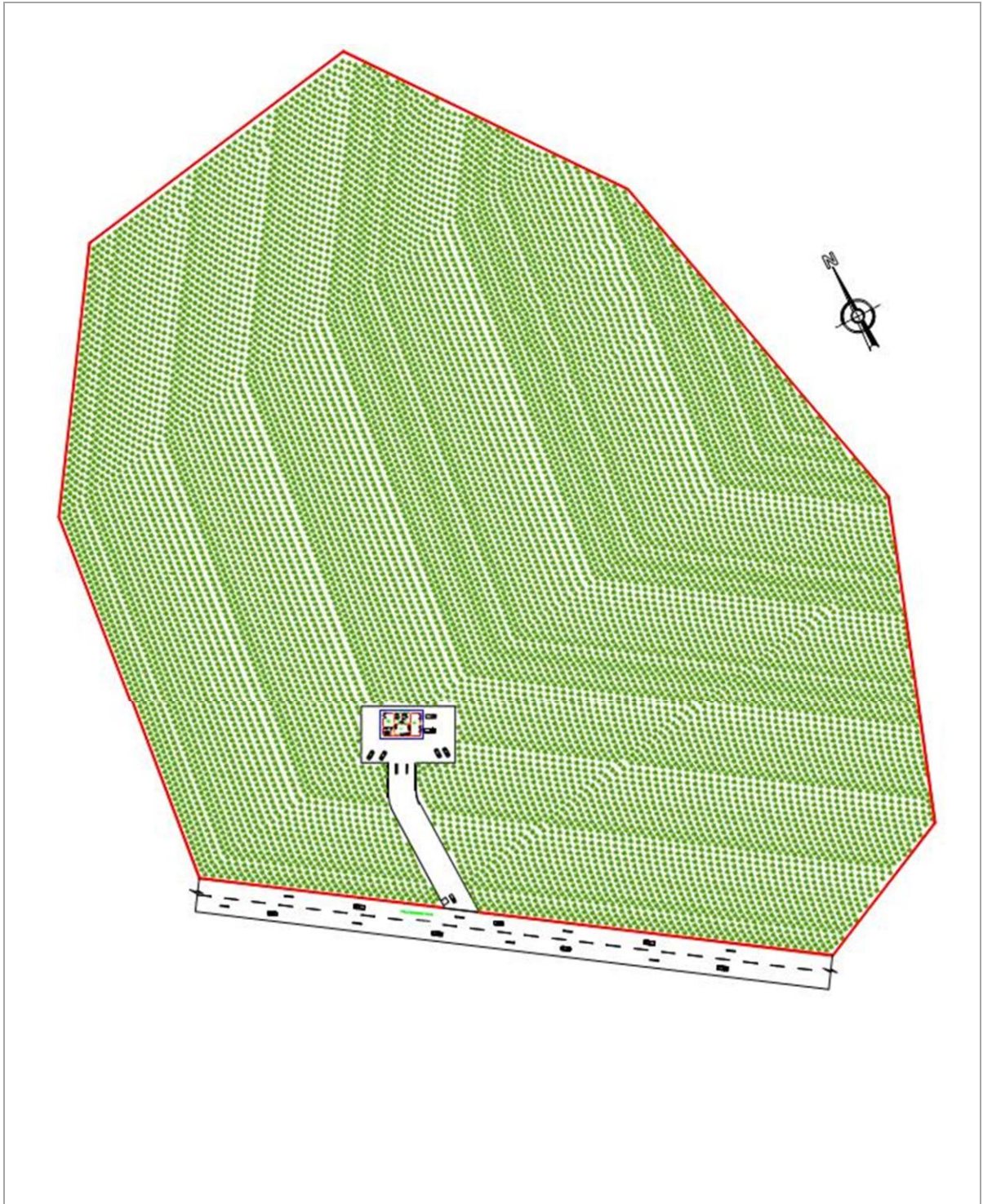
## ANEXO N° 4

### Macrolocalización de la empresa



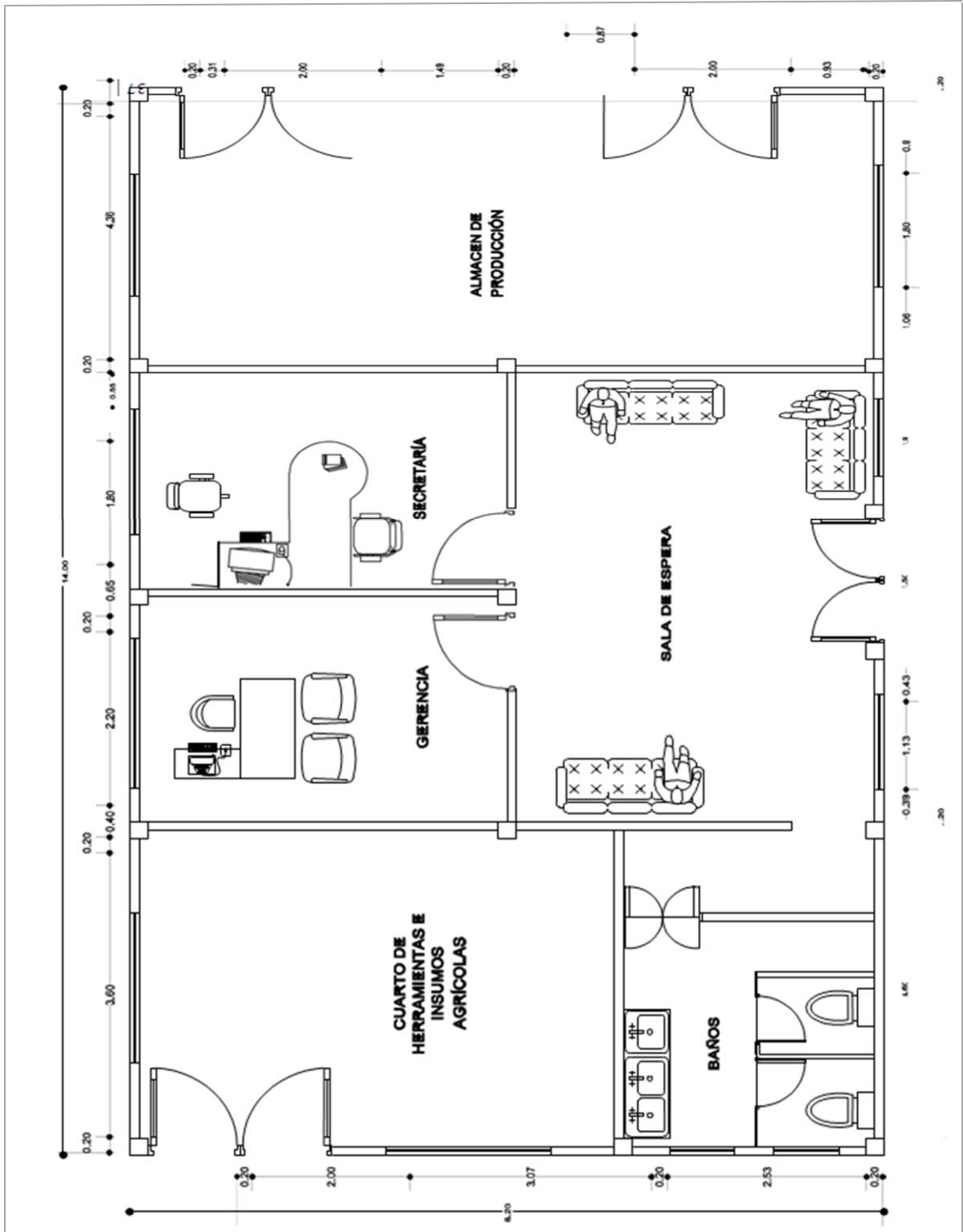
## ANEXO N° 5

### Microlocalización de la empresa



## ANEXO N° 6

### Distribución en planta de la empresa





"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPAYA HAWAIANA, PARA LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL SAGERSA EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE. AÑO 2009"

## ANEXO N° 7

### TARJETA DE PRESENTACIÓN

**HAWAIIAN PAPAYA - UN ORGULLO ZAMORANO**

**VENTA DE PAPAYA HAWAIANA**

**Ing. Agr. Fernando Granda**  
**Gerente**

Avenida del Maestro y Pio Jaramillo Alvarado

**Email:** hawaiianpapaya@gmail.com

**Tel:** (07) 2605-202 (07) 2606-689

**Zamora - Ecuador**



## ANEXO N° 8

### TRÍPTICO

(Anverso)

EMPRESA  
AGROINDUSTRIAL DE  
PRODUCCIÓN DE PAPAYA  
HAWAYANA  
SAGERSA S.A

"Un producto natural, que cuida su salud"

HAWAIIAN  
APAYA

Avenida del Maestro y  
Pío Jaramillo Alvarado

Tel.: (07) 2605 202  
Fax.: (07) 2606 689  
Email: hawainpapaya@gmail.com

Zamora - Ecuador

SANTA GERTRUDIS S.A

SANTA GERTRUDIS S.A, Empresa Unifamiliar de  
Producción de Frutas Tropicales.

La empresa tiene sus oficinas en las calles Avenida del  
Maestro y Pío Jaramillo Alvarado de la ciudad de Zamora;  
la plantación se encuentra situada en el km 45 vía Yantzaza  
entre Panguintza y Zumbi, del cantón Centinela del Cóndor,  
provincia de Zamora Chinchipe.

Lic.: Servio Santórum Berrú  
Gerente



(Reverso)

**BENEFICIOS**

La papaya es un alimento rico en vitaminas que resulta muy beneficioso en los siguientes casos:

- Poseedora de importantes valores nutricionales, en ella se encuentran grandes cantidades de Vitamina C y A
- Mejora el ritmo cardíaco.



- Digiere las proteínas muertas, consiguiendo que no influyan en el funcionamiento de las demás
- Reduce la inflamación intestinal.
- Ayuda a conservar la piel sana.
- Defiende al organismo ante alergias e infecciones.
- Actúa como un laxante suave y combate el estreñimiento.
- Favorece el buen funcionamiento del hígado y el páncreas.

