



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tema:

PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA DETERMINAR LA

RENTABILIDAD FINANCIERA EN LA CREACIÓN DE UNA

MICROEMPRESA, PRODUCTORA

DE HARINA DE CAMOTE EN LA

PARROQUIA POSORJA.

Autores:

Juan Carlos Macías Zambrano

María Gabriela Tomalá Montiel

Tutora:

Ing. Julissa Mera Cambi, Mgs.

Guayaquil – Ecuador

2020

Certificado del Tutor de Titulación

Ing. Julissa Mera Cambi, Mgs., en calidad de Tutor del Trabajo de Titulación, certifico que los egresados Juan Carlos Macías Zambrano y María Gabriela Tomalá Montiel, son autores de la Tesis de Grado titulada: **“Proyecto de prefactibilidad para determinar la rentabilidad financiera en la creación de una microempresa, productora de harina de camote en la parroquia Posorja”**, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

Ing. Julissa Mera Cambi, Mgs.

TUTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Certificado del tribunal

El trabajo de investigación **“Proyecto de prefactibilidad para determinar la rentabilidad financiera en la creación de una microempresa, productora de harina de camote en la parroquia Posorja”**, presentado por los egresados Juan Carlos Macías Zambrano y María Gabriela Tomalá Montiel, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

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

Ing. Julissa Mera Cambi, Mgs.
Tutora trabajo investigación

Ing. Janeth Once, Mgs.
Miembro del tribunal

Ing. Lizbeth Sánchez
Miembro del tribunal

Declaración de autoría

Juan Carlos Macías Zambrano y María Gabriela Tomalá Montiel, autores de este trabajo de titulación denominado **“Proyecto de prefactibilidad para determinar la rentabilidad financiera en la creación de una microempresa, productora de harina de camote en la parroquia Posorja”**, declaramos que el mismo es de nuestra completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de nuestra entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

Juan Carlos Macías Zambrano
**Egresado de la carrera de
Ingeniería en Gestión Empresarial**

Empresarial

María Gabriela Tomalá Montiel
**Egresada de la carrera de
Ingeniería en Gestión**

Agradecimiento.

En primer lugar, quiero agradecer a Dios, por darme la sabiduría de seguir adelante, a mi familia por ser ese soporte en todo momento en mi formación profesional, agradezco a mis maestros, y compañeros y a esta noble institución por brindarme la oportunidad de seguir en mi formación profesional.

María Gabriela Tomalá Montiel

Agradecimiento.

A Dios, por bendecirme una vez más dándome esta oportunidad de poder cumplir con mis metas. A mi familia por darme el apoyo incondicional para que éste trabajo llegue a una culminación final. A mis compañeros de estudio que han formado parte de mi vida profesional, les agradezco por sus consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles, a mi compañera de tesis que con su esfuerzo y apoyo sacamos adelante este proyecto. A los profesores de la Universidad San Gregorio por su calidad académica demostrada en todos los años de mi carrera.

Juan Carlos Macías Zambrano

Dedicatoria.

Este presente trabajo está dedicado a mi familia quienes me han fomentado el deseo de superación, lo que ha contribuido a la obtención de este logro.

A mis padres, por ser una parte fundamental en mi vida, Gracias infinitas su amor incondicional, por entregarme las herramientas para prepararme en la vida como una mujer de bien y por darme el apoyo y las fuerzas para continuar.

A mis hermanos, que han sido mis motivaciones y poder ser un ejemplo de superación y dedicación. Espero que pronto ustedes también logren cumplir sus metas.

María Gabriela Tomalá Montiel

Dedicatoria.

Con todo el esfuerzo realizado en estos años de estudio, este proyecto está dedicado primeramente A Dios, por mostrarme día a día que con humildad, paciencia y sabiduría todo es posible. A mi familia que se sacrificaron el poco tiempo que les di, ellos estuvieron apoyándome en todo momento, me dieron valentía para seguir estudiando, comprobando que con esfuerzo y perseverancia se pueden alcanzar las metas. Con todo el amor que les tengo dedico este proyecto a ustedes: Mi esposa Priscila, a mis hijos, a mi papá y mamá.

Juan Carlos Macías Zambrano

Resumen

El proyecto se basó en el análisis del mercado de harinas de la parroquia Posorja para determinar la pre factibilidad de la creación de una microempresa productora de harina de camote. La problemática de estudio, radicó en la limitada oferta de harinas saludables que actualmente se comercializan en el mercado de Posorja, puesto que en su mayoría la oferta existente está conformada por harinas tradicionales elaboradas a base de trigo u otros ingredientes que poseen gluten y por lo tanto no puede ser consumida por toda la población. Así mismo, a través del análisis de los antecedentes se logró identificar que hasta la actualidad no se ha aprovechado la oportunidad de producir harina elaborada a base de camote en la parroquia, como una alternativa para satisfacer las necesidades de los consumidores que buscan productos con características saludables. La investigación se desarrolló a partir de un estudio de campo de carácter descriptivo, en el que se seleccionó una muestra de 374 habitantes de la parroquia y un experto en el área de gestión comercial. Finalmente, se determinó que el proyecto cuenta con un VAN de \$130,453.06 dólares y un TIR de 162% por lo que se considera económica y financieramente viable.

Palabras claves: Proyecto factible, Proyecto pre-factible, microempresa, harina de camote

Abstract

The project was based on the analysis of the flour market of the Posorja parish to determine the pre-feasibility of the creation of a micro-enterprise producing sweet potato flour. The study problem was based on the limited supply of healthy flours that are currently marketed in the Posorja market, since most of the existing supply is made up of traditional flours made from wheat or other ingredients that have gluten and therefore so much cannot be consumed by the entire population. Likewise, through the analysis of the antecedents it was possible to identify that until now the opportunity to produce flour made from sweet potato in the parish has not been taken advantage of, as an alternative to satisfy the needs of consumers looking for products with characteristics healthy. The research was developed from a descriptive field study, in which a sample of 374 inhabitants of the parish and an expert in the area of business management were selected. Finally, it was determined that the project has a NPV of \$130,453.06 dollars and an IRR of 162%, which is why it is considered economically and financially viable.

Keywords: Business plan, prefeasibility project, micro-business, sweet potato flour

Tabla de contenido

Contenido:	Páginas:
Portada	i
Certificado del Tutor de Titulación	ii
Certificado del tribunal	iii
Declaración de autoría	iv
Agradecimiento.	v
Agradecimiento.	vi
Dedicatoria.	vii
Dedicatoria.	viii
Resumen	ix
Abstract	x
Tabla de contenido	xi
Lista de tablas	xiv
Lista de figuras	xvii
Introducción	xviii
Capítulo I	1
1. Problematización	1
1.1. Tema	1
1.2. Antecedentes Generales	1
1.3. Planteamiento del Problema	9
1.4. Preguntas de la Investigación	14
1.5. Delimitación del Problema	15
1.6. Justificación	15
1.7. Objetivos	21
1.7.1. Objetivo general.	21
1.7.2. Objetivos específicos.	21
1.8. Conclusiones	21
Capítulo II	23
2. Contextualización	23
2.1. Marco Teórico	23
2.1.1. Proyecto factible.	23
2.1.2. Proyecto prefactible.	25
2.1.3. Rentabilidad financiera.	30

2.1.4.	Estudio de mercado.	33
2.1.5.	Estudio técnico.	35
2.1.6.	Estudio organizacional.	36
2.1.7.	Estudio financiero.	37
2.2.	Marco Conceptual	38
2.3.	Variables	42
2.3.1.	Variable independiente.	42
2.3.2.	Variable dependiente.	42
2.4.	Operacionalización de las Variables	44
2.5.	Conclusiones	46
Capítulo III		47
3.	Marco Metodológico	47
3.1.	Plan de Investigación	47
3.2.	Tipos de Investigación	53
3.3.	Fuentes de Investigación	54
3.4.	Población	55
3.5.	Tamaño de la Muestra	58
3.6.	Conclusiones	63
Capítulo IV		65
4.	Formulación del Proyecto	65
4.1.	Análisis e Interpretación de los Resultados	65
4.1.1.	Encuestas.	66
4.1.2.	Entrevistas.	77
4.1.	Estudio de Mercado	80
4.1.1.	Microambiente FODA.	81
4.1.2.	Macroambiente Análisis PEST.	83
4.1.3.	Análisis y proyección de la oferta.	85
4.1.4.	Análisis y proyección de la demanda.	85
4.1.5.	Producto.	87
4.1.6.	Precio.	92
4.1.7.	Plaza (Análisis estudio del sector).	93
4.1.8.	Promoción.	103
4.2.	Estudio Técnico	111
4.2.1.	Dimensiones y características.	112
4.2.2.	Localidad del proyecto.	115

4.2.3.	Tecnología del proceso productivo.	117
4.2.4.	Ingeniería del proyecto.	119
4.2.5.	Máquinas y equipos.	124
4.3.	Estudio Administrativo	125
4.3.1.	Análisis situacional.	125
4.3.2.	Organigrama.	131
4.3.3.	Funciones del talento humano.	133
4.4.	Estudio Legal	147
4.4.3.	Tipo de empresa.	147
4.4.4.	Trámites legales o de apertura.	148
4.4.5.	Requisitos tributarios.	151
4.5.	Conclusiones	152
4.6.	Recomendaciones	153
Capítulo V		155
5.	Propuesta	155
5.3.	Título de la Propuesta	155
5.4.	Autores de la Propuesta	155
5.5.	Área que cubre la Propuesta	155
5.6.	Fecha de Presentación	156
5.7.	Fecha de Terminación	156
5.8.	Duración del Proyecto	156
5.9.	Participantes del Proyecto	158
5.10.	Objetivo General de la Propuesta	158
5.11.	Objetivos Específicos	158
5.12.	Beneficiarios Directos	159
5.13.	Beneficiarios Indirectos	160
5.14.	Impacto de la Propuesta	160
5.15.	Descripción de la Propuesta	161
5.15.3.	Costos de producción.	161
5.15.4.	Ingresos.	171
5.15.5.	Préstamos del proyecto (tabla de amortización).	171
5.15.6.	Estados financieros.	172
5.15.7.	Flujo de caja.	176
5.15.8.	Evaluación económica.	178
5.15.9.	Evaluación financiera.	179

5.15.10.	Relación beneficio-costo.	179
5.15.11.	Tiempo de recuperación de la inversión.	181
5.15.12.	Análisis de sensibilidad.	181
5.16.	Importancia	182
5.17.	Metas del Proyecto	183
5.18.	Finalidad de la Propuesta	183
5.19.	Conclusiones	184
Referencias		185
Apéndices		190

Contenido:

Páginas:

Tabla 1 <i>Conflicto</i>	14
Tabla 2 <i>Variable independiente</i>	44
Tabla 3 <i>Variable dependiente</i>	45
Tabla 4 <i>Plan</i>	53
Tabla 5 <i>Tipos de investigación</i>	54
Tabla 6 <i>Universo</i>	57
Tabla 7 <i>Muestra objetiva</i>	59
Tabla 8 <i>Porcentaje muestra</i>	60
Tabla 9 <i>Técnicas de investigación</i>	61
Tabla 10 <i>Uso de harina</i>	66
Tabla 11 <i>Factores que influyen en la decisión de compra</i>	67
Tabla 12 <i>Harinas que consume</i>	68
Tabla 13 <i>Conocimiento sobre el camote</i>	69
Tabla 14 <i>Disposición de consumir la harina</i>	70
Tabla 15 <i>Disposición de adquirir la harina</i>	71
Tabla 16 <i>Presentación del producto</i>	72
Tabla 17 <i>Precio</i>	73
Tabla 18 <i>Canales de distribución</i>	74
Tabla 19 <i>Medios</i>	75
Tabla 20 <i>Proyección de la oferta</i>	85
Tabla 21 <i>Análisis de la proyección de la oferta</i>	86
Tabla 22 <i>Composición del producto</i>	89
Tabla 23 <i>Precio referencial</i>	93
Tabla 24 <i>Volumen de facturación por sector (millones de dólares)</i>	97
Tabla 25 <i>Empresas proveedoras</i>	99
Tabla 26 <i>Segmentación</i>	101
Tabla 27 <i>Hábitos de compra y consumo</i>	102
Tabla 28 <i>Estrategias promocionales</i>	103
Tabla 29 <i>Presupuesto de medios</i>	110
Tabla 30 <i>Activos, maquinarias e insumos a emplear según el área</i>	114
Tabla 31 <i>Tecnología requerida</i>	117
Tabla 32 <i>Características específicas de los equipos a requerirse</i>	118
Tabla 33 <i>Procedimiento de producción de la harina de camote</i>	122
Tabla 34 <i>Maquinarias y equipos</i>	124
Tabla 35 <i>Profesiograma Gerente Propietario</i>	133
Tabla 36 <i>Profesiograma Encargado de Planta</i>	134
Tabla 37 <i>Profesiograma Encargado de Calidad</i>	134
Tabla 38 <i>Profesiograma Operarios</i>	136
Tabla 39 <i>Profesiograma Contador</i>	137
Tabla 40 <i>Rol de pagos</i>	138
Tabla 41 <i>Medios seleccionados para el reclutamiento de personal</i>	139
Tabla 42 <i>Trámites legales o de apertura</i>	148
Tabla 43 <i>Requisitos tributarios</i>	151
Tabla 44 <i>Cronograma de actividades</i>	157

Tabla 45 <i>Costos de producción</i>	162
Tabla 46 <i>Costos indirectos de fabricación</i>	162
Tabla 47 <i>Costos directos de fabricación</i>	163
Tabla 48 <i>Costos directos e indirectos de producción</i>	164
Tabla 49 <i>Gastos de operación (ventas)</i>	170
Tabla 50 <i>Ingresos proyectados</i>	171
Tabla 51 <i>Resumen de la tabla de amortización</i>	171
Tabla 52 <i>Estado de resultado proyectado</i>	173
Tabla 53 <i>Balance general proyectado</i>	174
Tabla 54 <i>Flujo de caja proyectado</i>	176
Tabla 55 <i>Tasa de libre riesgo, tasa de mercado, beta del sector</i>	178
Tabla 56 <i>Evaluación económica</i>	179
Tabla 57 <i>Cálculo del TIR y VAN</i>	179
Tabla 58 <i>Costo-beneficio</i>	179
Tabla 59 <i>Punto de equilibrio</i>	180
Tabla 60 <i>Tiempo de recuperación de la inversión</i>	181
Tabla 61 <i>Análisis de sensibilidad</i>	182

Lista de figuras

Contenido:	Páginas:
<i>Figura 1.</i> Mapa de Posorja.....	58
<i>Figura 2.</i> Sugerencias neutrales de la entrevista.....	62
<i>Figura 3.</i> Uso de harina	66
<i>Figura 4.</i> Factores que influyen en la decisión de compra	67
<i>Figura 5.</i> Harinas que consume	68
<i>Figura 6.</i> Conocimiento sobre el camote.....	69
<i>Figura 7.</i> Disposición de consumir la harina	70
<i>Figura 8.</i> Disposición de adquirir la harina	71
<i>Figura 9.</i> Presentación del producto	72
<i>Figura 10.</i> Precio	73
<i>Figura 11.</i> Canales de distribución	74
<i>Figura 12.</i> Medios.....	75
<i>Figura 13.</i> Presentación del producto	90
<i>Figura 14.</i> Isologotipo de la marca	91
<i>Figura 15.</i> Distribución geográfica.....	96
<i>Figura 16.</i> Facebook	105
<i>Figura 17.</i> Afiche para spot publicitario en Facebook	105
<i>Figura 18.</i> Delantal	106
<i>Figura 19.</i> Encendedor.....	106
<i>Figura 20.</i> Llaverito (objeto promocional).....	107
<i>Figura 21.</i> Gorras.....	107
<i>Figura 22.</i> Afiche publicitario	108
<i>Figura 23.</i> Roll Up.....	109
<i>Figura 24.</i> Plano del establecimiento.....	112
<i>Figura 25.</i> Localidad del proyecto.....	115
<i>Figura 26.</i> Organigrama.....	132
<i>Figura 27.</i> Diagrama de reclutamiento	140
<i>Figura 28.</i> Diagrama de selección	142
<i>Figura 29.</i> Diagrama de contratación	144
<i>Figura 30.</i> Diagrama de introducción.....	146
<i>Figura 31.</i> Punto de equilibrio.....	181

Introducción

Las alergias alimentarias y las intolerancias alimentarias son un problema de salud pública cada vez mayor que provocan una mayor demanda de los consumidores de productos que se adaptan a los requisitos dietéticos especiales. Estos escenarios han incidido en que las empresas dedicadas a la producción de harinas busquen nuevas alternativas para desarrollar productos elaborados a partir de materia prima sin gluten, tales como: harinas de plátano, harina de habas, harinas de almendras, entre otras alternativas con alto contenido nutricional (Revista Líderes, 2017).

A medida que ha crecido el interés del consumidor en los productos sin gluten, la categoría de harinas saludables libres de gluten ha pasado de ser un nicho a un segmento de mercado convencional. Los nuevos desarrollos de productos con harinas a base de nueces, semillas, frijoles, frutas y verduras que atraen a una variedad de consumidores orientados por las tendencias de dieta saludable, estos aspectos contribuyen con el incremento de la demanda, haciendo de este un mercado con alto potencial de crecimiento (Kaipper, 2015).