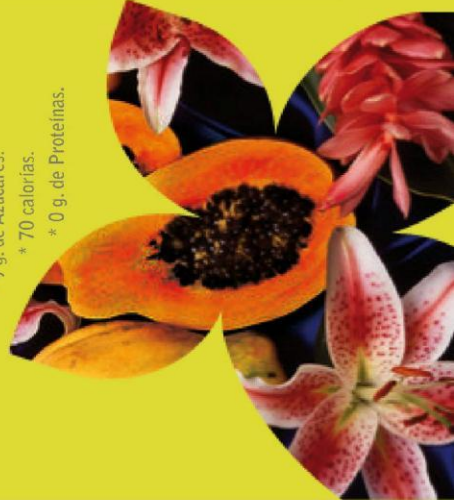
**CARACTERÍSTICAS**

La papaya es una de las frutas tropicales con más propiedades medicinales que unido a su delicioso sabor hacen que sea muy popular y apreciada.

- La presentación del producto es en estado natural, ligeramente maduro, envuelto en capas de papel periódico, y colocadas en separadores de cartón.
- El producto se expende en cajas de cartón que contienen doce unidades de fruta de papaya hawaiana con un peso de 400 a 800 gramos.

**INFORMACIÓN NUTRICIONAL DE LA PAPAYA HAWAIIANA (por 150 g.)**

- \* 0 g. de Grasa.
- \* 19 g. de Carbohidratos.
- \* 2 g. de Fibra.
- \* 9 g. de Azúcares.
- \* 70 calorías.
- \* 0 g. de Proteínas.



**RECETA DE COCINA**

Ensalada de papaya y langostinos

Ingredientes

- Papaya hawaiana 1/2
- Vinagreta
- Agua 2 1/2 cdas
- Aceite de macadamia 2 cdas
- Almendras 100 g
- Langostinos 12
- Salsa de soja 8 cdas
- Jugo de limón 2 cdas
- Miel de abejas 2 cdas
- Porciones: 4

Procedimiento Ensalada

Pelear la papaya mediana y cortar en julianas muy delgadas. Limpiar los langostinos. Aparte, mezclar en un recipiente la salsa de soja junto con el agua, el jugo de limón, el aceite de macadamia, la miel y las almendras picadas groseramente.



En un recipiente mezclar la papaya, y los langostinos previamente pelados y cocidos, verter la vinagreta y mezclar bien

Servir en recipientes individuales acompañada por galletas.





"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPAYA HAWAIANA, PARA LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL SAGERSA EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE. AÑO 2009"

## ANEXO N° 9

### PAPEL MEMBRETADO

UN ORGULLO ZAMORANO



---

Avenida del Maestro y Pio Jaramillo Alvarado

Tel: (593) 2605 202 (593) 2606 689

Email: hawalpapaya@gmail.com

Zamora - Ecuador



## ANEXO N° 10

### CARTA DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

UN ORGULLO ZAMORANO



Loja, 01 de Agosto del 2009

Sr.

Jorge Balcázar

**GERENTE DEL AUTOSERVICIO MERCAMAX**

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Por medio del presente reciba un cordial y fraterno saludo de parte de quienes conformamos la Empresa Agroindustrial de Papaya Hawaiana "SAGERSA", conocedores de la calidad y frescura de los productos que comercializa, nuestro deseo es ofrecerle la fruta que cultivamos.

La papaya hawaiana es una fruta que ha sido cultivada conservando todas las propiedades de los frutos frescos y sin químicos. Luego de su cosecha, son cuidadosamente escogidas por personal capacitado que son responsables de elegir sólo aquellas que cumplen con los más exigentes estándares de calidad para satisfacer la demanda de los consumidores.

Adjunto a esta carta encontrará un tríptico detallando las características del producto.

Esperando que nuestra propuesta sea considerada, le anticipo mis agradecimientos.

Atentamente,

Ing. Agr. Fernando Granda

**GERENTE SAGERSA**

---

Avenida del Maestro y Pio Jaramillo Alvarado

Tel: (593) 2605 202 (593) 2606 689

Email: hawainpapaya@gmail.com

Zamora - Ecuador









"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAPAYA HAWAIIANA, PARA LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL SAGERSA EN LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE. AÑO 2009"


## ANEXO N° 14

### BLOG EN INTERNET

**HAWAIIAN PAPAYA - UN ORGULLO ZAMORANO**

**VENTA DE PAPAYA HAWAIIANA**  
Ing. Agr. Fernando Granda  
Gerente  
Avenida del Maestro y Pio Jaramillo Alvarado  
Email: hawaiianpapaya@gmail.com  
Télf: (07) 2605-202 (07) 2606-689 Zamora - Ecuador

**miércoles 6 de enero de 2010**  
Fotos  
Por cargarlas  
Publicado por HAWAIIAN PAPAYA en 10:32 0 comentarios  
**martes 18 de agosto de 2009**  
Información Específica de la Empresa



La empresa se dedica a la producción de papaya de la especie hawaiana, para satisfacer la demanda de este tipo de frutas en la provincia de Zamora Chinchipe y Loja.

**Objetivo General.**  
Brindar un producto de calidad, cultivado en el sector, que ocupa mano de obra del lugar y no contamina el medio ambiente. Logrando así su posicionamiento en la zona sur del país.

**Misión.**  
Producir y comercializar papaya hawaiana en Ecuador, cumpliendo las exigencias de los clientes con un fruto de calidad, para lograr ser una empresa líder en el mercado.

**Visión.**  
Empresa líder en ventas de frutas tropicales en la zona sur del Ecuador. Logrando la diferenciación no solo por la excelente calidad del producto, sino también por la vocación de la empresa de trabajar para satisfacer completamente a sus clientes. Además de preservar el medio ambiente, al ser un producto natural.

**Valores.**

- Excelencia.
- Responsabilidad.
- Compromiso.
- Honestidad.
- Respeto por la gente y el trabajo.
- Sentido ético y social.
- Trabajo en equipo.

Publicado por HAWAIIAN PAPAYA en 7:37 0 comentarios  
Suscribirse a: [Entradas \(Atom\)](#)

**Barra de vídeo**

**Datos personales**  
HAWAIIAN PAPAYA  
Zamora, Ecuador  
Empresa  
Agroindustrial De  
Producción De Papaya

Hawaiana.  
Ver todo mi perfil

**Archivo del blog**

- ▼ 2010 (1)
- ▼ enero (1)
- Fotos
- 2009 (1)

**Buscar este blog**

con la tecnología de Google™



**ANEXO N° 15: Rol de pagos personal**

<b>ROL DE PAGOS</b>																		
TRABAJADOR	CARGO	NO. DIAS TRAB.	HORAS SUPLEMEN	HORAS EXTRAORD.	INGRESOS							EGRESOS					UTILIDAD	
					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
					SALARIO UNIFICADO	HORAS SUPL. Y EXT.	COMISIÓN VENTA	INGRESOS APORTE IESS 4= 1+2+3	13ro SUELDO (Septiembre)	14to SUELDO (Diciembre)	TOTAL DE INGRESOS 7= 4+5+6	APORTE IESS 9.35% 8= 4*9.35%	APORTE PATRONAL 11.15%	PRESTAMO AL IESS	PRESTAMO A LA EMPRESA	IMPUESTO A LA RENTA	TOTAL LIQUIDO RECIBIDO 12= 7-8-10-11	TOTAL ANUAL
GERENTE	GG	40			700.00			700.00	700.00	218.00	700.00	65.45	78.05			NO	634.55	9,469.20
CONTADORA	C	40			550.00			550.00	550.00	218.00	550.00	51.43	61.33			NO	498.58	7,486.80
SECRETARIA	S	40			400.00			400.00	400.00	218.00	400.00	37.40	44.60			NO	362.60	5,504.40
BODEGUERO	B	40			350.00			350.00	350.00	218.00	350.00	32.73	39.03			NO	317.28	4,843.60
AUXILIAR DE SERVICIOS	AS	40			350.00			350.00	350.00	218.00	350.00	32.73	39.03			NO	317.28	4,843.60
TRABAJADOR EN PLANT	TP1	40			380.00			380.00	380.00	218.00	380.00	35.53	42.37			NO	344.47	5,240.08
TRABAJADOR EN PLANT	TP2	40			380.00			380.00	380.00	218.00	380.00	35.53	42.37			NO	344.47	5,240.08
GUARDIÁN	G	40			360.00			360.00	360.00	218.00	360.00	33.66	40.14			NO	326.34	4,975.76
<b>TOTAL</b>					<b>3,470.00</b>			<b>3,470.00</b>		<b>1,744.00</b>	<b>3,470.00</b>	<b>324.46</b>					<b>3,145.67</b>	<b>47,603.52</b>

.....  
 Ing. Agr. Fernando Granda  
**GERENTE**

.....  
 Lic. Giannina Santórum  
**CONTADOR**



## ANEXO N° 16

### CUADROS DE DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS

Depreciación de Edificio			
Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0			30.000,00
1	1.350,00	1.350,00	28.650,00
2	1.350,00	2.700,00	27.300,00
3	1.350,00	4.050,00	25.950,00
4	1.350,00	5.400,00	24.600,00
5	1.350,00	6.750,00	23.250,00
6	1.350,00	8.100,00	21.900,00
7	1.350,00	9.450,00	20.550,00
8	1.350,00	10.800,00	19.200,00
9	1.350,00	12.150,00	17.850,00
10	1.350,00	13.500,00	16.500,00
11	1.350,00	14.850,00	15.150,00
12	1.350,00	16.200,00	13.800,00
13	1.350,00	17.550,00	12.450,00
14	1.350,00	18.900,00	11.100,00
15	1.350,00	20.250,00	9.750,00
16	1.350,00	21.600,00	8.400,00
17	1.350,00	22.950,00	7.050,00
18	1.350,00	24.300,00	5.700,00
19	1.350,00	25.650,00	4.350,00
20	1.350,00	27.000,00	3.000,00

**FUENTE:** Investigación primaria

**ELABORACIÓN:** Las autoras

Depreciación de Muebles de oficina			
Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0			636,00
1	57,24	57,24	578,76
2	57,24	114,48	521,52
3	57,24	171,72	464,28
4	57,24	228,96	407,04
5	57,24	286,20	349,80
6	57,24	343,44	292,56
7	57,24	400,68	235,32
8	57,24	457,92	178,08
9	57,24	515,16	120,84
10	57,24	572,40	63,60

FUENTE: Investigación primaria

ELABORACIÓN: Las autoras

Depreciación de Equipo de oficina			
Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0			2.710,00
1	813,00	813,00	1.897,00
2	813,00	1.626,00	1.084,00
3	813,00	2.439,00	271,00

FUENTE: Investigación primaria

ELABORACIÓN: Las autoras

Reposición de Equipo de oficina			
Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0			2.710,00
1	813,00	813,00	1.897,00
2	813,00	1.626,00	1.084,00
3	813,00	2.439,00	271,00