No obstante, aún existen diversas alternativas para la elaboración de harinas saludables que no han sido exploradas, por lo que la oferta existente de este tipo de productos aún es limitada en determinados mercados. En este caso, se analiza el mercado de la parroquia Posorja, donde se identificó la limitada oferta de harinas saludables que actualmente se comercializan, por lo que se busca determinar la prefactibilidad y la rentabilidad de la implementación de una empresa dedicada a la producción de harina elaborada a base de camote.

Capítulo I

1. Problemática

1.1. Tema

Proyecto de prefactibilidad para determinar la rentabilidad financiera en la creación de una microempresa, productora de harina de camote en la parroquia Posorja.

1.2. Antecedentes Generales

La historia de la molienda o molinería en la agricultura, surge según diversos historiadores en las sociedades agrícolas que se establecieron en el periodo Neolítico, así mismo ha ido evolucionando casi a la par que el sector agricultor, puesto que ambas actividades productivas se encuentran estrechamente relacionadas entre sí. Durante los inicios de la civilización, se utilizaron hachas de mano, cuchillos de piedra y garrotes para cazar alimentos y para protección (Loubes, 2015).

Sin embargo, cuando se produjo la transición de cazar los alimentos hacia la crianza de animales y el cultivo, fue que el hombre comenzó a convertir su habilidad para la fabricación de herramientas en la producción de implementos agrícolas. Desde esta perspectiva, se presume que el origen de esta actividad es casi coexistente con los primeros humanos; quienes implementaron la tecnología de molienda para el desarrollo de tareas cotidianas asociadas con la preparación de alimentos (Rodríguez, 2018).

En este contexto, debido a que casi todos los materiales utilizados por las personas deben su valor a la separación de componentes útiles, algunos implementos de molienda utilizados para ese propósito desempeñarían un rol muy importante en el primer paso del proceso de preparación. Durante el periodo Neolítico, los

alimentos buscados y recolectados eran varios tipos de animales, peces, frutas, tubérculos comestibles, entre otros alimentos de origen agrícola, los cuales podían prepararse fácilmente usando únicamente un proceso de cocción (Rodríguez, 2018).

Sin embargo, los cereales, especialmente el trigo, la cebada, el arroz, el mijo, entre otros alimentos, requerían algunos procesamientos que incluían la trilla, el descascarado o molienda. Para tales materiales similares, el primer paso de su preparación es el proceso de molienda, que incluye trillar y descascarar en un sentido amplio.

La recolección de alimentos, trigo y otros granos ofreció al hombre una serie de ventajas, los granos podían almacenarse sin estropearse o transportarse de un lugar a otro y prepararse de muchas maneras. El grano podría cambiarse por otros elementos esenciales o comodidades, lo que eventualmente conduciría al desarrollo del comercio y a un medio para suministrar alimentos a las poblaciones que se asentaban en áreas distantes (Loubes, 2015).

A pesar de que los primeros usos de estos implementos fueron destinados a la molienda de granos, posteriormente con los avances de la tecnología de molienda, se empezó a utilizar molinos para la trituración de minerales obtenidos a través de la minería, además de otras actividades de construcción; esto generó que las actividades de molienda se constituyan como un eje fundamental de la economía romana. Los antiguos egipcios usaban piedras de saddle y mezclaban sus cuatro crudos tamizados con un líquido que contenía levadura natural para crear hogazas de pan con levadura en muchas formas y variedades diferentes. El proceso se ilustra en murales crudos encontrados en tumbas a lo largo del Río Nilo (Museo de la Naturaleza Valle del Alberche, 2017).

Según lo manifestado por Rodríguez (2018), durante los años 900-1521 d.C. en la civilización mesoamericana se utilizaba la piedra de molienda conocida también como “metate trípode”, la cual se popularizó en los países europeos luego de la conquista. A pesar de la introducción del molino hispano en tierras europeas, se continuó usando la piedra de molienda, puesto que el molino hispano fue destinado inicialmente para la actividad minera y posteriormente a la molienda de trigo para la producción de pan.

Durante el siglo XVIII, la molienda de piedra fue la única forma de convertir el grano en harina; los agricultores venderían su grano al molino en su área y el molino procesaría ese grano y lo vendería a los panaderos. Los molinos de piedra funcionaban con agua o viento para moler el grano entre dos piedras grandes; estos implementos eran comunes en toda Europa y eran mayormente utilizados para moler variedades de trigo blando (Rodríguez, 2018).

Para el desarrollo de estas actividades de molienda, el grano se vertía en un agujero en la piedra superior, llamado corredor, a través del cual se distribuía hacia la piedra inferior, llamada durmiente. El movimiento de las piedras aplastaba todo el grano, lo que resulta en la obtención de la harina, las cuales se clasificaban dependiendo de las proporciones de germen y de salvado (Rodríguez, 2018).

A pesar de este espectro de grados de harina, según refiere Loubes (2015) hubo dos tipos principales de molienda en Europa durante el siglo XVIII denominadas baja molienda y la alta molienda; la primera fue la harina sin tamizar de un solo paso a través de las piedras de molino, esta harina tenía una extracción del 100%, lo que significa que contenía todas las partes del grano original. Por otra parte, la alta

molienda era harina que había sido molida varias veces y tamizada ampliamente para eliminar el salvado.

El área noreste de los Estados Unidos también produjo variedades de trigo blando, por lo que también se usó molienda de piedra allí. Posteriormente, se fueron desarrollando nuevos mecanismos para mejorar los procesos de molienda; la invención de la máquina de vapor por James Watt en 1769, introdujo el sistema de molino de rodillos más eficiente y la aplicación del purificador intermedio, combinados para hacer posible el fresado de modelos (Loubes, 2015).

La máquina de vapor podría orientarse directamente al torneado de piedras de molino o emplearse para elevar el agua en depósitos, liberando al molinero de su dependencia de las fuentes de energía natural. Sin embargo, la primera mención de los rodillos para reemplazar las muelas se produjo por primera vez en 1558 con la publicación de un manual de ingeniería escrito por el italiano Agostino Ramelli; sus dibujos ilustraron una serie de dispositivos que luego se adaptaron al fresado moderno. En 1662, el mecánico GA Bockler, desarrolló un molino utilizando dos rodillos corrugados junto con un dispositivo agitador para tamizar la molienda. Finalmente, el uso de rodillos para fresado fue ampliamente adoptado en Europa occidental y central (Satizábal, 2014).

A fines del siglo XVIII, Oliver Evans, un aserradero estadounidense, introdujo transportadores de tornillo para mover horizontalmente la harina y el trigo, además de elevadores de cangilones para levantar granos y sus productos molidos. Evans reunió estas máquinas, junto con tamices o bolters, en el primer sistema continuo en el que el trigo se molía para convertirlo en harina como una sola operación

ininterrumpida, también se agregaron máquinas para limpiar el trigo y producir harina más pura (Satizábal, 2014).

Los molinos de Evans funcionaban con agua, por lo que estaban situados a lo largo de los ríos. Esta invención aumentó drásticamente la producción de harina, pero produjo solo un grado de harina integral. En el siglo XIX, el desarrollo industrial que hizo posible la invención de segadoras y trilladoras también se reflejó en el diseño y la construcción del molino. La energía transportada por ejes, cinturones y engranajes se usaba para girar una o una serie de piedras; el agua comenzó a desplazar al viento como una fuente de energía más confiable y se construyeron plantas de molienda más grandes cerca de las fuentes de energía hidráulica (Satizábal, 2014).

La adaptación gradual de las técnicas industriales y la dependencia del agua como fuente de energía, junto con la mejora del transporte por barcazas o ferrocarriles y la expansión de las tierras de trigo hacia el oeste de los Estados Unidos, obligaron al desplazamiento de los centros de molienda en la misma dirección. Desde Nueva York, Filadelfia y Baltimore, el centro de molienda representado por la mayor producción de harina se trasladó progresivamente a Rochester, St. Louis, Minneapolis y Buffalo, donde la ecuación siempre cambiante de las ventajas de transporte y los costos de energía más bajos se combinaron para hacer trigo fácilmente disponible y los procesos de distribución de harina terminada más económicos (Ducassé, 2014).

Mientras tanto, en Hungría la molienda de piedra no era adecuada para moler las variedades de trigo duro que crecieron bien allí. Se exploraron nuevas formas de molienda y el molino de rodillos de vapor se inventó en 1865. Durante las siguientes

dos décadas, más de 300 de estos nuevos molinos se construyeron en Hungría para apoyar la creciente industria de molienda de harina, que se convirtió en el sector más grande del país (Ducassé, 2014).

El nuevo modo de fresado implementado en Hungría fue mucho más rápido y por lo tanto más económico que el método de molienda de piedra. En el proceso de molienda de rodillos, los granos eran molidos en rodajas intermedias que luego se tamizaban a mano y se volvían a moler, en este caso las grandes cantidades de tamizado para eliminar el salvado y el germen requirieron una gran fuerza laboral.

No obstante, Estados Unidos ignoró el nuevo sistema de alta molienda por un tiempo debido a su intensidad laboral. A pesar de ello, un conglomerado de factores cambió rápidamente la percepción de fresado por rodillos; en primer lugar, Estados Unidos estaba pasando de cultivar trigo en el clima severo y los suelos rocosos del noreste a las condiciones óptimas del Medio Oeste, donde se cultivaron variedades de trigo duro en lugar de variedades de trigo blando porque poseían un mayor contenido de gluten, lo que permitía que se elimine de forma más fácil el salvado (Satizábal, 2014).

Esta transición requirió un nuevo tipo de molienda porque los molinos de piedra no eran suficientes para moler el trigo duro. En segundo lugar, se necesitaba harina que no se pusiera rancia en las largas migraciones que algunas personas comenzaban a hacer hacia el oeste a través del continente. Finalmente, el último factor que influyó en el cambio aplicado a los procesos de molienda fue la invención de la máquina purificadora en 1865 por Edmund La Croix, cuya máquina utilizaba corrientes de aire para soplar el salvado de los productos de trigo; esto eliminó el aspecto poco atractivo de la mano de obra que tamizaba el salvado (Satizábal, 2014).

A partir de estos factores, y con el uso de trigo más duro inicialmente importado de Canadá a mediados del siglo XIX, así como la mecanización de la molienda, alentó la adaptación generalizada del método desarrollado por Hungría al cual se denominó como el “nuevo proceso”. A partir de este proceso, los productores lograron disminuir la velocidad de giro de las piedras de molino al mismo tiempo que se redujo el calor de la fricción generada para moler y separar el trigo gradualmente en salvado y harina blanca (Satizábal, 2014).

Con la implementación del nuevo proceso, solo se necesitaban unos pocos trabajadores para atender las máquinas y manejar el grano y la harina; esto permitió que en 1870, la fábrica promedio empleara a menos de tres personas, dando lugar al primer proceso de fabricación totalmente automatizado en la historia de la producción industrial. Los molinos del nuevo proceso en los Estados Unidos utilizaron molienda y atornillado repetidos para producir finalmente una harina blanca de calidad similar a la producida en Europa.

En 1875, los estadounidenses combinaron el molino de rodillos europeo, el molino automatizado de Oliver Evans y la reciente invención del purificador para crear una nueva versión sobresaliente del molino de rodillos. Estos molinos de rodillos pueden procesar una gran cantidad de grano, por lo que en lugar de llevar el grano a los molinos de piedra locales, se transportaron cantidades significativas de grano a los molinos de rodillos centralizados. Esto significó que, junto con la pérdida de nutrición cuando se introdujo el nuevo sistema, también hubo una pérdida de molienda a pequeña escala a nivel comunitario (Satizábal, 2014).

Aunque Estados Unidos aprovechó esta oportunidad para mejorar la eficiencia de su sistema de producción de harina, Gran Bretaña tardó en adoptar la tecnología

recientemente mejorada. Cultivaron variedades de trigo blando, por lo que no fue hasta 1900, cuando Estados Unidos comenzó a exportar trigo excedente a Inglaterra y Gales, que necesitaron utilizar molinos de rodillos (Satizábal, 2014).

Sin embargo, cuando esto ocurrió, hubo una reacción de rechazo por parte de la sociedad médica británica debido al hecho de que las fábricas de rodillos producían harina menos nutritiva. A pesar de la reacción renuente al comienzo de la introducción de los molinos de rodillos, la pérdida nutricional de harina debido al uso de los molinos de rodillos, varios productores a nivel mundial priorizaron la eficiencia en los procesos productivos.

Esta priorización de la eficiencia sobre la nutrición en los procesos de molienda, se evidencia aún en la actualidad, puesto que el 99% del grano a nivel mundial se muele en molinos de rodillos. Aunque la forma automatizada actual de molienda puede parecer mejor en el sentido económico, dio como resultado la pérdida de varios beneficios nutricionales del salvado y el germen (Loubes, 2015).

Estos escenarios dieron lugar a la búsqueda e implementación de métodos mejorados de molienda, así como también incentivó a la diversificación de los productos que producía el sector, actualmente además de la harina derivada de cereales, como el maíz y el trigo, se producen una amplia variedad de harinas que incluyen otros cereales, granos, tubérculos e incluso raíces.

1.2.1. Formulación del Problema. ¿Cómo determinar la rentabilidad financiera de la creación de una microempresa productora de harina de camote en la parroquia Posorja, Provincia del Guayas, ¿en el periodo fiscal 2020?

1.3. Planteamiento del Problema

En América Latina la producción de harinas de cereal y semillas oleaginosas al igual que la producción agrícola constituye una de las principales actividades económicas, esto debido a la estrecha relación que existe entre ambos sectores y el alto nivel de consumo de la población tanto en la región, como a nivel internacional. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2015):

Las proyecciones del SOCO señalan que para el 2023, América Latina mantendría su posición superavitaria en la mayoría de los productos básicos. Las exportaciones netas de cereales secundarios para dicha fecha alcanzarían las 21'8 millones de toneladas al 2023 y las exportaciones de harinas oleaginosas crecerán hasta 49'7 millones de toneladas. (p. 1)

Desde esta perspectiva, se analiza la situación particular en relación a la producción de harina en los países de la región; en primer lugar, se ha evidenciado que en Argentina se destaca principalmente la producción de harina de trigo, esto le ha permitido establecerse como uno de los principales proveedores de este producto a nivel mundial, siendo su principal mercado de destino Brasil. Uno de los principales motivos a los cuales se atribuye este crecimiento de la industria harinera, se basa en la expansión agraria experimentada en los últimos años además de la liberación de los cupos a las exportaciones de cereal y harina (Ruralnet, 2017).

Por otra parte, a pesar de que Bolivia es un país tradicionalmente agricultor, el alto nivel de demanda interna de harinas no le permite abastecer al mercado local con su producción, la cual no cubre ni el 30% de la demanda interna. Esta situación ha generado que las importaciones de harinas, principalmente la harina de trigo se

incremente en los últimos años, siendo su principal producto de importación cuyo primer proveedor es Estados Unidos y en segundo lugar Argentina (Manzaneda, 2019).

En cuanto a Brasil, la situación actual muestra un escenario similar al de Bolivia, puesto que este país registra un alto nivel de importaciones de harina de trigo, proveniente principalmente de Argentina. Además de ello, evidencia un mayor interés por diversificar la oferta harinera, mediante la producción de harina de yuca, harina de soja, entre otras (Kaipper, 2015).

En el caso de Chile, la producción de harina de trigo se ha establecido como una parte fundamental de la cadena productiva, así mismo Espinoza, Farías y Fernández (2019) destacan la relación directa entre el precio de la harina de trigo y su principal materia prima; sin embargo señalan que durante los últimos años se ha mantenido una estabilidad de precios. Además, al igual que en otros países de la región, se evidencia la producción de harina derivada de otras materias primas como el maíz, la soja, y la yuca.

En Colombia, según lo manifestado por Núñez (2015):

Hay registradas 28 empresas molineras de las cuales un número importante tiene instalaciones en varias zonas por lo cual la cifra llega a 40 molinos funcionando en el territorio nacional. El país llegó a tener 150 empresas molineras, pero con la apertura económica el mercado empezó a cambiar y hoy de manera estratégica los molinos se ubican en los puertos o en zonas con grandes concentraciones de mercado. (p. 1)

Así mismo, la situación en Colombia demuestra que la producción de trigo y harina se ha incrementado de manera sostenida en los últimos cinco años, además

por disposiciones legales las harinas de consumo humano, particularmente la harina de trigo debe ser fortificada, con la finalidad de proporcionar los macronutrientes que requiere la población. Además de la harina de trigo, existen otras harinas como la harina de maíz, que es altamente consumida por la población colombiana (González, 2017).

En Paraguay, la industria harinera se presenta de manera diversificada, además de la producción de harina de trigo de alta calidad que se exporta principalmente a Brasil, se destaca la producción de harina de soja conocida como “oro verde”; el auge en la producción de este producto se atribuye principalmente al crecimiento de la industrialización de la soja en grano, convirtiendo a este país en el sexto mayor productor de soja y productos derivados como la harina (Osava, 2019).

En Perú, además de la producción de harina de trigo, harina de maíz y otras harinas derivadas de cereales y oleaginosas, se destaca la producción de harina industrial particularmente de la harina de pescado que se utiliza en la industria de alimentos y ganadería. Este nivel de producción le ha permitido al Perú, establecerse como líder en la producción mundial de este producto (Sociedad Anónima de Pesquería, 2017).