FUENTE: Investigación primaria

ELABORACIÓN: Las autoras

Depreciación de Herramientas			
Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0			548,00
1	246,60	246,60	301,40
2	246,60	493,20	54,80

FUENTE: Investigación primaria

ELABORACIÓN: Las autoras

Reposición de Herramientas			
Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0			548,00
1	246,60	246,60	301,40
2	246,60	493,20	54,80

FUENTE: Investigación primaria

ELABORACIÓN: Las autoras

Reposición de Herramientas			
Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0			548,00
1	246,60	246,60	301,40
2	246,60	493,20	54,80

FUENTE: Investigación primaria

ELABORACIÓN: Las autoras

## ANEXO N° 17

### CUADROS DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

CUADRO DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES AÑO 0			
DETALLE	CFT	CVT	COSTO TOTAL
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>			
PREPARACION DEL TERRENO	-	-	-
Rastreo (análisis de la tierra)	-	150,00	150,00
Rozar (trabajadores por tarea)	-	180,00	180,00
Alquiler maquinaria	-	100,00	100,00
PREPARACION DEL PLANTERO	-	-	-
Semilla certificada	-	9.000,00	9.000,00
Sustrato (Abono orgánico)	-	300,00	300,00
Mezcla del Sustrato (Tierra + Abono orgánico)	-	120,00	120,00
Vasos cervecedores	-	1.512,00	1.512,00
Llenado de vasos (sustrato y semilla)	-	120,00	120,00
Plástico negro	-	27,00	27,00
Riego	-	60,00	60,00
Fumigaciones preventivas de control Fitosanitario	-	60,00	60,00
TRANSPLANTE	-	-	-
Ahoyado y replante	-	240,00	240,00
Aplicación de insecticida	-	60,00	60,00
Aplicación de fertilizantes	-	60,00	60,00
Aplicación de fungicidas	-	60,00	60,00
Riego	-	60,00	60,00
CONTROL DE MALEZA	-	-	-
Trabajadores para: Limpieza con azadón, fertilización y cosecha.	-	10.480,16	10.480,16
FERTILIZACIÓN	-	-	-
Micronutrientes	-	432,00	432,00
Nitrato de Amino (300 kilos)	-	9.000,00	9.000,00
Glifosato (herbicida)	-	615,00	615,00
Abono (240 kilos)	-	144,00	144,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>		<b>32.780,16</b>	<b>32.780,16</b>
<b>COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Gerente		1.920,00	1.920,00
Guardián	4.975,76		4.975,76
Pago de energía eléctrica	300,00		300,00
Pago de agua	120,00		120,00
Pago de teléfono	120,00		120,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>5.515,76</b>	<b>1.920,00</b>	<b>7.435,76</b>
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>5.515,76</b>	<b>34.700,16</b>	<b>40.215,92</b>

FUENTE: Investigación primaria

ELABORACIÓN: Las autoras

CUADRO DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES AÑO 1			
DETALLE	CFT	CVT	COSTO TOTAL
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>			
CONTROL DE MALEZA	-	-	-
Trabajadores para: Limpieza con azadón, fertilización y cosecha.	-	10.480,16	10.480,16
FERTILIZACIÓN	-	-	-
Micronutrientes	-	432,00	432,00
Nitrato de Amino (300 kilos)	-	9.000,00	9.000,00
Glifosato (herbicida)	-	615,00	615,00
Abono (240 kilos)	-	144,00	144,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>-</b>	<b>20.671,16</b>	<b>20.671,16</b>
<b>COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			-
Gerente	9.469,20	-	9.469,20
Contadora	7.486,80	-	7.486,80
Secretaria	5.504,40	-	5.504,40
Bodeguero	4.843,56	-	4.843,56
Guardián	4.975,68	-	4.975,68
Auxiliar de Servicios	4.843,56	-	4.843,56
Pago de energía eléctrica	300,00	-	300,00
Pago agua	120,00	-	120,00
Pago teléfono	120,00	-	120,00
Otros gastos de administración	245,00	-	245,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>37.908,20</b>	<b>-</b>	<b>37.908,20</b>
<b>COSTOS DE VENTA</b>			-
Servicio de Transporte (LUCONSA)	4.800,00	-	4.800,00
Publicidad	2.112,00	-	2.112,00
Cajas de cartón para 18 unidades sin separadores	-	30.983,33	30.983,33
Cajas de cartón para 24 unidades sin separadores	-	13.552,50	13.552,50
Cajas de cartón para 30 unidades sin separadores	-	3.900,00	3.900,00
Otros gastos de venta	543,00	-	543,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE VENTA</b>	<b>7.455,00</b>	<b>48.435,83</b>	<b>55.890,83</b>
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>			-
Pago de intereses	6.937,45		6.937,45
<b>SUBTOTAL COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>6.937,45</b>		<b>6.937,45</b>
<b>DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS</b>	<b>2.466,84</b>		<b>2.466,84</b>
<b>AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>8.803,18</b>		<b>8.803,18</b>
<b>TOTAL</b>	<b>63.570,67</b>	<b>69.106,99</b>	<b>132.677,66</b>