En cuanto a Ecuador, es posible señalar que la industria harinera ha experimentado cambios importantes en los últimos años, esto se evidencia a través del incremento y producción de la harina, principalmente de trigo, la cual según el artículo presentado por Moreta (2015):

Según un estudio elaborado por la Asociación Ecuatoriana de Molineros (Asemol), anualmente la demanda de trigo se incrementa entre el 2 y el

3%. Según el informe, de cada tonelada de trigo que se muele el 78% es harina, es decir, se obtienen 468,000 toneladas. (p. 1)

Así mismo, además de la producción de harina de trigo, en el país se ha explorado producción de harinas derivadas de otras materias primas, tales como la harina de maíz, de avena, de centeno, de cebada, de quinua y harina de arroz; ésta última registra un alto potencial, debido a que el Ecuador generalmente se ha establecido como excedentario en la producción de arroz.

Además de estos tipos de harinas, es importante mencionar que factores asociados con las tendencias de mercado y la creciente preocupación de la población por el cuidado de la salud, como el aumento en el índice de personas con alergias alimentarias, y el enfoque del Gobierno orientado a fomentar el cambio de la matriz productiva, han promovido que varias empresas opten por la diversificación de la oferta de harinas, incursionando en la producción de nuevos tipos de harinas, como la harina de plátano verde (Ministerio de Industrias y Productividad, 2014).

Sin embargo, a pesar del enfoque del Gobierno con el cual se busca generar un cambio en la matriz productiva y la creciente diversificación de la oferta de harinas que se produce en el país, aún no se ha evaluado la factibilidad de producir harinas derivadas de otro tipo de materias primas, como es el caso del camote, el cual se presenta como una alternativa agroindustrial recomendada por la FAO.

Según Jijón (2016):

La FAO ha determinado que la ingesta de 100 gr. diarios de camote en personas de todas las edades combate radicalmente la desnutrición; al ser un producto económico de y fácil acceso es un aporte importante en la soberanía alimentaria. La gastronomía ecuatoriana lo ha utilizado

siempre en todo tipo de platos, desde asado hasta la deliciosa torta; y hoy por hoy ya se comercializa y se exporta en snack (chifle de camote).

Cabe recalcar que la harina de camote puede ser base para la industria balanceadora nacional y mundial, podría suplantar las harinas de maíz que es mucho más costosa producirla. (p. 1)

Desde esta perspectiva, se presenta como una alternativa a otros tipos de harinas tradicionales que poseen gluten y consecuentemente no pueden ser consumidas por el total de la población. Por el contrario, referenciando el informe de Jijón (2016), el camote es una rica fuente de fibra y contienen una gran variedad de vitaminas y minerales como hierro, calcio, selenio, y son una buena fuente de la mayoría de nuestras vitaminas B y vitamina C. Uno de los principales beneficios nutricionales del consumo del camote radica en que es alto en un antioxidante conocido como betacaroteno, que se convierte en vitamina A una vez consumida.

Además de estos beneficios, la harina de camote al igual que otro tipo de harinas se presenta como un producto versátil que puede ser utilizado para la elaboración de: galletas, pan, postres, pancakes, biscochos, tortas, entre otros productos de repostería.

En este caso, la problemática de investigación se presenta debido a que no se ha desarrollado un estudio de prefactibilidad para determinar la rentabilidad financiera por la creación de una microempresa productora de harina de camote en la parroquia Posorja; a través de la cual se logre aprovechar esta alternativa agroindustrial para diversificar la oferta de harinas que se distribuyen en la parroquia, que además de poseer un alto contenido nutricional pueda ser de apto consumo para personas con alergias alimentarias, tales como los celíacos.

A partir de estos antecedentes a continuación se presenta el conflicto analizado, en el cual se presentan las consecuencias derivadas del problema:

Tabla 1
Conflicto

Antecedentes	Consecuencias
* Mayor fomento a la producción de harina de trigo	Limitado desarrollo de la producción de otros tipos de harinas
* Aumento en el índice de alergias alimenticias o personas celiacas	Disminución del consumo de harina de trigo o harina derivada de otros cereales
* Poco conocimiento de los beneficios del camote	Limitada oferta de productos derivados del camote
* Falta de un estudio de prefactibilidad	No se ha implementado una microempresa productora de harina de camote en la parroquia Posorja

1.4. Preguntas de la Investigación

De acuerdo al problema establecido, surgen las siguientes interrogantes de investigación:

- ¿Cuál es la problemática actual del proyecto para la creación de la microempresa productora de harina de camote mediante un estudio de mercado?
- ¿Cómo establecer los lineamientos teóricos en cuanto a costo beneficios y rentabilidad financiera con un estudio técnico?
- ¿Qué técnicas se aplicarán en los estudios organizativos de la población, metodología del proyecto?
- ¿Cuál es la metodología para analizar los índices económicos y financieros del proyecto a través de un estudio financiero?

1.5. Delimitación del Problema

Para la ejecución del estudio se establece la siguiente delimitación:

- **Campo:** Empresarial.
- **Área:** Financiera.
- **Aspectos:** Costos, inversión, rentabilidad económica.
- **Tema:** Proyecto de prefactibilidad para la creación de una microempresa productora de harina de camote en la parroquia Posorja.
- **Espacio:** Parroquia Posorja, cantón Guayaquil, provincia del Guayas.
- **Tiempo:** Año fiscal 2020.
- **Línea de investigación:** Fomento y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

1.6. Justificación

Se sustenta el tema seleccionado, dado a la identificación de la oportunidad existente en materia comercial, de desarrollar una microempresa a través de la cual se produzca harina de camote en la parroquia Posorja de la provincia del Guayas, proyecto a través del cual se impulsará la diversificación productiva del sector, especialmente con la generación de plazas de empleo y rotación de circulante en esta localidad, al elaborarse un producto que podrán ser distribuido tanto dentro como fuera de la localidad.

Por ello, el presente proyecto abarcará todo un despliegue investigativo a través del cual se logre determinar la prefactibilidad para la creación de una microempresa productora de harina de camote en la parroquia Posorja, con lo cual se buscará

aprovechar las características de este tipo de producto que presenta una amplia versatilidad una vez transformado.

Desde la perspectiva de Vidal, Zaucedo, & Ramo (2018):

Las aplicaciones del camote en la industria a nivel mundial son cada vez mayores, siendo utilizado como complemento o sustituto en la elaboración de productos alimenticios. El camote es una planta perene que se desarrolla bajo el suelo y posee estructuras vegetativas comestibles de alto valor nutritivo. Es un tubérculo que contiene agua, fibra, lípidos, proteínas, grasas, almidón, azúcares, vitaminas, minerales y aminoácidos. (p. 2)

La importancia de desarrollar este proyecto se fundamenta, en primer lugar, debido a que en el Ecuador en los últimos años se ha estado impulsando el desarrollo productivo, y esto particularmente en relación a la tan anhelada diversificación matriz productiva, con lo cual se busca pasar de depender no solo del petróleo y los productos tradicionales tales como el banano, cacao, flores, entre otros, sino que además se pretende impulsar desde diversas ramas, el desarrollo productivo a través de la creación de nuevas categorías de productos, con lo cual se incentive a la matriz productiva que incluso se encuentra dentro de los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir, la misma que incluso se ha actualizado en el año 2017, a fin de abarcar un periodo continuo hasta el 2021.

Citando lo expuesto a través del sitio web de la Secretaría Técnica de Planificación del Ecuador (2018):

El cambio de matriz productiva implica diversificación productiva, generación de valor agregado para impulsar la sustitución de

importaciones y diversificar las exportaciones, así como el desarrollo de nuevos sectores como el forestal, biocombustibles, maricultura, industrias estratégicas como la refinería, petroquímica, siderúrgica, astilleros y otros. (p. 4)

Los beneficiarios de este proyecto se dividen en dos:

- Beneficiarios directos: En este caso, se determinan que serán dos los beneficiarios directos:
 - Los autores del proyecto, debido a que, a través de la consecución del mismo, lograran ampliar sus conocimientos desde una perspectiva más real, de lo de se debe abarcar al momento de instaurar una empresa.
 - De igual manera, se determinan como beneficiarios directos al mercado (habitantes) de la parroquia Posorja, al contar con un producto innovador y diferente, el mismo que otorgue beneficios nutricionales tomando en consideración que la materia prima empleada cuenta con características específicas tales como fibra dietética, vitamina A, Calcio, siendo bajo en colesterol y grasas saturadas, por lo cual en países como Perú es popular su consumo. Así mismo, el camote es rico en antioxidantes, compuestos que ayudan a defender el cuerpo contra el daño de los radicales libres, son ricas en fibra, lo que se ha demostrado que promueve un sistema digestivo saludable; por lo tanto, el consumo de harina de camote puede ayudar a reducir el proceso de oxidación, reduciendo así el riesgo de cáncer. Además, puede ser utilizado para la elaboración de diferentes subproductos, tales como: galletas, pasteles, coladas, pancakes, empanadas, tortas, humus, postres dulces y salados, entre otros.

- Beneficiarios indirectos: Se considerarán a los productores de camote dentro de la parroquia Posorja, dado a que a través de la demanda que se genere desde la empresa de la materia prima, se incentivará su producción y por ende representará mayores márgenes de ingresos por las ventas generadas de la materia prima.

La conveniencia del proyecto se identifica desde varias perspectivas. El primer el direccionamiento que obtendrán los autores del proyecto a través de la guía de estudio impartida en clases, con la cual irán desarrollando cada uno de los apartados del proyecto según las indicaciones de los docentes asignados. A su vez, con la información de referencia que obtengan los autores desde las fuentes bibliográficas, dispondrán de una perspectiva mucho más amplia sobre la forma correcta de abarcar cada uno de los acápites que componen el proyecto en lo que respecta a la redacción.

El proyecto de prefactibilidad para la creación de una microempresa productora de harina de camote en la parroquia Posorja se evidencia conveniente de resolver debido a que existen nichos de mercados puntuales que están dispuestos a probar nuevas alternativas de productos, más allá de su valor innovador y diferencial, sino que además por el tipo de beneficios y características que presentan en este.

Se determina a su vez, la importancia de desarrollar estudios previos en relación al camote como materia prima a emplearse para la consecución de este proyecto, con lo cual se lograrán identificar aspectos puntuales sobre los beneficios del mismo, lo que servirá de referencia al momento de resaltarlos en las acciones estratégicas que se propongan sobre el mismo antes de ser lanzado al mercado.

A nivel práctico, el proyecto de prefactibilidad requerirá de la consecución de una serie de acciones por parte de los autores del mismo, abarcando desde la búsqueda de

la información previa a través de las diversas fuentes documentales y bibliográficas, considerando información científicamente válida, así como en la elaboración y aplicación de los instrumentos de la recolección de información.

A su vez, la practicidad de este proyecto se identifica en la descripción de las acciones estratégicas que se determinarán para lograr introducir la harina de camote al mercado objetivo, con lo cual, se buscará incentivar la demanda de este producto a través de tareas relacionadas al marketing, las mismas que deberán específicamente centrarse tanto en destacar las características, beneficios, precios y promoción a emplearse por la empresa.

La implicación metodológica se identificará en el procesamiento a plantear para el levantamiento de la información de campo, para lo cual se establecerán tanto el diseño, métodos, técnica, así como los instrumentos respectivos para la recolección de la información, determinándose al conjunto de personas hacia las cuales se direccionará el estudio, que se presentará con sus respectivos análisis.

De igual manera, como parte del apartado metodológico se buscará conocer el nivel de aceptación del producto ante el segmento objetivo previamente a definirse en la población y muestra, así como desde el punto de vista de un experto, se indagarán aspectos fundamentales que se deberán tener en consideración antes de la creación de la microempresa dentro del mercado seleccionado, esto es vital, dado a que el punto de vista de un experto en materia de gestión empresarial, permitirá a los futuros emprendedores de esta microempresa, a tener una perspectiva más amplia sobre el proyecto y los factores a los cuales deberán hacer frente y evaluar de manera minuciosa. Los resultados del estudio de campo dentro del apartado metodológico servirán consecuentemente para la descripción de las conclusiones, con lo cual se

dará respuesta al nivel de prefactibilidad que presenta el proyecto una vez efectuado todos los estudios respectivos.

La viabilidad del proyecto se determinará en relación a la factibilidad económica que se identifique en los apartados posteriores del estudio técnico, administrativo, económico-financiero y de mercado, con lo cual, será posible conocer el porcentaje y margen de rentabilidad de la creación de la empresa y la elaboración de la harina de camote dentro de la parroquia Posorja.

Cabe acotar que como parte fundamental en la determinación de la viabilidad económica, para la correcta evaluación de la prefactibilidad de la microempresa, se analizarán todos los costos en los que se deberá incurrir para la consecución de lo planeado, tomando como referencia tanto fuentes documentales mediante las cuales sea posible tener una perspectiva mucho más clara de lo que se deba abarcar, así como se tomarán en consideración aquellos aspectos educativos en materia económica, que se hayan impartido previamente a lo largo del proyecto dentro del aula de clases.

El proyecto además se determina con una viabilidad sociocultural, dado a que con la creación de esta microempresa, será posible generar plazas de trabajo tanto directa como indirectas, por un lado requiriendo personal para la planta de producción, logística, ventas, así como teniendo en consideración que se demandará de materia prima provista directamente de los productores de camote tanto dentro como de fuera de la parroquia Posorja, siendo esta una importante fuente de desarrollo para estas personas, así como para la parroquia en general al ser un referente de crecimiento empresarial que se genere con este tipo de proyectos al materializarlo.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo general

Evaluar la prefactibilidad económica y financiera para la creación de una microempresa productora de harina de camote en la parroquia Posorja de la provincia del Guayas, durante el año fiscal 2020.

1.7.2. Objetivos específicos

- Describir la problemática del proyecto de creación de la microempresa productora de harina de camote, mediante un estudio de mercado.
- Desglosar los lineamientos teóricos de la estructura operativa para la creación de una microempresa productora de harina de camote mediante un estudio técnico.
- Realizar un estudio de la estructura organizacional de la microempresa productora de harina de camote mediante un estudio organizacional.
- Analizar la viabilidad del proyecto para la implementación de la microempresa Camolthy S.A. a través de un estudio financiero y económico.

1.8. Conclusiones

Teniendo en consideración que en la actualidad las personas debido a una cantidad variada de factores, han decidido a volcarse a mejorar su alimentación con alternativas de alimentos que ya se encuentran en el mercado, por lo que este proyecto con base a las previas estadísticas que se presentan, significará una oportunidad de desarrollo para los propietarios de una microempresa que busca ofertar un tipo de harina con características tales como el gluten free, esto para que logre ser consumido no solo para personas que sufren de celiaquía, sino para que un

segmento general pruebe esta alternativa, significando rentabilidad para este tipo de emprendimiento.

Con base a los previos estudios externos, en la actualidad el mercado guayaquileño está presto a probar alternativas en alimentos innovadoras, siempre y cuando estas a pesar de presentar características y beneficios comprobados, cuenten con referencias favorables de otras personas que los impulsen mucho más a lograr la adquisición de este producto.

Los objetivos planteados para este proyecto, demuestran una guía clara de los que irá desarrollando a lo largo de este documento, con lo cual será posible descubrir y plasmar aquellas acciones necesarias para que el proyecto sea sustentable a largo plazo dentro del mercado que se ha delimitado previamente al inicio del proyecto, particularmente a través del título del mismo.

Capítulo II

2. Contextualización

2.1. Marco Teórico

2.1.1. Proyecto factible. Desde la percepción de Ramos (2014), “un proyecto factible está relacionado con la elaboración de una propuesta viable para con ello, generar soluciones ante eventos o situaciones que reflejen algún problema parcial o total y posteriormente definir un punto de partida hacia una solución” (p. 143).

Los proyectos de factibilidad, por lo tanto, son aquellos que se proponen a establecer o materializar en relación a una serie de estudios previos con los cuales se comprueba como su nombre lo indica un problema, un proyecto que permita dar solución y beneficiar a un grupo de personas ya sea desde el contexto comercial, educativo, estratégico, es por ello su importancia.

Todo proyecto de factibilidad debe establecerse bajo lineamientos de trabajos claros, con lo cual sea posible disponer información igualmente relevante para que al momento de llevar a cabo la materialización de las mejoras, estas respondan directamente a lo esencialmente necesario. Particularmente los criterios que debe seguir todo proyecto de factibilidad son:

- Finalidad con el cual o para el cual se ejecutará.
- Establecimiento de objetivos particulares sobre los cuales girará el proyecto en la etapa previa o de evaluación.
- Definición de la metodología de trabajo sobre el que girará el proyecto.
- Establecimiento del contenido base sobre el que establecerán las acciones respectivas de mejora o solución.

Los proyectos factibles de igual manera cuentan con ventajas específicas por lo cual su aplicación específicamente dentro de contextos comerciales o empresariales, otorga respuestas de solución inmediatas. Desde el punto de vista de (Calvo, 2015), las ventajas particulares de los proyectos factibles están íntimamente relacionados a la generación de mayores oportunidades de crecimiento y desarrollo comercial, especialmente hoy en día donde el nivel de competencia se ha incrementado y los consumidores dentro de los mercados son cada vez más exigentes.

Dentro de los proyectos factibles es necesario que se detecten aspectos fundamentales como los que se describen a continuación:

- Beneficios esperados de la implementación del proyecto.
- El talento humano necesario para la puesta en marcha del proyecto en todas sus fases de implementación.
- Los recursos (técnicos, tecnológicos, financieros) necesarios para la puesta en marcha del proyecto y el desarrollo de las actividades asociadas al negocio.
- Fuentes de financiamiento para la obtención de recursos necesarios para la ejecución de todas las actividades que se comprendan dentro del plan o proyecto.
- Identificación de los beneficiarios directos e indirectos del proyecto.

Con base a todo lo expuesto en relación al proyecto de factibilidad, como propuesta viable sus resultados serán el completo reflejo que se genere con base a las acciones previamente identificadas en los estudios o evaluaciones respectivas, es por ello que para quienes lo llevan a cabo, en muchos casos se enfrentaran a escenarios complejos, sin embargo, el apartado estratégico será lo que marque la diferencia en todo proyecto de factibilidad.

2.1.2. Proyecto prefactible. Citando a Tapia, Granizo y Granizo (2017):

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

En relación a lo expuesto en la cita anterior, los estudios de prefactibilidad se realizan previamente de la consecución o materialización de una idea de negocios como tal, este tipo de estudio permite la identificación de factores claves y relevantes a tener en consideración que para los inversionistas, antes de incurrir a inversiones que a futuro no generen los resultados en materia de rentabilidad económica y financiera.

Los estudios de prefactibilidad tienen entre sus características básicas, abarcar de manera puntual componentes o análisis específicos que garantizan la disposición de información integral para la empresa, es decir, se compone de una serie de estudios o análisis que otorgaran respuestas particulares. De manera breve se describen a continuación los análisis que se abarcan como parte del estudio de prefactibilidad:

- **Estudio del entorno comercial:** Hace referencia a la investigación del entorno o área hacia la cual la empresa se instaurará y ofertará sus productos o servicios, identificando aspectos claves que podrían incidir o no en la gestión empresarial. Dentro de este análisis también se abarcan a los competidores. Existen recursos variados para analizar el mercado, entre los que destacan las

fuerzas competitivas de Porter, Benchmarking, Análisis PESTEL, por mencionar las más comunes (Martínez, 2015).

- **Estudio tecnológico:** Hace particular referencia a la indagación de los recursos tecnológicos que se requerirán dentro de una empresa (Calvo, 2015).
- **Suministros:** Se relaciona exclusivamente a las materias primas y materiales que sean fundamentales para el proceso productivo (García, 2015).
- **Estudio de impacto ambiental:** Abarca todos los aspectos y análisis que la empresa como parte de su responsabilidad social en relación al medio ambiente, deberá demostrar, que cumple o al menos no infringe en generar mayores efectos que sean nocivos para la naturaleza y la vida que en esta se desenvuelve (Martínez, 2015).

Los estudios de prefactibilidad por lo tanto, permiten disponer de un diagnóstico claro sobre los aspectos en los cuales los emprendimientos deben centrarse de manera particular antes de iniciar con sus actividades comerciales, y esto se acota, debido a que no todas las empresas según su actividad se desenvuelven dentro de la misma rama, en este caso particular, el proyecto de prefactibilidad deberá basar mucho más los estudios en materia de suministros, financieros y de marketing, sin dejar de lado los otros tipos de análisis que están intrínsecos dentro de este y que garantizaran un mejor desempeño de una organización.

2.1.2.1. Costo – beneficio. Citando a Rodríguez (2019):

El análisis costo-beneficio es una herramienta financiera que mide la relación que existe entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión, tal como la creación de una nueva empresa o el

lanzamiento de un nuevo producto, con el fin de conocer su rentabilidad.

(p. 1)

La variable que permite realizar la respectiva medición de lo que abarca el análisis costo-beneficio, se identifica en primera instancia por el índice neto de rentabilidad que se espera tener, está por consecuente, se obtiene de la división del valor actual de los ingresos que una empresa o institución ha obtenido en un determinado periodo de tiempo, también denominado como beneficio neto.

Particularmente el cálculo del costo beneficio debe considerar aspectos fundamentales para que sus resultados sean los más precisos posibles, entre estos aspectos destacan:

- Identificación de los costos y beneficios del proyecto.
- Hacer una conversión de dichos costos y beneficios.
- Efectuar el cálculo relacionado entre el costo y beneficio.
- Analizar la relación entre las variables costo-beneficio.
- Comparar los resultados obtenidos en relación a proyectos similares.

Como herramienta financiera, el cálculo costo-beneficio representa ser un recurso esencial para las empresas o emprendimientos que, como proyectos, requieren de una valoración sobre lo que invertirá y lo que obtendrá una vez puesto en marcha el proyecto, lo que permite a su vez otros aspectos fundamentales en los estudios financieros como el punto de equilibrio, valores netos a obtenerse, retorno de la inversión, etc.

En la actualidad, los especialistas, gerentes y analistas tienen una gran responsabilidad en modelar y realizar el análisis de costo-beneficio e interpretar los resultados del análisis. Deben proporcionar un sistema de contabilidad y análisis de

costos que suministre a la salida las credenciales necesarias para la gestión, el rendimiento y la toma de decisiones estratégicas; es decir seleccionar la mejor opción y alternativas analizadas para lograr sus objetivos (Rodríguez A. , 2019).

En general, la información de costos es un factor muy importante en todas las etapas de la gestión de un negocio; en este caso, el tema del análisis de costo-beneficio involucra los diversos tipos de costos de las empresas y sus subdivisiones y las posibilidades de regularlos. Este análisis establece los costos de una decisión o proyecto en particular y determina la dirección de su regulación (Rodríguez A. , 2019).

Desde la perspectiva de Rodríguez (2019), el enfoque principal del análisis del proyecto es comparar los flujos de entrada y salida para determinar su factibilidad o efectividad (valor), que solo es posible en los indicadores de costos. El valor equivalente al costo requerido para un proyecto de recursos es la producción de su volumen gastado a precios apropiados.

En este contexto, los flujos de producción del proyecto en términos de valor (producto del volumen de productos o servicios recibidos y sus precios) se denominan beneficios o ingresos del proyecto. El valor (eficiencia) de un proyecto se define comúnmente como la diferencia entre sus flujos positivos (beneficios) y flujos negativos (costos). Por lo tanto, para determinar la efectividad de un proyecto, es necesario evaluar todos los beneficios derivados del proyecto y determinar si exceden sus costos a lo largo del ciclo de vida (Rodríguez A. , 2019).

Debido a que varios activos del proyecto están diseñados para una larga vida útil, el análisis del proyecto compara los beneficios futuros con los costos actuales requeridos para la puesta en marcha del proyecto. Se utilizan varios conceptos de

proyecto en el análisis de prefactibilidad, entre los cuales se incluyen los costos y beneficios adicionales. En general, todas las decisiones para determinar el valor de un proyecto y, como resultado, la viabilidad de invertir en su implementación, se derivan fundamentalmente de comparar los beneficios adicionales con los costos adicionales. En este caso, según refiere Rodríguez (2019), dentro del análisis se deben considerar las siguientes variantes:

- **Costos:** estos son costos ya incurridos que no pueden ser reembolsados por la aceptación o rechazo de este proyecto. Al evaluar la viabilidad de implementar un proyecto de inversión, todos los costos ya incurridos antes de la decisión de implementar el proyecto no deben tenerse en cuenta, ya que no pueden ser reembolsados y de ninguna manera afectan la efectividad del proyecto, consecuentemente dichos costos deben excluirse del costo del proyecto al decidir si continuar trabajando en el proyecto. En esta etapa, solo se ponderan los costos que deben hacerse (y en ocasiones evitarse); el valor de un proyecto, que debe ser completado por otro proyecto que se inició antes e incompleto, depende no solo de los costos incurridos anteriormente, sino también del costo de completar el proyecto (Rodríguez A. , 2019).
- **Beneficios implícitos:** este es el producto neto del mejor uso alternativo del activo, lo que resulta en una entrada de efectivo implícita. La necesidad de tener en cuenta en el análisis del proyecto de los costos implícitos se deriva del principio de costo alternativo. Los beneficios implícitos también se pueden definir como flujos de efectivo que pueden derivarse de los activos que una empresa ya posee, por lo tanto, no se utilizan en el proyecto en consideración. Los beneficios implícitos incluyen beneficios que no tienen un

valor monetario directo y que se han denominado como el efecto social del proyecto (Rodríguez A. , 2019).

2.1.3. Rentabilidad financiera. Según Rodríguez (2019):

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona *return on equity* (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. (p. 25)

Dentro del contexto económico, la rentabilidad financiera o ROE (*return on equity*), permite identificar a través de la evaluación de la disponibilidad de todos los recursos con los que cuenta una empresa para obtener un beneficio y lucro posteriormente del uso o aplicación de dichos recursos en la actividad comercial en la que sean considerados, aplica de igual manera en proyectos de diversa índole en la que se desee al finalizarlo conocer el beneficio obtenido.

El cálculo de la rentabilidad financiera se obtiene a través de la siguiente fórmula establecida: $ROE = \text{Beneficio neto} / \text{recursos propios}$

Entre las teorías que se manejan dentro de economía para conocer el nivel o grado de beneficio a partir de la rentabilidad financiera, se identifica aquel que sustenta que, a mayor nivel de endeudamiento de una empresa, incrementará la rentabilidad financiera. Mientras que si la rentabilidad económica es menor al coste incurrido por concepto de las deudas, el efecto que se obtendrá será el contrario, es decir que el endeudamiento reducirá la rentabilidad que se disponga del capital de la organización, por lo que es fundamental que se ejecuten proyectos previo a una evaluación sobre los ratios que permitirán identificar con claridad el nivel de

beneficio a obtenerse del mismo, mitigando con esto el incurrir a mayor inversión con resultados en beneficio mínimos.

La rentabilidad financiera le permite a las empresas, por lo tanto, disponer de un mapa de trabajo sobre el cual direccionar oportunamente sus gestiones, dado a que es a través de este, que se estiman futuras mejoras que se puedan aplicar, particularmente la rentabilidad financiera permite:

- Establecer el incremento del precio de venta de los bienes que una organización ofertará en el mercado en el que se desenvuelve, esto por consiguiente le generará un mayor porcentaje o índice de rentabilidad sobre la cual será posible establecer proyecciones sobre las acciones que se deseen emprender.
- De igual manera la rentabilidad financiera permite con base a los análisis que se realicen, reducir los precios de venta de los productos o servicios que oferta una organización, dado a que a mayor porcentaje de venta según previas estimaciones que corroboren esto, menor podrá ser el margen del precio de venta con lo cual se incentive a los clientes o consumidores a adquirir lo ofertado.

Cuando hacemos una inversión, ya sea en ahorros, bonos del gobierno o acciones, por nombrar solo algunos, la diferencia entre la cantidad que invertimos y la cantidad que redimimos caracteriza el rendimiento de esa inversión. Al establecer una expectativa, se debe analizar el rendimiento de la aplicación, es decir, la rentabilidad, para ver si cumple con su planificación.

Analizar estos datos antes de hacer una inversión es esencial es necesario prever que se realizará una inversión alta, las posibilidades de que algo salga mal y se quede

sin dinero al haberlo invertido todo sin tener una fuente o sustento que garantice poder recuperar o al menos un capital para salvaguardar en algo parte de la rentabilidad de la organización en la cual se ha incurrido.

Además, debe tener en cuenta la influencia de algunos elementos:

- Impuestos
- Tasas administrativas
- Inflación del período.

Con estos factores en mente, es posible decir que la fórmula estándar para calcular el rendimiento de una inversión es:

$$(\text{Ingresos} - \text{impuestos, inflación y tarifas}) \times 100 \div \text{Valor invertido} = \text{Retorno}$$

Saber cómo calcular el rendimiento de una inversión es importante, pero para eso se debe tener en cuenta que no todos tienen la paciencia para hacer los cálculos por su cuenta. La renta fija es un tipo de inversión muy solicitado por aquellos que quieren invertir para tener ganancias superiores a los ahorros y prioriza la seguridad por mucho tiempo. Por ello, de una manera muy directa, poner el dinero en ahorros es casi lo mismo que dejarlo en una alcancía, porque, tal como está, todo en el mercado se vuelve más caro.

Citando a Fernández (2015):

Las inversiones que tienen una alta volatilidad, por ejemplo, el mercado de valores está en gran riesgo y es difícil saber cuál será su rendimiento, ya que depende del rendimiento de cada acción que puede aumentar o disminuir en cualquier momento. Para una buena rentabilidad tener la mayor información es esencial. Por ello, es esencial que los analistas intenten comprender cuál es su

objetivo, su perfil de inversionista y especialmente cómo funciona el mercado financiero, por lo que agregar estas precauciones y consejos anteriores le brindará los mejores resultados. (p. 12)

Antes de tomar la decisión sobre qué opción es mejor para la empresa, emprendimiento, pyme o negocio, es necesario comprender cuál es la mejor opción de retorno de la inversión a la cual se incurrirá para obtener mejoras según lo plantado para realizar los planes organizacionales, comerciales o estratégicos que se hayan programado con anterioridad.

2.1.4. Estudio de mercado. Desde la perspectiva de Merino (2015):

El estudio de mercado es esencial para entender los mercados, para contrastar y confirmar ideas, para inspirar a la compañía en sus líneas de actuación presente y futuras, para encontrar caminos y finalmente y no por ello menos importante, para controlar resultados. En el terreno del marketing esta necesidad se hace imperiosa. (p. 11)

Partiendo de lo expuesto por Merino, la investigación de mercados se considera tanto como una herramienta como un proceso, mediante la cual es posible conseguir información relevante del mercado en el que se desenvuelve una empresa o pequeños negocios, a fin de lograr entender sobre qué necesidades y requerimientos centrar las estrategias de marketing respectivas, para lograr con esto obtener los resultados comerciales requeridos.

La investigación de mercado como tal, cuenta con una serie de características, lo que la convierte en una herramienta aplicable a diversos contextos y escenarios educativos y empresariales. Entre las características de esta herramienta, se toma en consideración lo expuesto por Fernández (2013):

- **Carácter científico:** La investigación de mercados se ejecuta principalmente basada en pasos de carácter científico, lo que hace mucho más efectivos sus resultados, para esto es necesario considerar previamente el desarrollo de una observación del área a trabajar, definir unas cuantas hipótesis para posteriormente comprobarlas o desecharlas.
- **Es posible usar diversas herramientas:** La investigación de mercados cuenta consigo con una variedad de herramientas, a través de las cuales es posible la recopilación de la información, la aplicación de estas herramientas depende del objetivo de la empresa e investigación que se aplica, así como depende del tipo de empresa, producto o servicio que se busque introducir, a aplicar mejora alguna sobre el mismo.
- **Sentido ético:** A pesar de que una investigación de mercados se desarrolla con el objetivo de beneficiar desde el punto de vista económico a la empresa, también beneficia a los clientes, desde el punto de vista de satisfacer sus necesidades y requerimientos con la entrega de un producto o servicio específico. Sin embargo, es importante para quienes desarrolla investigación, saber llegar a las personas para hacer las preguntas sin generarles molestia alguna que afecte su percepción por la empresa, producto o servicio bajo el cual se aplica el análisis.

2.1.4.1. Oferta. Según López (2016):

Se denomina demanda, al número de bienes o insumos que se ponen a disposición por parte de las empresas en un determinado mercado, con lo cual se incentiva a la demanda entre los segmentos o nichos de mercados específicos. (p. 5)

La oferta como factor de estudio dentro del estudio de mercado, permite a las empresas identificar, así como direccionar sus esfuerzos frente a los competidores que se desarrollan dentro del mismo ámbito comercial, es un aspecto determinante para que las empresas además identifiquen sobre las tendencias que están generando rentabilidad y aquellas que han quedado obsoleta en cuanto a las estrategias aplicadas para ofertar productos y servicios.

2.1.4.2. Demanda. Desde el punto de vista de Estrella (2014):

Este concepto está íntimamente relacionado con los requerimientos generados por parte de los consumidores (personas), sobre determinados productos puestos en oferta por parte de las empresas, con lo cual se logra además de satisfacer las necesidades latentes, también aquellos requerimientos que se han forjado entre los clientes y consumidores. (p. 69)

La demanda como parte de los estudios de mercado otorgan respuestas concisas sobre los requerimientos que los consumidores tienen mayor interés, un estudio y correcto diagnóstico de la demanda, es esencial para que las empresas lleven a cabo acciones y tácticas que les otorguen resultados con mayores y mejores márgenes redituables, siendo posible con esto también identificar el porcentaje de participación que tiene la organización.

2.1.5. Estudio técnico. Según Sapag (2017), “El objetivo del estudio técnico que se hace dentro de la viabilidad económica de un proyecto es netamente financiero. Es decir, calcula los costos, inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos o de la ingeniería del proyecto” (p. 28).

Los estudios técnicos están direccionados a validar los supuestos tecnológicos, la arquitectura y el diseño de un producto o un proyecto, con lo cual se puede

determinar la viabilidad de su desarrollo; básicamente consiste en describir el flujo básico de las operaciones necesarias para la puesta en marcha del proyecto. El aspecto técnico es uno de los elementos esenciales de un proyecto de prefactibilidad porque este factor responde a los tecnicismos y la estructura básica del estudio propuesto; esto incluye los equipos, materiales, plan de estructura y también la fuente del uso de suministros en el proyecto propuesto (Sapag, 2017).

Así mismo, en un estudio técnico también se analiza cómo se producirán los productos, cuándo se producirán, cuánto costará producirlos, dónde producirlos y qué tecnología utilizar. Los aspectos técnicos ayudan al propietario a determinar los requisitos específicos del negocio, puesto que según refiere Sapag (2017), generalmente incluye los siguientes elementos:

- La misión y visión del negocio.
- Logotipo y líneas de etiqueta que servirán como marca registrada de la empresa.
- Los equipos necesarios para la operación.
- Suministros necesarios en el negocio.
- Ingredientes para hacer el producto.
- El lugar donde se ubicará el negocio.