FUENTE: Investigación primaria

ELABORACIÓN: Las autoras

<b>CUADRO DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES AÑO 2<sup>7</sup></b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CFT</b>	<b>CVT</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>			
CONTROL DE MALEZA	-	-	-
Trabajadores para: Limpieza con azadón, fertilización y cosecha.	-	10.480,16	10.480,16
FERTILIZACIÓN	-	-	-
Micronutrientes	-	432,00	432,00
Nitrato de Amino (300 kilos)	-	9.000,00	9.000,00
Glifosato (herbicida)	-	615,00	615,00
Abono (240 kilos)	-	144,00	144,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>-</b>	<b>20.671,16</b>	<b>20.671,16</b>
<b>COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			-
Gerente	9.469,20	-	9.469,20
Contadora	7.486,80	-	7.486,80
Secretaria	5.504,40	-	5.504,40
Bodeguero	4.843,56	-	4.843,56
Guardián	4.975,68	-	4.975,68
Auxiliar de Servicios	4.843,56	-	4.843,56
Pago de energía eléctrica	300,00	-	300,00
Pago agua	120,00	-	120,00
Pago teléfono	120,00	-	120,00
Otros gastos de administración	245,00	-	245,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>37.908,20</b>	<b>-</b>	<b>37.908,20</b>
<b>COSTOS DE VENTA</b>			-
Servicio de Transporte (LUCONSA)	4.800,00	-	4.800,00
Publicidad	2.112,00	-	2.112,00
Cajas de cartón para 18 unidades sin separadores	-	30.983,33	30.983,33
Cajas de cartón para 24 unidades sin separadores	-	13.552,50	13.552,50
Cajas de cartón para 30 unidades sin separadores	-	3.900,00	3.900,00
Otros gastos de venta	543,00	-	543,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE VENTA</b>	<b>7.455,00</b>	<b>48.435,83</b>	<b>55.890,83</b>
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>			-
Pago de Intereses	4.624,96	-	4.624,96
<b>SUBTOTAL COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>4.624,96</b>	<b>-</b>	<b>4.624,96</b>
<b>DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS</b>	<b>2.466,84</b>	<b>-</b>	<b>2.466,84</b>
<b>AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>8.803,18</b>	<b>-</b>	<b>8.803,18</b>
<b>TOTAL</b>	<b>61.258,18</b>	<b>69.106,99</b>	<b>130.365,18</b>
<b>TOTAL ACTUALIZADO</b>	<b>65.148,71</b>	<b>75.033,89</b>	<b>140.182,60</b>

FUENTE: Investigación primaria  
ELABORACIÓN: Las autoras

<sup>7</sup> Los costos se han actualizado de acuerdo al crecimiento de la inflación anual del 4,02%.

<b>CUADRO DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES AÑO 3<sup>8</sup></b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CFT</b>	<b>CVT</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>			
Trabajadores para: Limpieza con azadón, fertilización y cosecha.	-	10.480,16	10.480,16
<b>FERTILIZACIÓN</b>	-	-	-
Micronutrientes	-	432,00	432,00
Nitrato de Amino (300 kilos)	-	9.000,00	9.000,00
Glifosato (herbicida)	-	615,00	615,00
Abono (240 kilos)	-	144,00	144,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	-	<b>20.671,16</b>	<b>20.671,16</b>
<b>COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			-
Gerente	9.469,20	-	9.469,20
Contadora	7.486,80	-	7.486,80
Secretaria	5.504,40	-	5.504,40
Bodeguero	4.843,56	-	4.843,56
Guardián	4.975,68	-	4.975,68
Auxiliar de Servicios	4.843,56	-	4.843,56
Pago de energía eléctrica	300,00	-	300,00
Pago agua	120,00	-	120,00
Pago teléfono	120,00	-	120,00
Otros gastos de administración	245,00	-	245,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>37.908,20</b>	-	<b>37.908,20</b>
<b>COSTOS DE VENTA</b>			-
Servicio de Transporte (LUCONSA)	4.800,00	-	4.800,00
Publicidad	2.112,00	-	2.112,00
Cajas de cartón para 18 unidades sin separadores	-	30.983,33	30.983,33
Cajas de cartón para 24 unidades sin separadores	-	13.552,50	13.552,50
Cajas de cartón para 30 unidades sin separadores	-	3.900,00	3.900,00
Otros gastos de venta	543,00	-	543,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE VENTA</b>	<b>7.455,00</b>	<b>48.435,83</b>	<b>55.890,83</b>
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>			-
Pago de Intereses	2.312,48		2.312,48
<b>SUBTOTAL COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>2.312,48</b>		<b>2.312,48</b>
<b>DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS</b>	<b>2.466,84</b>		<b>2.466,84</b>
<b>AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>8.803,18</b>		<b>8.803,18</b>
<b>TOTAL</b>	<b>58.945,70</b>	<b>69.106,99</b>	<b>128.052,70</b>
<b>TOTAL ACTUALIZADO</b>	<b>64.904,89</b>	<b>78.185,31</b>	<b>143.090,20</b>

FUENTE: Investigación primaria  
ELABORACIÓN: Las autoras

<sup>8</sup> Los costos se han actualizado de acuerdo al crecimiento de la inflación anual del 4,02%.