2.1.6. Estudio organizacional. De acuerdo a lo establecido por Meza (2017):

Este estudio tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales y presupuestales. Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a funcionar la empresa, la determinación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades del proyecto, y la

descripción de los procedimientos y reglamentos que regularán las actividades durante el periodo de operación. (p. 18)

A través de un estudio organizacional es posible definir los aspectos relacionados con el área administrativa del proyecto, generalmente involucra la información concerniente a la estructura organizacional, nómina de empleados, cargos y sistema de remuneración. De manera en particular, posterior a un estudio relacionado a los diferentes tipos de empresas y la constitución de la compañía, se deberá escoger el más apropiado según las características del negocio que se pretende implementar, el alcance de las operaciones y los posibles interesados en facilitar el financiamiento.

Considerando que las actividades de negocio deberán ser debidamente planificadas y controladas, resulta fundamental determinar la forma de organización que se necesita emplear, mediante una estructura organizacional que proporciona los siguientes beneficios, según lo referido por Meza (2017):

- Indica los departamentos y cargos que conforman la empresa.
- Establece los canales de comunicación.
- Determina los niveles jerárquicos.
- Presentan las unidades de organización.

2.1.7. Estudio financiero. Desde el punto de vista de Lusthaus (2014), “Los estudios financieros hacen referencia a las indagaciones internas que un establecimiento o una organización ejecuta para obtener identificar cuales requisitos funcionales en materia financiera a corto, mediano y largo plazo” (p. 134).

Con base a lo expuesto en la referencia anterior, un estudio financiero permite determinar el nivel y disponibilidad de efectivo para con esto, llevar a cabo la materialización de una empresa, emprendimiento o negocio, por muy pequeño que resulte ser el modelo de negocio, los análisis sobre la viabilidad financiera significan

un punto referencial para la estimación del capital que se requerirá, ya sea del dinero en efectivo con el que cuenten los inversionistas, como del porcentaje de préstamo al cual incurrirán de una entidad financiera.

Al efectuar un estudio financiero, es fundamental que se tomen en consideración varios aspectos en relación a:

- Modificaciones surgidas en el entorno, y sobre el capital que se dispone.
- Relación que presentan los activos corrientes frente a los pasivos corrientes.
- Relación efectuada entre la totalidad de los activos, frente a la totalidad de los pasivos.
- El porcentaje de diversificación de los proveedores de créditos y fondos disponibles.

Entre los objetivos primordiales de todo análisis sobre la viabilidad financiera de una empresa, radica la disposición posterior de información que podrá ser empleada para la dirección técnica de la misma, siendo posible incluso establecer un marco de trabajo fijo, en otras palabras, establecer sobre qué ejes es preferible centrar los esfuerzos administrativos y comerciales (estratégicos) (García V. , 2017).

2.2. Marco Conceptual

Dentro de este apartado, se proceden a considerar términos breves relacionados con el presente proyecto a manera de glosario:

Accionista: Citando a Coronado (2014), “Titular de una o más acciones, lo que le da la condición de Socio de una unidad productiva adquiriendo determinados derechos” (p. 19).

Activo Circulante: Para Fuentes (2019), “Se refiere al activo que se estima se convertirá en líquido en un período de tiempo estimado. (Como los stocks y cuentas por cobrar)” (p. 8).

Alimento procesado: Tomando como referencia a la Agencia nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (2015):

Es toda materia alimenticia natural o artificial que para el consumo humano ha sido sometida a operaciones tecnológicas necesarias para su transformación, modificación y conservación, que se comercializa en envases rotulados bajo una marca de fábrica determinada. El término alimento procesado, se extiende a bebidas alcohólicas y no alcohólicas, aguas de mesa, condimentos, especias y aditivos alimentarios. (p. 21)

Análisis de la demanda: Según la empresa INNO Consulting (2014), “Estudio de mercado que consiste en tratar de conocer los gustos, preferencias, comportamientos de compra (cuándo compran, por qué compran, cada cuánto tiempo compran) de los consumidores que conforman nuestro mercado objetivo”. (p. 1)

Capacidad Administrativa: Desde el punto de vista de Mondelo (2014), “Aptitud de la dirección de una unidad productiva para alcanzar los objetivos y metas establecidos en las diferentes áreas de la unidad productiva” (p. 32).

Capital: Solórzano (2018), “Recursos materiales que pueden generar un beneficio o renta” (p. 21).

Competitividad: Con base a lo expuesto por Fuentes (2019), “Es la capacidad de atraer, generar y/o desarrollar las capacidades y talentos necesarios en una unidad

productiva para lograr altos niveles de productividad que permiten generar ventajas frente a la competencia” (p. 6).

Costo Total de Operación: En referencia a Coronado (2014), “Son todos los costos y gastos en que se incurren en la operación de una unidad productiva, incluyendo los costos directos, gastos de fabricación, gastos de administración, gastos de venta y gastos financieros” (p. 13).

Costos fijos:

Referenciando a Mondelo (2014):

Los que no se ven afectados por variaciones en el volumen de producción y permanecen sensiblemente fijos durante un período de tiempo (por ejemplo, el importe del alquiler de las instalaciones es independiente del número de unidades que se fabriquen). Son aquellos en que incurre la unidad productiva, independientemente del nivel de producción de la misma. (p. 5)

Déficit: Para Fuentes (2019), “Viene a ser el resultado negativo que se produce al comparar los egresos con los ingresos de una unidad productiva. Dicho de otra forma, es cuando los gastos (egresos) fueron mayores que los ingresos” (p. 15).

Distribución: Con base a lo que indica Solórzano (2018), “Un componente importante en la administración de la cadena de suministro que consiste en la localidad y métodos que se utilizan para hacer disponibles los productos y servicios a clientes” (p. 18).

Diversificación: Coronado (2014) acota que, “Dirección de desarrollo que puede tomar una organización a partir de su mercado y de los productos actuales. Se distingue entre diversificación relacionada y no relacionada” (p. 10).

Dividendos:

Según Mondelo (2014):

Son las utilidades generadas por la unidad productiva y que pueden ser reinvertidas en la unidad productiva o repartirlos entre los socios.

Dependiendo del tamaño del tamaño y de la organización de la unidad productiva, las utilidades pueden ser repartidas también entre los trabajadores. (p. 18)

Gastos de Administración:

Fuentes (2019) indica que:

Son aquellos en que incurre la unidad productiva en sus funciones de establecer objetivos, planificar, organizar, motivar y controlar sus operaciones, tales como: sueldos y salarios, prestaciones y otros recargos, luz y teléfono, depreciaciones, papelería y otros gastos, alquileres, amortización, gastos de organización y otros afines al área administrativa. (p. 11)

Inventario: Solórzano (2018), “Es una relación detallada de los productos (terminados o por terminar) o materias primas (insumos materiales) y/o todos los bienes materiales que posee una organización y que forman parte de su activo” (p. 29).

Mezcla promocional: Para Coronado (2014), “Principal actividad de comunicación de una unidad productiva y está formada por la mezcla específica de

publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas y ventas personales que utiliza dicha unidad productiva para alcanzar sus objetivos de publicidad y marketing” (p. 13).

Proyecciones de ventas: De igual Solórzano (2018) acota que, “Las proyecciones de ventas deberán ser realistas en cuanto a estacionalidades de la demanda, promociones, descuentos, nuevas líneas de productos, reacciones de la competencia, etc.” (p. 21).

Ventaja Competitiva: Para Fuentes (2019), “Característica de un producto o actividad de la unidad productiva que es mejor que la competencia, y que el cliente percibe como importante” (p. 3).

2.3. Variables

2.3.1. Variable independiente. Proyecto factible: Desde el punto de vista de Arias (2014), “La finalidad del proyecto factible radica en el diseño de modelos o propuestas de acción, dirigidas a resolver problemas de carácter práctico, mientras que la investigación responde a problemas del saber o interrogantes, mediante la búsqueda de nuevos conocimientos” (p. 33).

La variable independiente por lo tanto hace referencia a la parte central de todo estudio o proyecto, ya que es a partir de esta que se establece el marco guía sobre el cual este se direccionará, contribuyendo a generar información válida sobre el objeto de estudio planteado previamente.

2.3.2. Variable dependiente. Rentabilidad financiera: Según expone Parejo (2014):

Por rentabilidad se hace referencia a la medición relacional que se da entre el beneficio total, con los fondos propios obtenidos, midiendo la

capacidad para producir beneficios considerando los recursos dedicados. Es un buen dato para medir la eficiencia de las empresas y su cálculo obedece a la siguiente expresión general. (p. 21)

En relación a las variables consideradas y conceptualizadas, es posible dar paso con la operacionalización de las mismas, en las que se considerarán categorías, indicadores, ítems y las técnicas respectivas que se considerarán como parte de la investigación tanto primaria como secundaria que se deberá efectuar antes de la descripción de los aspectos intrínsecos de la microempresa.

2.4. Operacionalización de las Variables

Tabla 2
Variable independiente

Conceptualización	Categorías	Indicadores	Ítems	Técnicas
Variable independiente: Proyecto factible				
El Proyecto factible es aquel que busca dar solución a un problema real, por lo tanto, radica en el diseño de modelos o propuestas de acción, dirigidas a resolver problemas de carácter práctico (Arias, 2014).	Estudio de mercado	Nivel de consumo de harina	¿La harina es uno de los ingredientes que utiliza habitualmente para la preparación de sus alimentos?	Encuesta a habitantes de la parroquia Posorja
		Factores de la decisión de compra	¿Antes de comprar harina, que factores influyen en su decisión de compra sobre este producto?	
		Competencia	¿La harina que usted consume de qué producto proviene?	
	Demanda potencial	¿Estaría dispuesto en adquirir y probar una harina creada a partir del camote?		
	Estudio técnico	Análisis de riesgo	¿Conoce usted los beneficios del poder nutritivo del camote?	
		Porcentaje de oferta	¿Le gustaría consumir harina de camote?	
			En el caso de que se implementara una empresa productora de harina de camote ¿Usted estaría dispuesto en adquirir el producto que oferta esta nueva empresa?	

Tabla 3
Variable dependiente

Variable dependiente: Rentabilidad financiera			
<p>La rentabilidad financiera, o rentabilidad propiamente dicha, es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios. Este ratio también se denomina ROE (del inglés <i>Return on equity</i>, rentabilidad del capital propio) (Amat, 2017)</p>	Estudio organizacional	Riesgos operativos	¿Qué opina usted de la introducción de microempresas nuevas desarrollando productos de consumos diferenciados e innovadores?
		TIR	¿Cuáles considera que son los principales riesgos que deben afrontar las microempresas nuevas?
			¿Cómo visualiza a la parroquia Posorja en cuanto a desarrollo comercial y microempresarial?
	Estudio financiero	VAN RBC	¿Cuánto se estima invertir en una microempresa productora de harina de camote?

2.5. Conclusiones

Se logró identificar con la información previa recabada, que todo lo que abarca como proyecto factible, está ligado con aquellos proyectos, emprendimientos o empresas como tal, que se buscan establecer ofreciendo un producto o servicio, esto desde el punto de vista comercial. Para que este tipo de proyectos se concreten, se deben tener en consideración una serie de previas acciones que ayudan a determinar parte de la factibilidad del proyecto. A su vez, surgen conceptos como el de prefactibilidad, que como su nombre lo indica, es un previo análisis que se efectúa para determinar desde el punto de vista analítico, como podría desarrollarse un proyecto en un mercado determinado.

De los tópicos relacionados con rentabilidad financiera, se identificó que esta depende del establecimiento de las ventas, consideración de los costos, así como con base al tipo de financiamiento al cual se incurra, esto también tiene relación con lo que se establezca en el estudio técnico, así como del estudio organizacional donde se establecen aspectos puntuales para la microempresa.

A su vez, con base a lo que se identifica del estudio financiero, este abarca una serie de cálculos relacionados con la inversión, costos fijos y variables, así como la consideración de las ventas que se estiman obtener durante un periodo en particular, lo cual incidirá en el desarrollo del análisis financiero correspondiente al capítulo cinco del presente proyecto.

Capítulo III

3. Marco Metodológico

3.1. Plan de Investigación

Según Galán, Malagón y Pontón (2014), “un plan general de investigación, se concibe como un conjunto general de actividades lógicamente estructuradas, tiene un diseño en el marco temporal. Por ello puede hablarse de un plan anual, bianual, quinquenal, o cualquier otro de investigación” (p. 337).

A continuación, se procede a describir el plan de investigación, mediante el cual se detallan los lineamientos generales para realizar el levantamiento de la información necesaria para diseñar la propuesta de negocio; para ello se puntualiza de manera general los conceptos relacionados con los diferentes diseños y tipos de investigación, con el principal propósito de seleccionar el diseño más adecuado para el presente estudio.

3.1.1. Diseño de la investigación. Existen tres tipos de diseños de investigación que pueden ser aplicados dependiendo del enfoque de investigación que se pretende realizar. En este caso, se analiza de forma individual los diseños experimentales, no experimentales y diseños cuasi-experimentales, según se menciona a continuación:

3.1.1.1. Diseño experimental. Según Balluerka y Vergara (2014):

El diseño experimental es una combinación entre los conceptos “constancia”, “comparación”, “aleatorización” y “control”. En este tipo de estructura de investigación algunas variables se comparan entre sí, otras se mantienen constantes a un determinado nivel, y por tanto, se controlan, y otras pueden variar sin restricción alguna bajo el supuesto de

que sus posibles efectos perturbadores son promediados gracias al azar.

(p. 8)

3.1.1.2. Diseño no experimental. Según Parra y Toro (2016):

La investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. (p. 158)

3.1.1.3. Diseño cuasi-experimental. Según Balluerka y Vergara (2014), “Los diseños cuasi-experimentales juegan un papel primordial en los contextos de investigación aplicada. Normalmente, el objetivo de estos diseños consiste en comprobar el efecto de determinadas intervenciones” (p. 9).

Con base al tipo de tratamiento de las variables estudiadas, la investigación se desarrollará con base a un diseño no experimental, debido a que se requiere obtener información sobre el nivel de consumo de harina por parte de los habitantes de la parroquia Posorja, así como también se indagará sobre las preferencias de los consumidores sobre este tipo de productos y el nivel de aceptación hacia la introducción de una harina de camote. Partiendo de este enfoque a continuación se describen los diferentes tipos de diseños de investigación de acuerdo al lugar de aplicación:

3.1.1.4. Diseño documental. Según Arias (2014), “La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros

investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas” (p. 27).

3.1.1.5. Diseño bibliográfico. Según Alayza (2017), “En un diseño bibliográfico, no pueden plantearse tareas como realizar una encuesta, realizar entrevistas a los involucrados, diseñar el experimento, etc. Como seguramente resulta evidente, estas tareas están, más bien, referidas a un diseño de campo” (p. 54).

3.1.1.6. Diseño de campo. Según Malhotra (2014): “los estudios de campo se basan en el levantamiento de información de forma directa a través del contacto con los encuestados, aplican los cuestionarios o las formas de observación, anotan los datos y devuelven las formas para procesarlas” (p. 387).

En cuanto al diseño de investigación aplicado según las formas de levantamiento de la información, se trabajará con un diseño bibliográfico y de campo, ya que además de la información teórica expuesta en apartados anteriores, se requiere de la obtención de información directa por parte de los habitantes de la parroquia Posorja, para ello los autores se trasladarán hasta esta localidad para aplicar las técnicas de investigación seleccionadas.

3.1.2. Enfoques de investigación.

3.1.2.1. Investigación científica. De acuerdo a Díaz (Díaz, 2014), “la investigación científica, como forma especial de buscar el conocimiento, presenta ciertas características que la diferencian de otras formas de abordar la realidad, como lo son el conocimiento empírico espontáneo y el razonamiento especulativo” (p. 29).

3.1.2.2. Investigación cuantitativa. Según Lazar y Schiffman (2015), “La investigación cuantitativa es de índole descriptiva y la usan los investigadores para comprender los efectos de diversos insumos promocionales en el consumidor, dándoles así a los mercadólogos la oportunidad de predecir el comportamiento del consumidor” (p. 27).

3.1.2.3. Investigación cualitativa. Según Lazar y Schiffman (2015), “Las técnicas de la investigación cualitativa consisten en entrevistas de profundidad, grupos de enfoque (*focus group*), análisis de metáforas, investigación de montajes y técnicas proyectivas” (p. 27).

Por su enfoque la presente investigación es científica, puesto que permite analizar la relación entre fenómenos naturales o para resolver el problema previamente establecido. En este sentido, la investigación posee un enfoque mixto, debido a que se trabajará con encuestas dirigidas a los habitantes de Posorja y entrevistas a expertos en el área de gestión empresarial; de esta forma se obtendrá información complementaria que permitirá diseñar una propuesta ajustada a la situación real del mercado.

3.1.2.4. Investigación participativa (N.I.P). Para Fuentes (2014):

La investigación participativa es un método de estudio cualitativo en el cual un grupo determinado de personas se estudia a sí mismo. Los alcances de este trabajo en terreno es que la comunidad puede conocerse y determinar cómo puede tener un mejor contacto con su entorno sociocultural. (p. 9)

Con base a lo expuesto por Fuentes, la investigación participativa, se identificó en el trabajo conjunto de los autores del proyecto, dado a que ambos se enfocaron en la

aplicación y desarrollo adecuado de cada uno de los apartados específicos para obtener la información respectiva que permitan dar respuestas al desarrollo del proyecto de prefactibilidad sobre la creación de la empresa productora de harina de camote en la parroquia Posorja.

3.1.3. Métodos de investigación.

3.1.3.1. Método científico. En primer lugar, se determinó la aplicación del método científico de parte de los autores, dado a que toda la investigación se estructuró de manera sistematizada, siguiendo un orden lógico para obtener los resultados esperados.

3.1.3.2. Método inductivo-deductivo. Otro de los métodos considerados al presente proyecto se basó en el método inductivo-deductivo, que tiene como principal característica, la obtención de premisas particulares desde una conclusión general, como a partir de información general considerada como por ejemplo dentro del marco teórico, establecer premisas específicas.

3.1.3.3. Método de Análisis-Síntesis. El método de análisis síntesis se empleó dentro del presente proyecto, dado a que los autores del mismo tuvieron que aplicar dos tipos de técnicas de investigación, de las cuales sus resultados que se expresan de manera diferentes, permitieron determinar a través de los análisis, aspectos puntuales que se requerirán para el estudio de la prefactibilidad de la creación de la empresa productor de harina de camote a establecerse en la parroquia Posorja, considerando tanto sus habitantes como a un experto en el área de gestión empresarial.

3.1.3.4. Método Estadístico descriptivo. Los autores del proyecto a su vez seleccionaron el método estadístico-descriptivo, dado a que los datos que se obtuvieron, permitieron identificar los aspectos característicos fundamentales de la

población determinada para el estudio, información que, en relación a las encuestas, se presentaron a través de gráficos estadísticos y expresados en porcentajes.

3.1.4. Técnicas de investigación. Para llevar a cabo la investigación se empleará como técnicas de levantamiento de datos, la encuesta y la entrevista, así como sus respectivos instrumentos según se describe a continuación:

3.1.4.1. Encuesta. Según Gutiérrez (2014), “Las encuestas pueden definirse como un procedimiento sistemático y estandarizado de recogida de información a través de un cuestionario en el que se agrupan un conjunto de preguntas” (p. 22).

3.1.4.2. Entrevista. De acuerdo a lo manifestado por Gutiérrez (2014), “La entrevista abierta o en profundidad, además de no estar estructurada, plantea una relación comunicativa lejos de la estandarización y la Directividad que imponen las preguntas del cuestionario” (p. 168).

Se escogieron ambas técnicas debido a que se precisa obtener información a profundidad con relación al comportamiento de compra y tendencias de consumo de harinas por parte de los habitantes de la parroquia Posorja, además se busca recabar información en relación a la gestión de empresas, para lo cual se entrevistará a un experto en el área de gestión administrativa.

3.1.5. Plan de acción. Se procede a describir el plan de acción para llevar a cabo la investigación, en este apartado se describe el problema, las necesidades e intereses, las acciones a desarrollar, el tiempo, la alternativa de solución del problema y parámetros de evaluación:

Tabla 4
Plan

¿Qué?	¿Para qué?	¿Cómo?	¿Cuándo?	¿Dónde?	¿Por qué?
Problema	Necesidades	Acciones	Tiempo	Alternativa de solución	Evaluación
No se ha desarrollado un estudio de prefactibilidad para determinar la rentabilidad financiera por la creación de una microempresa, productora de harina de camote en la parroquia Posorja; a través de la cual se logre aprovechar esta alternativa agroindustrial para diversificar la oferta de harinas que se distribuyen en la parroquia.	* Diversificar la oferta de harinas que se comercializan en el país. * Contar con harinas con alto contenido nutricional. * Disponer de alternativas en la línea de harinas, apto consumo para personas con alergias alimentarias, tales como los celíacos.	Se desarrolla una investigación no experimental, de carácter científico y con enfoque mixto. Además se aplicaron la investigación descriptiva-correlacional. Se consideraron encuestas a los habitantes de Posorja y entrevistas a experto en gestión empresarial.	Se estima la implementación del proyecto en el año fiscal 2020.	Como alternativa de solución se propone la creación de una microempresa, productora de harina de camote en la parroquia Posorja, de la provincia del Guayas.	Para desarrollar la propuesta de solución, se requiere desarrollar un proyecto pre factible, para lo cual se aplicarán los siguientes estudios: * Análisis de costo-beneficio. * Análisis de rentabilidad financiera. * Estudio de mercado. * Estudio técnico. * Estudio organizacional. * Estudio financiero.

3.2. Tipos de Investigación

En un contexto general, la selección de un tipo de investigación también se basa en la naturaleza del problema que se está abordando, los objetivos previamente establecidos, las experiencias personales de los investigadores y la población sobre la cual se desarrollará el estudio. En este caso, existen diferentes tipos de investigación que pueden aplicarse de manera individual o de forma complementaria según las necesidades de investigación. Por lo tanto, se procede a describir cada uno:

Tabla 5
Tipos de investigación

Investigación descriptiva	Investigación correctiva	Investigación correlacional	Investigación explicativa
"La investigación descriptiva es una forma de estudio para saber quién, dónde, cuándo, cómo y porqué del sujeto del estudio". (Naghi, 2004)	"La investigación correctiva (RI, por sus siglas en inglés) identifica el área contaminada y los impactos potenciales por medio de evaluar la data obtenida de muestras". (Boening, 2015)	"La investigación correlacional tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de variables" (Bernal, 2006)	"Mediante este tipo de investigación, que requiere la combinación de los métodos analítico y sintético, en conjugación con el deductivo y el inductivo, se trata de responder o dar cuenta de los porqué del objeto que se investiga" (Martínez, 2014)

La investigación se desarrollará a partir de la aplicación de un estudio descriptivo y correlacional, debido a que a partir de este tipo de investigación se podrá obtener información sobre los sujetos de estudio integrados por los habitantes de la parroquia Posorja con relación al consumo de harinas por parte del segmento objetivo identificado en este sector.

La investigación correlacional permitirá determinar la viabilidad de implementar la microempresa dedicada a la producción de harina de camote, mediante el análisis de la relación existente entre las variables estudiadas (costo-beneficio y rentabilidad financiera) del proyecto.

3.3. Fuentes de Investigación

3.3.1. Fuentes primarias. Según Fuentes (2014), "Las fuentes primarias de investigación son aquellas cuyos resultados se obtienen de un estudio inédito ante una problemática o situación en particular identificada y definida previamente por parte de los investigadores" (p. 8).

Desde el punto de vista de los autores del presente trabajo, las fuentes primarias por lo tanto son todas aquellas que se presentan por primera vez al efectuar un estudio sobre un proyecto nuevo o un posterior estudio del cual se busca información actualizada sobre un hecho en concreto, siendo por lo tanto información inédita que podrá ser usada como fuente de referencia para otros estudios dependiendo del contexto de aplicación del proyecto.

3.3.2. Fuentes secundarias. Desde la acotación de Fuentes (2014), “Las fuentes secundarias de información abarcan todos aquellos recursos bibliográficos tales como libros, informes, artículos especializados, investigaciones realizadas en otras entidades o instituciones y que sirven de referencia y punto de partida para proyectos e investigaciones nuevas” (p. 9).

En este caso en particular, se determinó por parte de los autores del presente proyecto, hacer uso tanto de fuentes primarias, dado a que se realizaron investigaciones a través de las cuales se dispuso de datos relevantes sobre una población en particular. De igual manera se consideraron fuentes secundarias tales como libros, documentos normativos, tesis doctorales entre otras clases de referencias teóricas, datos bibliográficos que sirvió para complementar los apartados anteriores, así como para identificar aspectos puntuales considerados dentro de este capítulo.

3.4. Población

Desde la posición de Hernández (2011):

Población o universo es posible definirla como un conjunto de unidades o ítems que comparten algunas notas o peculiaridades que se desean investigar. Estos datos pueden darse en medidas o datos

porcentuales. La población en una investigación estadística se define abiertamente en función de sus propiedades particulares. (p. 27)

La acotación de los autores del presente proyecto respecto a la población, lo establecen como el conjunto de personas que son considerados para investigarlos y conocer desde su punto de vista alguna situación o hecho que se esté planeando o simplemente consultando, donde a partir de los resultados que se obtengan, será posible definir aspectos puntuales sobre los cuales crear aplicaciones de mejora.

3.4.1. Población finita. Según Santander (2015) “Se identifica como población finita a aquella cuyo número de personas es conocida, o se encuentra dentro de rangos mediables hacia los cuales es posible aplicar la fórmula de la muestra finita” (p. 11). En relación a este concepto, los autores del proyecto concuerdan con la misma precisamente porque la población finita es que cuenta con un número previamente identificable de integrantes.

3.4.2. Población infinita. De igual manera Santander (2015) indica que, “La población infinita es aquella cuyo número de individuos es muy extenso o se desconoce en su totalidad” (p.12). A su vez sobre este concepto, los autores del proyecto respaldan esta postura dado a que dentro de la muestra población, al ser muy extensas, resulta difícil en ciertos casos identificar y establecer un número o porcentaje de personas que componen un determinado mercado.

Se determinó por lo tanto en relación a lo antes expuesto, que la población con la que se trabajó dentro del presente estudio, fue una población finita, dado a que la parroquia Posorja cuenta con un número cuantificable y que no supera los 100.000 habitantes, por lo que el levantamiento de la información se basó exclusivamente con este número de personas.

3.4.3. Delimitación de la población. Tomando en consideración que la empresa se implementaría dentro de la parroquia Posorja, se procederá con el levantamiento de la información considerando a los habitantes de esta parroquia rural del cantón Guayaquil, identificándose a través del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC , 2010) los siguientes datos del universo expuestos en la tabla presentada:

Tabla 6

Universo

Elementos	Cantidad (habitantes)
Ecuador	17'214,009
Provincia del Guayas	3'645,483
Cantón Guayaquil	2'350,915
Nueva Posorja	24,136

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

Con base a lo previamente expuesto en la tabla, se determina que la población a considerar para la posterior aplicación de la muestra está compuesta por un total de 24,136 habitantes. Por ello, la información que se obtuvo a partir de este grupo de personas, permitió conocer desde la perspectiva del perfil de un futuro consumidor, sobre el producto (harina de camote) que se busca elaborar y distribuir en primera instancia desde esta parroquia a nivel interno, y luego hacia otras áreas geográficas tanto de Guayaquil, provincia y porque no, a nivel del país.



Figura 1. Mapa de Posorja
Tomado de: (Google Earth, 2019)

3.5. Tamaño de la Muestra

Citando a Rodríguez (2014), “el tamaño de la muestra es un número que se obtiene de la aplicación de una fórmula en particular, para identificar a un subgrupo de individuos a los cuales se les aplicarían las técnicas de investigación” (p. 12). Por lo tanto, desde esta perspectiva de este autor, la muestra es un subconjunto de la población hacia la cual se establecerá un estudio de campo en particular para conocer su perspectiva sobre lo indagado en el mismo.

3.5.1. Tipo de muestra.

3.5.1.1. Muestreo probabilístico. Citando a Baptista, Fernández y Hernández (2014), “Todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria” (p. 175).

3.5.1.2. Muestreo no probabilístico. Teniendo en cuenta lo expuesto por Baptista, Fernández y Hernández (2014), “Es el subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación” (p. 176).

De los tipos de muestreos que se identifican, se determinó por parte de los autores del presente estudio, considerar el muestreo probabilístico, dado a que se determinó que la población previamente identificada, tiene las mismas posibilidades de ser seleccionados para participar en el estudio de mercado a desarrollarse.

3.5.2. Delimitación de la muestra.

Tabla 7

Muestra objetiva

Población	Cantidad
Personas de 18 a 60 años	13,875

Tomado de: (INEC, 2010)

En este caso en particular, el cálculo de la muestra se consideró aplicando la siguiente fórmula:

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

Para su aplicación se toma en consideración los siguientes parámetros de conversión:

- Nivel de confianza (Z) = 95% (1.96)
- Probabilidad de éxito (p) = 50% (0.5)
- Probabilidad de fracaso (q) = 50% (0.5)
- Margen de error muestral (e) = 5% (0.05)
- Universo (N) = 950
- Tamaño de la muestra (n)

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

$$n = \frac{1.96^2 (0,50)(0,50)13.875}{0.05^2(13.875 - 1) + (0.50)(0.50) (1.96)^2}$$

$$n = \frac{3,8416 (0,50)(0,50)13,875}{34,685 + 0.9604}$$

$$n = \frac{13,325}{3,645}$$

$$n = 373.8$$

La muestra con la cual se trabajo fue por lo tanto de 374 personas. A continuación, se presenta el desglose de la población a considerar de manera detallada:

Tabla 8
Porcentaje muestra

Detalle	Cantidad
Habitantes de Posorja de 18 a 60 años	374
Total	374

3.5.3. Análisis de los resultados. Cabe acotar con base a lo establecido previamente, que la población como se observó en las fuentes de las tablas mostradas

se obtuvo a partir de los datos del INEC, información que posteriormente sirvió para determinar el tipo de población, que en este caso fue infinita debido a que la población es medible e inferior a los 100,000 habitantes, considerándose para eso un muestreo probabilístico dado a que toda la población a partir de los 18 a 60 años podría participar de las encuestas.

La fórmula se la aplicó considerando un nivel confianza del 95%, siendo el margen de error del 5%, para ello se consideró una fórmula ya preestablecida para este cálculo, siendo necesario simplemente reemplazar los números de la población, con lo cual se llegó a la conclusión que la población sería de 374 entre los pobladores de la parroquia Posorja para posteriormente seguir con la recolección de los datos.

El análisis de los resultados se realizó siguiendo una serie de pasos específicos, los cuales se detallan de manera breve a continuación:

Tabla 9

Técnicas de investigación

Técnica	Instrumento
Encuesta	Cuestionario
Entrevista	Formulario

Entrevista: En el caso de la entrevista, es una técnica que permite obtener información con mayor profundidad, puesto que le permite al entrevistado expresar sus pensamientos y percepciones de forma más abierta en comparación con la encuesta. En este caso, el instrumento a utilizar será el formulario de preguntas abiertas.

La entrevista a ser mucho más formal, se aplicaron bajo un entorno tranquilo, dotándole al entrevistado toda la información previa sobre el proyecto que se busca

aplicar, haciendo que su familiarización con el proyecto sea mucho más claro y con base a esto otorgue respuestas acertadas y sobre todo, que sirva de referencia para los desarrolladores de la empresa productora de harina de camote. Particularmente, los criterios bajo los cuales se aplicaron la entrevista, fueron:

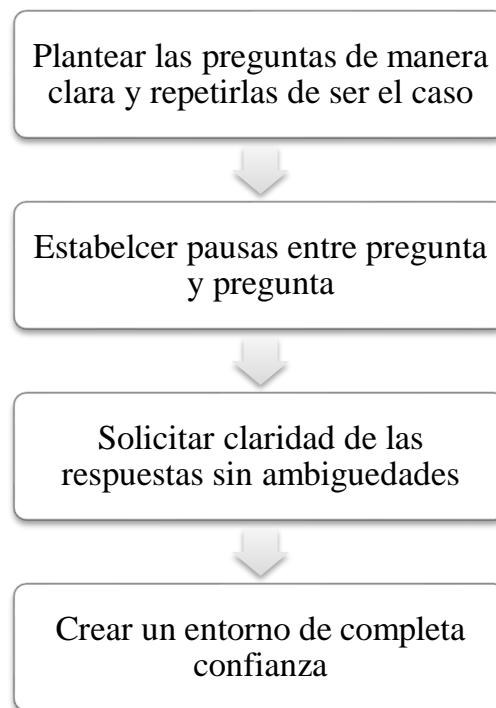


Figura 2. Sugerencias neutrales de la entrevista

Encuesta: La encuesta es un tipo de técnica de carácter cuantitativo descriptivo, puesto que permite realizar el levantamiento de la información con relación a opiniones de los sujetos de estudio; en este caso, el instrumento utilizado será el cuestionario elaborado con preguntas cerradas y con la escala de Likert.

En cuanto a las encuestas, se las aplicaron recordándoles a los participantes el tiempo que duraría, aclarando la forma idónea de responder ante cada una de las opciones presentadas, y garantizando tanto el anonimato del participante y una previa explicación ante alguna interrogante que les genere dudas o desconozcan dentro del cuestionario.

3.6. Conclusiones

A lo largo del marco metodológico se logró determinar que el diseño de la investigación sería no experimental, dado a que no se cambiaron o modificaron las variables de estudio, por el contrario, mantenerles como desde un inicio, aseguraría que la investigación siga su curso hasta lograr determinar la prefactibilidad para establecer la microempresa productora y comercializadora de harina de trigo en la parroquia Posorja. A su vez, dado a que se trabajó bajo diseño bibliográfico y de campo, la información que sustenta el proyecto garantiza mucho más que el proyecto se presenta factible en su aplicación práctica.

Dado a que el estudio se planteó bajo un tipo descriptivo y correlacional, se logrará disponer de información valiosa y a profundidad, para posteriormente correlacionarla con los estudios técnicos, organizacional y financiero, siendo posible con esto, consecuentemente determinar cuán factible es el establecer esta microempresa.

En lo que respecta a las fuentes de investigación, se trabajó tanto con fuentes primarias y secundarias, dado a que además del estudio de mercado evidenciado a través de las encuestas y entrevistas, se requirió de información previa teórica para disponer de bases en general sobre lo que abarca el desarrollo de una microempresa, información que por supuesto dará las respuestas respectivas sobre lo que conlleva el establecer un tipo de empresa de esta categoría.