CUADRO DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES AÑO 4 <sup>9</sup>			
DETALLE	CFT	CVT	COSTO TOTAL
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>			
CONTROL DE MALEZA	-	-	-
Trabajadores para: Limpieza con azadón, fertilización y cosecha.	-	10.480,16	10.480,16
FERTILIZACIÓN	-	-	-
Micronutrientes	-	432,00	432,00
Nitrato de Amino (300 kilos)	-	9.000,00	9.000,00
Glifosato (herbicida)	-	615,00	615,00
Abono (240 kilos)	-	144,00	144,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>-</b>	<b>20.671,16</b>	<b>20.671,16</b>
<b>COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Gerente	9.469,20	-	9.469,20
Contadora	7.486,80	-	7.486,80
Secretaria	5.504,40	-	5.504,40
Bodeguero	4.843,56	-	4.843,56
Guardián	4.975,68	-	4.975,68
Auxiliar de Servicios	4.843,56	-	4.843,56
Pago de energía eléctrica	300,00	-	300,00
Pago agua	120,00	-	120,00
Pago teléfono	120,00	-	120,00
Otros gastos de administración	245,00	-	245,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>37.908,20</b>	<b>-</b>	<b>37.908,20</b>
<b>COSTOS DE VENTA</b>			
Servicio de Transporte (LUCONSA)	4.800,00	-	4.800,00
Publicidad	2.112,00	-	2.112,00
Cajas de cartón para 18 unidades sin separadores	-	30.983,33	30.983,33
Cajas de cartón para 24 unidades sin separadores	-	13.552,50	13.552,50
Cajas de cartón para 30 unidades sin separadores	-	3.900,00	3.900,00
Otros gastos de venta	543,00	-	543,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE VENTA</b>	<b>7.455,00</b>	<b>48.435,83</b>	<b>55.890,83</b>
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>			
Pago de Intereses	-	-	-
<b>SUBTOTAL COSTOS FINANCIEROS</b>			
<b>DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS</b>	<b>2.466,84</b>		<b>2.466,84</b>
<b>AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>8.803,18</b>		<b>8.803,18</b>
<b>TOTAL</b>	<b>56.633,22</b>	<b>69.106,99</b>	<b>125.740,21</b>
<b>TOTAL ACTUALIZADO</b>	<b>64.747,95</b>	<b>81.469,09</b>	<b>146.217,04</b>

FUENTE: Investigación primaria  
ELABORACIÓN: Las autoras

<sup>9</sup> Los costos se han actualizado de acuerdo al crecimiento de la inflación anual del 4,02%.



CUADRO DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES AÑO 5 <sup>10</sup>			
DETALLE	CFT	CVT	COSTO TOTAL
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>			
CONTROL DE MALEZA	-	-	-
Trabajadores para: Limpieza con azadón, fertilización y cosecha.	-	10.480,16	10.480,16
FERTILIZACIÓN	-	-	-
Micronutrientes	-	432,00	432,00
Nitrato de Amino (300 kilos)	-	9.000,00	9.000,00
Glifosato (herbicida)	-	615,00	615,00
Abono (240 kilos)	-	144,00	144,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>-</b>	<b>20.671,16</b>	<b>20.671,16</b>
<b>COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Gerente	9.469,20	-	9.469,20
Contadora	7.486,80	-	7.486,80
Secretaria	5.504,40	-	5.504,40
Bodeguero	4.843,56	-	4.843,56
Guardián	4.975,68	-	4.975,68
Auxiliar de Servicios	4.843,56	-	4.843,56
Pago de energía eléctrica	300,00	-	300,00
Pago agua	120,00	-	120,00
Pago teléfono	120,00	-	120,00
Otros gastos de administración	245,00	-	245,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>37.908,20</b>	<b>-</b>	<b>37.908,20</b>
<b>COSTOS DE VENTA</b>			
Servicio de Transporte (LUCONSA)	4.800,00	-	4.800,00
Publicidad	2.112,00	-	2.112,00
Cajas de cartón para 18 unidades sin separadores	-	30.983,33	30.983,33
Cajas de cartón para 24 unidades sin separadores	-	13.552,50	13.552,50
Cajas de cartón para 30 unidades sin separadores	-	3.900,00	3.900,00
Otros gastos de venta	543,00	-	543,00
<b>SUBTOTAL COSTOS DE VENTA</b>	<b>7.455,00</b>	<b>48.435,83</b>	<b>55.890,83</b>
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>			
Pago de Intereses	-	-	-
<b>SUBTOTAL COSTOS FINANCIEROS</b>			
<b>DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS</b>	<b>2.466,84</b>		<b>2.466,84</b>
<b>AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>8.803,18</b>		<b>8.803,18</b>
<b>TOTAL</b>	<b>56.633,22</b>	<b>69.106,99</b>	<b>125.740,21</b>
<b>TOTAL ACTUALIZADO</b>	<b>66.994,02</b>	<b>84.890,79</b>	<b>151.884,81</b>

FUENTE: Investigación primaria  
ELABORACIÓN: Las autoras

<sup>10</sup> Los costos se han actualizado de acuerdo al crecimiento de la inflación anual del 4,02%.

**ANEXO N° 18: Flujo de caja proyectado a 5 años**

Flujo de caja						
Capacidad instalada	Implementación y desarrollo	62.5%	62.5%	62.5%	62.5%	62.5%
Detalle	Periodo 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>Inversiones</b>						
Activos Fijos	-40.894,00					
Activos Diferidos	-44.015,92					
Capital de Trabajo	-9.477,12					
Reinversión				548,00	2.710,00	548,00
Ingreso por venta de activos			54,80	271,00	54,80	
Ingreso por ventas		199.194,67	206.884,17	215.306,00	224.094,00	232.882,00
Costos totales		132.677,66	140.182,60	143.090,20	146.217,04	151.884,81
<b>Costos de producción</b>		<b>20.671,16</b>	<b>22.444,00</b>	<b>23.386,65</b>	<b>24.368,89</b>	<b>25.392,38</b>
Costos de producción fija		-	-	-	-	-
Costos de producción variable		20.671,16	22.444,00	23.386,65	24.368,89	25.392,38
<b>Costos de administración</b>		<b>37.908,20</b>	<b>41.159,36</b>	<b>42.888,05</b>	<b>44.689,35</b>	<b>46.566,30</b>
Costos de administración fija		37.908,20	41.159,36	42.888,05	44.689,35	46.566,30
Costos de administración variable		-	-	-	-	-
<b>Costos de venta</b>		<b>55.890,83</b>	<b>60.684,25</b>	<b>63.232,99</b>	<b>65.888,78</b>	<b>68.656,11</b>
Costos de venta fija		7.455,00	8.094,37	8.434,33	8.788,58	9.157,70
Costos de venta variable		48.435,83	52.589,88	54.798,66	57.100,20	59.498,41
<b>Costos financieros</b>		<b>6.937,45</b>	<b>4.624,96</b>	<b>2.312,48</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Pago de intereses		6.937,45	4.624,96	2.312,48	-	-
Depreciación de activos fijos		2.466,84	2.466,84	2.466,84	2.466,84	2.466,84
Amortización de activos diferidos		8.803,18	8.803,18	8.803,18	8.803,18	8.803,18
<b>Utilidad operativa</b>		<b>66.517,01</b>	<b>66.756,37</b>	<b>72.486,80</b>	<b>77.931,76</b>	<b>80.997,19</b>
15% utilidad a los trabajadores		9.977,55	10.013,46	10.873,02	11.689,76	12.149,58
<b>U. O. Antes del ir.</b>		<b>56.539,46</b>	<b>56.742,91</b>	<b>61.613,78</b>	<b>66.242,00</b>	<b>68.847,61</b>
25% impuesto a la renta		14.134,86	14.185,73	15.403,45	16.560,50	17.211,90
<b>Utilidad neta</b>		<b>42.404,59</b>	<b>42.557,18</b>	<b>46.210,34</b>	<b>49.681,50</b>	<b>51.635,71</b>
Depreciación de activos fijos		2.466,84	2.466,84	2.466,84	2.466,84	2.466,84
Amortización de activos diferidos		8.803,18	8.803,18	8.803,18	8.803,18	8.803,18
Pago del crédito		22.023,64	22.023,64	22.023,64	-	-
<b>Recuperación valor de salvamento</b>						25.119,20
Recuperación capital de trabajo						9.477,12
<b>FLUJO NETO EFECTIVO</b>		<b>94.387,0400</b>	<b>31.650,9686</b>	<b>31.803,5611</b>	<b>34.908,7141</b>	<b>58.241,5183</b>

FUENTE: Cuadro N° 25, 30, 31, 33, 34 , Anexo N° 16 y 17

ELABORACIÓN: Las autoras

## **Bibliografía**

### **Libros:**

ARBOLEDA VELÉZ, Germán, (2001) "*PROYECTOS, Formulación, evaluación y control*", 4º edición, Cargraphics S.A., Impreso en Colombia.

CHIAVENATO, Idalberto, (2002) "*Gestión del Talento Humano*", 1º edición, Campus, LTDA., Impreso en Colombia.

ESPEJO JARAMILLO, Lupe Beatriz, (2007) "CONTABILIDAD GENERAL", 1º edición, Editorial de la Universidad Técnica Particular de Loja, impreso en Loja – Ecuador.

PELTON, Lou E., STRUTTON, David, LUMPKIN, James, (2006) "*CANALES DE MARKETING Y DISTRIBUCIÓN COMERCIAL, Un enfoque de administración de relaciones*", 2º edición, Litográfica Ingramex, Impreso en México.

SANTESMASES MESTRE, Miguel, (1996) "*MARKETING, Conceptos y Estrategias*", 5º edición, Ediciones Pirámide, Impreso en España.

VASCONEZ ARROYO, José Vicente, (2004) "CONTABILIDAD GENERAL, para el siglo XXI", 3º edición, Imprenta Mariscal, Impreso en Ecuador.

### **Instituciones:**

Ilustre Municipio de Zamora, Avalúos y Catastros

Superintendencia de Compañías Loja, Requisitos para la fundación de una Sociedad Anónima



**Páginas web:**

<http://www.enbuenasmanos.com/articulos/muestra>

<http://www.euroresidentes.com/horoscopos/colores>

<http://www.agripac.com.ec>

<http://www.sica.gov.ec>

<http://www.bce.fin.ec/>

<http://www.cfn.fin.ec/>

<http://www.cideiber.com/>

<http://www.zamora-chinchipe.gov.ec>

<http://www.loja.gov.ec>

<http://www.inec.gov.ec>