En este caso se logró determinar con base a la población y tipo de muestra considerada, que se requerirán datos de un nicho de mercado que verdaderamente demande del producto, con esta se logrará garantizar el disponer de datos que ayuden

al establecimiento de estrategias para la microempresa productora y comercializadora de harina de camote.

La información que se logre obtener con base a las encuestas y entrevistas, al igual que la información que se logró obtener de referencia en el marco teórico, servirán de manera puntual para el desarrollo de la propuesta, así como para el desarrollo del apartado financiero, teniendo en consideración que a partir de la información de las encuestas se determinará la demanda insatisfecha del producto.

Capítulo IV

4. Formulación del Proyecto

4.1. Análisis e Interpretación de los Resultados

El presente estudio está orientado a identificar las preferencias de los consumidores de la parroquia Posorja con relación a los diferentes tipos de harinas que actualmente se comercializan en el mercado y aceptación con respecto a la introducción de una harina elaborada a base de camote, considerando que en la actualidad no se comercializa un producto similar en el sector de estudio.

En este caso, es importante mencionar que la encuesta elaborada a base de 10 preguntas, examina diversos aspectos entre los que se encuentran: comportamiento de compra, variables que influyen en la decisión de compra, conocimiento sobre el camote, nivel de aceptación y preferencias de compra determinadas por la presentación del producto, el precio, la distribución y los medios de promoción.

Por otra parte, el proceso de la entrevista está orientado a conocer la percepción de un experto en el área de gestión empresarial, sobre la introducción de una microempresa productora de harina de camote en la parroquia Posorja. La entrevista estuvo diseñada a partir de seis preguntas, las cuales están direccionadas a conocer los principales factores a considerar para la implementación de una nueva empresa, el nivel de desarrollo del mercado en la parroquia Posorja y la factibilidad de implementar un negocio de estas características en el sector.

Cabe mencionar que, tanto en el caso de la encuesta como de la entrevista, se realizaron de forma presencial, es decir que se acudió a la parroquia Posorja para realizar el levantamiento de la información. Los resultados se exponen a través de

tablas y gráficos en el caso de la encuesta y a su vez se presentan las respuestas del guion de preguntas para entrevista, en ambos casos se realiza un análisis general de los resultados.

4.1.1. Encuestas

1. ¿La harina es uno de los ingredientes que utiliza habitualmente para la preparación de sus alimentos?

Tabla 10
Uso de harina

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Sí	280	75%
No	94	25%
Total	374	100%

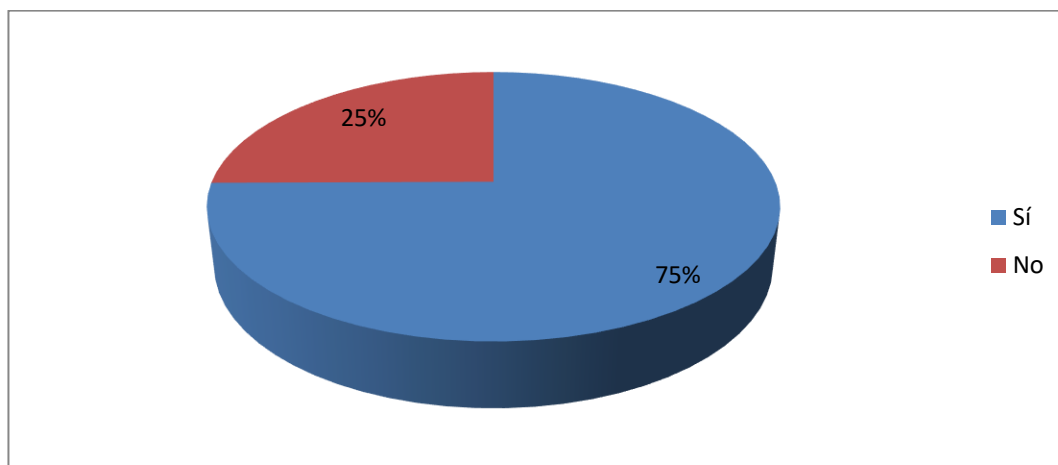


Figura 3. Uso de harina

Interpretación: El 75% de los encuestados sí utiliza la harina de forma habitual para la preparación de los alimentos, y el 25% no acostumbra a usarlo con regularidad. Según estos resultados existe un alto porcentaje de habitantes de Posorja que utilizan con frecuencia la harina para la preparación de los alimentos, lo cual es un aspecto positivo puesto que incide en los índices de demanda de este producto.

2. ¿Antes de comprar harina, que factores influyen en su decisión de compra sobre este producto? (puede seleccionar múltiples respuestas)

Tabla 11
Factores que influyen en la decisión de compra

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Precio del producto	267	71%
Cantidad del producto	238	64%
Promociones vigentes	372	99%
Fidelización hacia una marca	98	26%

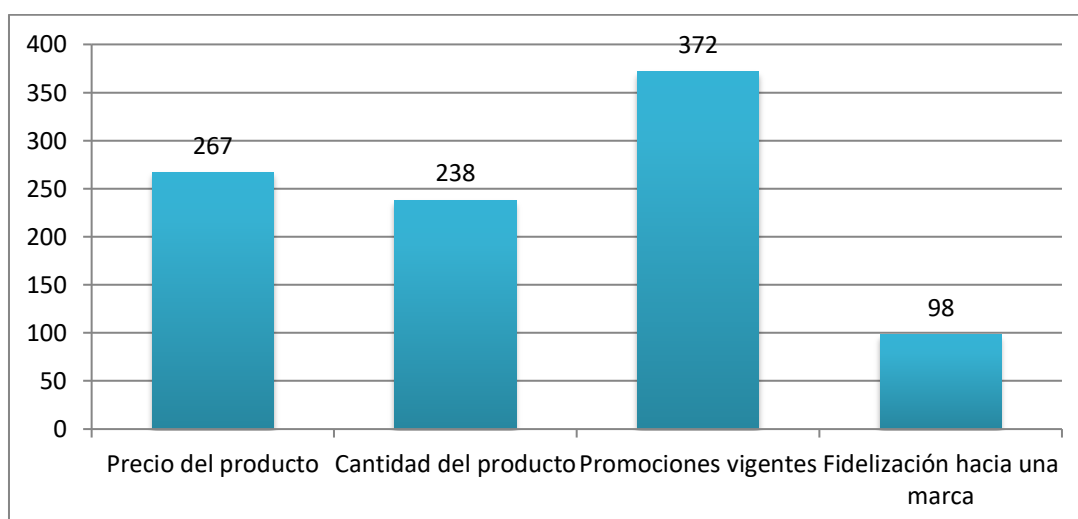


Figura 4. Factores que influyen en la decisión de compra

Interpretación: El 99% de los encuestados (372 personas) consideran las promociones vigentes como uno de los factores que incide en la decisión de compra, 267 personas (71%) se ve influenciadas por el precio del producto, 238 personas (64%) por la cantidad del producto, y 98 personas (26%) seleccionan una harina por la fidelización hacia su marca; siendo estos los resultados más relevante, muestran que la mayoría de los habitantes de Posorja buscan obtener un producto que les proporcione un mayor contenido a un menor precio.

3. ¿La harina que usted consume de qué producto proviene?

Tabla 12
Harinas que consume

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Otros	24	6%
Trigo	177	47%
Cebada	84	22%
Plátano	89	24%
Camote	0	0%
Total	374	100%

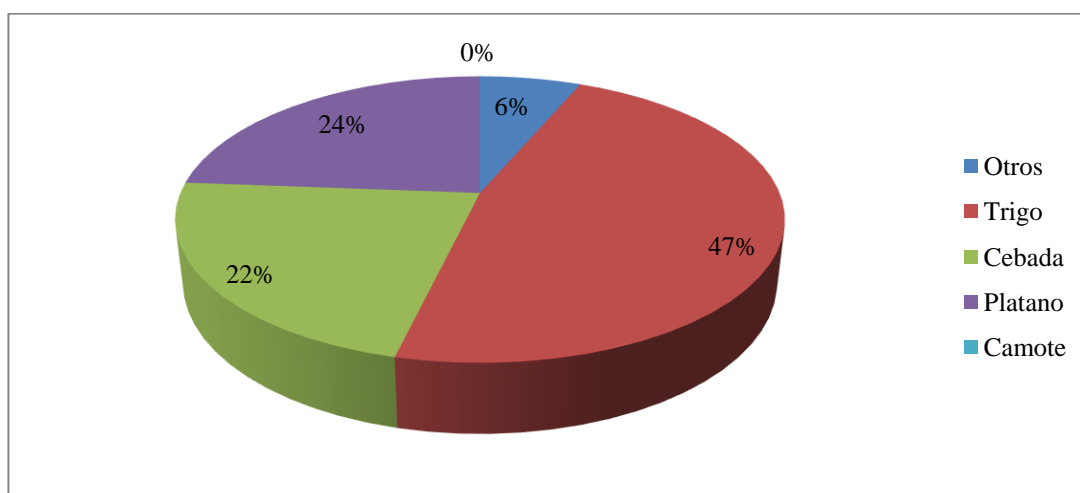


Figura 5. Harinas que consume

Interpretación: El 47% de habitantes de la parroquia Posorja consumen harina de trigo; el 24% consumen harina de plátano; el 22% consumen harina de cebada; mientras que el 6% consumen otro tipo de harinas. Estos resultados demuestran que existe un alto índice de consumidores que consumen con mayor frecuencia harina de trigo siendo esta la más tradicional; a su vez se logró identificar que ninguno de los consumidores encuestados consume harina de camote.

4. ¿Conoce usted los beneficios del poder nutritivo del camote?

Tabla 13
Conocimiento sobre el camote

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Mucho	124	33%
Medianamente	163	44%
Poco	62	17%
Nada	25	7%
Total	374	100%

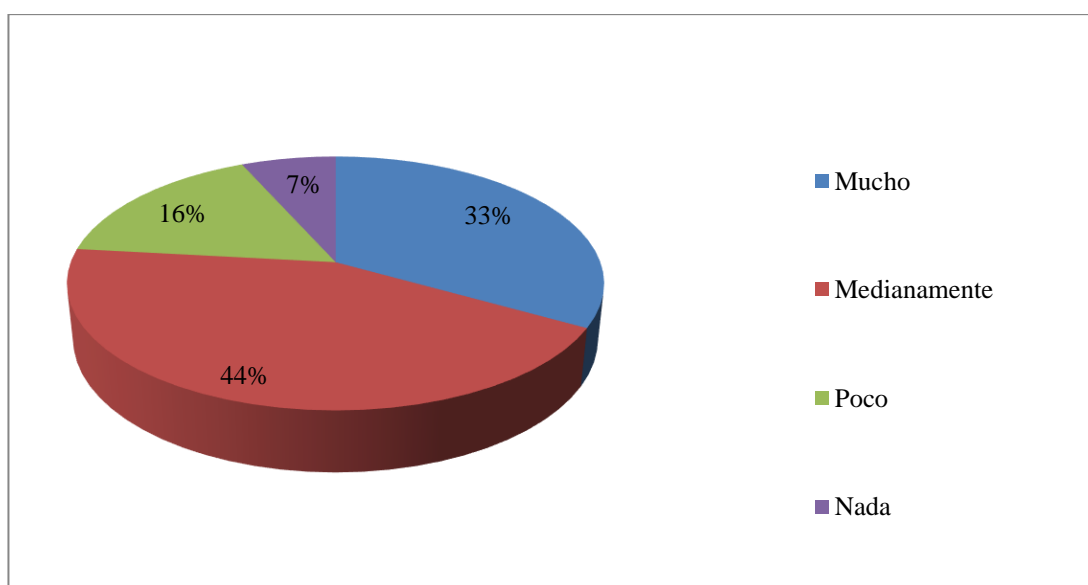


Figura 6. Conocimiento sobre el camote

Interpretación: El 44% conoce medianamente sobre los beneficios del poder nutritivo del camote, el 33% conoce mucho sobre los beneficios del poder nutritivo del camote, el 16% de los consumidores conoce poco sobre estos beneficios y el 7% no conoce nada. Estos resultados indican que existe un alto porcentaje de consumidores de la parroquia Posorja que tienen conocimiento sobre los beneficios del poder nutritivo del camote.

5. ¿Le gustaría consumir harina de camote?

Tabla 14
Disposición de consumir la harina

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Sí	313	84%
No	61	16%
Total	374	100%

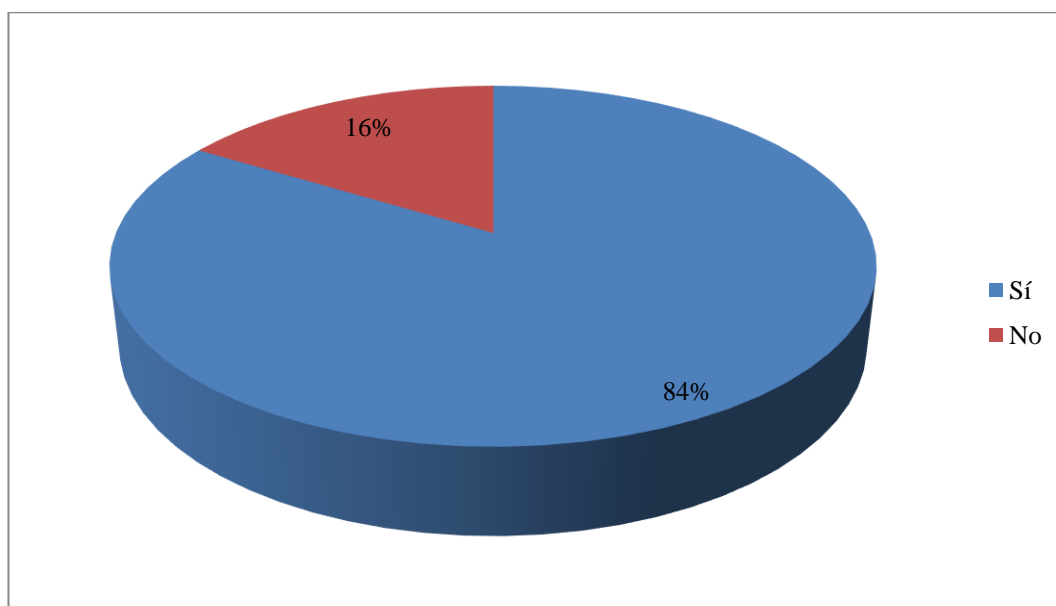


Figura 7. Disposición de consumir la harina

Interpretación: El 84% de los encuestados está totalmente de acuerdo en probar una harina creada a partir del camote, mientras que el 16% no está de acuerdo en consumir este producto. Estos resultados indican que existe un alto índice de aceptación y predisposición por parte de los habitantes de la parroquia Posorja de consumir la harina elaborada a base de camote que se pretende introducir al mercado.

6. En el caso de que se implementara una empresa productora de harina de camote ¿Usted estaría dispuesto en adquirir el producto que oferta esta nueva empresa? (En adelante se considera únicamente a quienes indicaron que sí les gustaría consumir la harina de camote)

Tabla 15
Disposición de adquirir la harina

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Sí	313	100%
No	0	0%
Total	313	100%

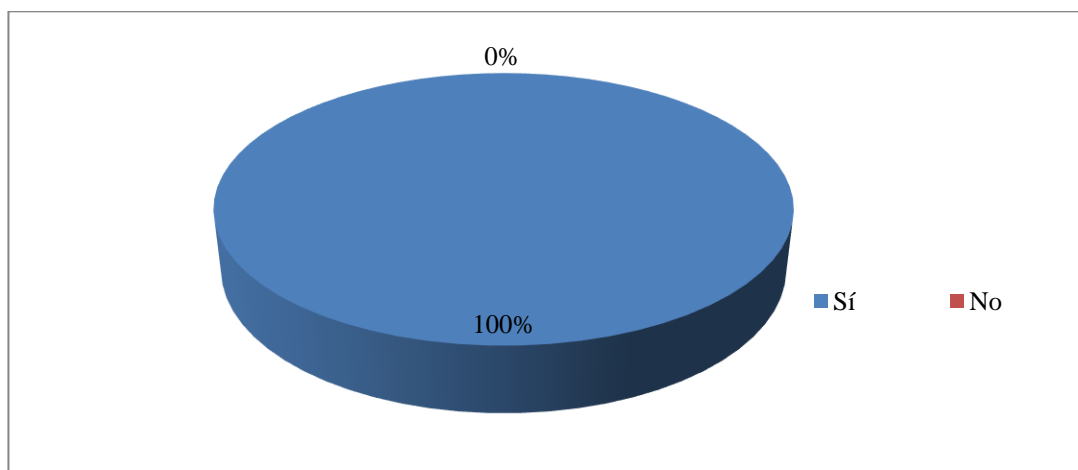


Figura 8. Disposición de adquirir la harina

Interpretación: Del total de encuestados que indicó que sí le gustaría consumir harina de camote, el 100% indicó que sí estaría dispuesto en adquirir el producto que oferte esta nueva empresa que pretende ingresar en el mercado de la parroquia Posorja. Estos resultados indican que además de existir un alto interés por parte de los consumidores de probar y consumir esta harina, también existe una alta predisposición de adquirir el producto.

7. ¿En qué presentación compraría la harina de camote?

Tabla 16
Presentación del producto

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Funda de 100 Gr	16	5%
Funda de 250 Gr	11	4%
Funda de 500 Gr	51	16%
Funda de 1 Kg.	235	75%
Total	313	100%

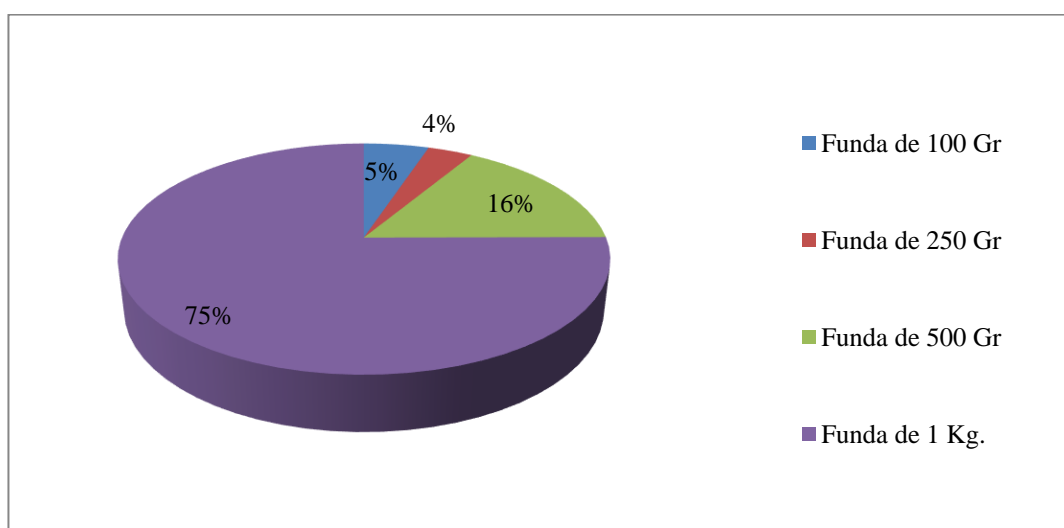


Figura 9. Presentación del producto

Interpretación: El 75% de los habitantes de la parroquia Posorja preferiría adquirir la harina en una presentación de 1kg, el 16% prefiere adquirir el producto en fundas de 500 gr, el 5% prefiere la presentación de 100 gr y el 4% restante prefiere adquirir fundas de 250 gr. Por lo tanto, la mayoría los habitantes de la parroquia muestran preferencia por la presentación de 1 kg por lo tanto se deberá tomar en consideración estos resultados al momento de definir las presentaciones del producto para la introducción al mercado.

8. ¿Cuánto estaría dispuesto/a en pagar por una presentación de 1 Kg de harina de camote?

Tabla 17
Precio

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
De \$0.80 a \$1.25	242	77%
De \$1.25 a \$1.50	71	23%
Total	313	100%

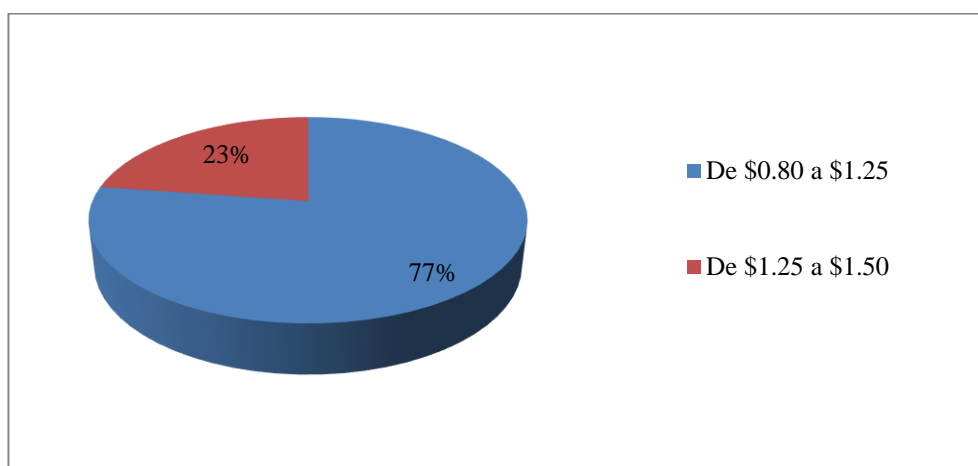


Figura 10. Precio

Interpretación: El 77% de los encuestados estaría dispuesto en pagar de \$0.80 a \$1.25 centavos por una presentación de 1kg de la harina de camote, el 23% estaría dispuesto a pagar de \$1.25 a \$1.50 centavos. En este caso según los resultados de la encuesta realizada existe un mayor interés por parte de los consumidores de adquirir una presentación de 1 kg de harina de camote, por lo tanto, los resultados obtenidos de esta pregunta se deberán considerar como precio referencial para la presentación de 1kg.

9. ¿En cuál de los siguientes puntos de ventas le gustaría adquirir la harina de camote?

Tabla 18
Canales de distribución

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Tiendas	61	19%
Supermercados	211	67%
Distribuido a casa directamente	41	13%
Total	313	100%

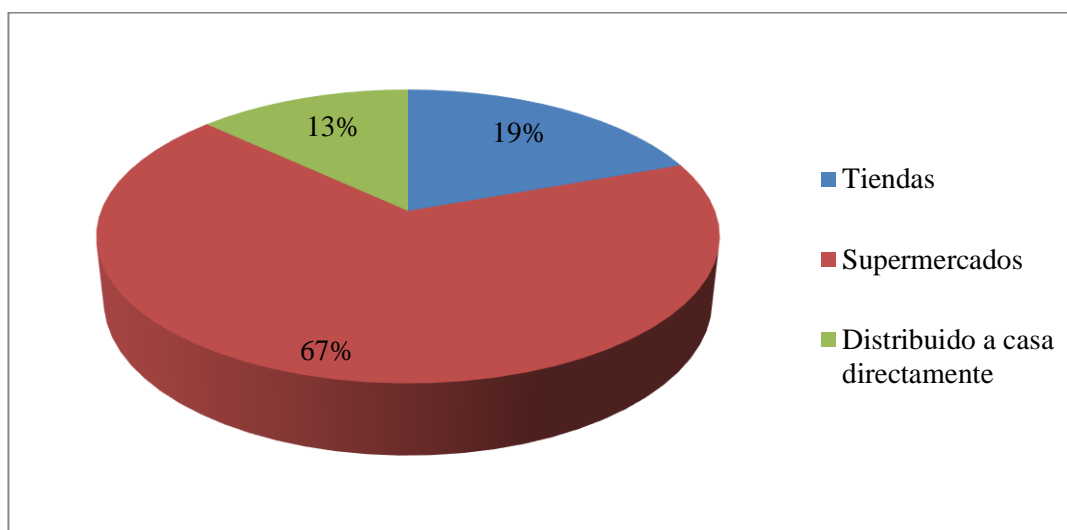


Figura 11. Canales de distribución

Interpretación: El 67% de los encuestados preferiría disponer de la harina elaborada a partir del camote en los supermercados, el 19% preferiría adquirir la harina de camote desde las tiendas de barrio y el 13% preferiría que el producto sea distribuido directamente a los hogares. Estos resultados demuestran que los supermercados y las tiendas de barrio son los canales preferidos por parte de los consumidores para adquirir este tipo de productos.

10. ¿A través de qué medios le gustaría obtener información sobre el producto?

Tabla 19
Medios

Alternativas	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Afiches	0	0%
Roll up	79	25%
Medios digitales (redes sociales)	234	75%
Total	313	100%

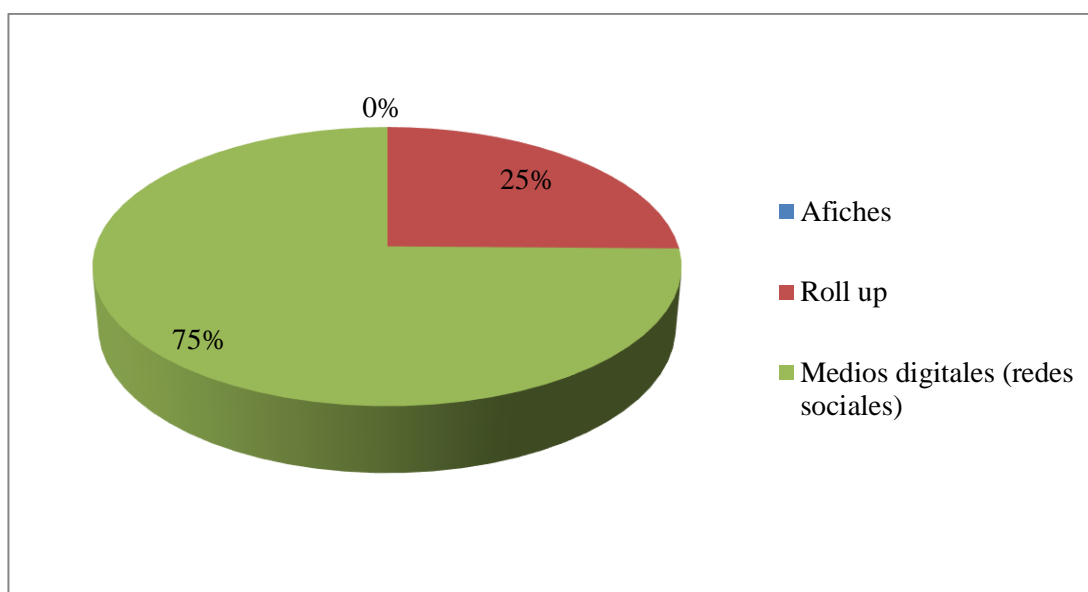


Figura 12. Medios

Interpretación: El 75% de los encuestados preferirían obtener información del producto a través de medios digitales, mientras que el 25% preferirían obtener información a través de roll up. Según estos resultados la mayoría de los habitantes de la parroquia Posorja prefieren obtener información sobre la harina de camote que se busca introducir al mercado a través de canales digitales.

4.1.1.1. Análisis de las encuestas. Los resultados obtenidos a partir de las encuestas aplicadas a los habitantes de la parroquia Posorja demostraron que la harina de trigo es un ingrediente que se utiliza de forma habitual para la preparación de los alimentos de los consumidores, quienes indicaron a su vez que las promociones vigentes, el precio del producto y la cantidad son factores determinantes al momento de tomar la decisión de comprar harinas, puesto que la mayoría prefieren adquirir el producto que les ofrezca promociones.

Por otra parte, la mayoría de los consumidores conocen sobre los beneficios del poder nutritivo del camote, además el 84% mencionó que sí les gustaría consumir harina de camote, lo cual demuestra un alto interés de consumo de este tipo de producto que se presenta como una alternativa con alto contenido nutricional y que puede ser utilizada en diferentes preparaciones.

En cuanto al nivel de aceptación, de las personas que demostraron su interés por consumir este tipo de producto, el 100% mencionó que sí estaría dispuesto a adquirir la harina de camote, estos resultados demuestran un alto índice de aceptación del producto que se busca introducir al mercado. En lo que respecta a las preferencias de los consumidores con respecto al producto, la mayoría prefieren adquirir una presentación de 1kg.

Por otra parte, los consumidores indicaron que prefieren adquirir la harina elaborada a base de camote a través de tiendas detallistas y supermercados, así como también preferirían obtener información acerca del producto a través de medios digitales principalmente. Esto representaría una ventaja para la empresa puesto que los medios digitales proporcionan un mayor alcance del segmento objetivo a un menor costo.

4.1.2. Entrevistas

Ciudad: Guayaquil.

Fecha: 3 de noviembre 2019.

Lugar: Centro comercial Mall del Sol

Hora de inicio: 3:00.

Hora de finalización: 3:45

Nombre del entrevistado: Ing. Ascencio García, Antonio Rafael.

Cargo: Gerente de producción de la empresa Tonicorp.

Nombre de los entrevistadores: Juan Carlos Macías Zambrano y María Gabriela Tomalá Montiel.

Objetivo: Conocer la percepción de un experto en el área de gestión empresarial, sobre la introducción de una microempresa, productora de harina de camote en la parroquia Posorja.

1. ¿Qué opina usted de la introducción de una nueva microempresa desarrollando productos de consumos diferenciados e innovadores?

El entrevistado destacó que a pesar de la situación por la cual el país ha atravesado últimamente en relación a los problemas de carácter económico, políticos y sociales, el sector comercial presenta un panorama que para los emprendedores puede resultar alentador siendo esta una alternativa para la obtención de nuevas fuentes de ingresos. Consecuentemente a pesar de los riesgos de invertir en nuevos negocios, también se ha evidenciado una cultura creciente de emprendimiento. No obstante, destaca la importancia de que los emprendedores se arriesguen con nuevos proyectos, principalmente cuando el producto o el emprendimiento pretende ofrecer algo innovador y deferente.

2. ¿Cuáles considera que son los principales riesgos que deben afrontar las nuevas microempresas?

Según señaló el entrevistado, la principal incertidumbre radica en el riesgo y temor al fracaso una vez establecido el negocio, puesto que actualmente existen mayores facilidades de financiamiento. No obstante, destaca que para minimizar el riesgo de inversión será importante realizar una previa investigación de mercado para conocer lo que realmente necesita el sector, y con esto se lograría mitigar riesgos futuros.

3. ¿Cuál es la importancia de disponer de información clara sobre la rentabilidad financiera para este nuevo microemprendimiento?

Para el Gerente de producción de la empresa Tonicorp es sumamente importante, dado a que a través de esta información es posible definir lo que el microemprendimiento abarcará en su creación, considerándose para ello, aspectos exclusivamente necesarios para materializar la idea de negocio y no incurrir en malgastar capital en aspectos que sólo generarían incrementar la deuda en el caso de que los emprendedores soliciten un crédito. Así mismo, destaca que la información de la rentabilidad financiera es esencial para prever en cuanto tiempo se logrará cubrir con la inversión realizada.

4. ¿Qué indicadores considera fundamentales de tener en cuenta para determinar la rentabilidad financiera para establecer una microempresa productora de harina de camote?

Según lo indicó el entrevistado, el margen neto de utilidad y el margen operacional son los tipos de indicadores a tener en cuenta según el tipo de microempresa que se busca instaurar, el primero debido a que con este es posible

determinar la utilidad real del establecimiento sin considerar los gastos incurridos, y el segundo permitirá identificar la utilidad obtenida en relación a las ventas (ingresos operacionales).

5. ¿Cómo visualiza a la parroquia Posorja en cuanto al desarrollo comercial y microempresarial?

A criterio del entrevistado la parroquia de Posorja puede percibirse como un mercado potencial, esto si se toma en consideración que es un punto de referencia turística dentro del cantón Guayaquil, donde se hacen constantes visitas tanto del sector educativo como comercial. Por lo tanto, considera factible establecer una microempresa lo que a su vez contribuiría con el crecimiento económico de la parroquia, generando con esto fuentes de trabajos directos e indirectos.

6. ¿Cuánto considera es adecuado invertir en una nueva microempresa productora de harina de camote en la parroquia Posorja?

De acuerdo a lo indicado por el entrevistado, la inversión idónea dependerá de los costos a incurrirse, lo cual se identifica en la parte del financiamiento del proyecto, sin embargo, como perspectiva sugiere considerar un rango de \$5.000 a 10.000 para financiar todos los gastos y pagos a generarse por los primeros meses.

4.1.2.1. Análisis de la entrevista. Con base a los resultados obtenidos de la entrevista, es posible determinar que en Ecuador a pesar de la situación económica, política y social que ha generado incertidumbre el último trimestre del 2019, aún existe una perspectiva de crecimiento y superación por las personas para establecer nuevos proyectos y micro emprendimientos, sin embargo, existen riesgos asociados particularmente con el fracaso a no lograr los objetivos esperados del negocio o microemprendimiento, por lo que una adecuada investigación de mercado,

así como la claridad de la información sobre la rentabilidad financiera del proyecto, determinará hasta donde un emprendedor puede llegar a abarcar en el transcurso de establecimiento de un nuevo modelo de negocio, evitando a que incurra en gastos innecesarios y conocer en qué tiempo aproximadamente podrá cubrir la inversión.

Los indicadores que destacó el entrevistado fueron el margen neto de utilidad y el margen operacional, dado a que estos están directamente relacionados con lo que obtendrá la microempresa netamente luego de sus gestiones comerciales (ventas) de la harina de camote en relación a la operación generada. En cuanto al mercado en el que se establecerá el microemprendimiento, según la perspectiva del entrevistado, presenta características importantes para que pueda destacar, especialmente por la creación de fuentes de trabajos directos e indirectos, esto será relevante para una parroquia que vive principalmente de las actividades relacionadas al turismo, dado a que se diversificará la oferta de trabajo y a la vez a los turistas se dará a conocer este nuevo modelo de negocio, para lo cual se estima una inversión aproximada de entre \$5.000 a \$10.000.

Con base a estos resultados obtenidos, será importante tomar en consideración en el apartado de establecimiento de las estrategias con base a los datos que la investigación del mercado genere, esto garantizará mucho más que el microemprendimiento presente un mejor escenario sobre el cual se desenvolverá, logrando con el paso del tiempo cubrir la inversión y capital considerada.

4.1. Estudio de Mercado

El estudio de mercado se desarrolla con la finalidad de analizar la situación del mercado de la parroquia Posorja, de manera en particular con relación a los servicios que actualmente se ofrecen en el sector, la composición del mercado y la

característica de la población, esto con la finalidad de describir los aspectos estratégicos en relación al producto, el precio, la plaza y la promoción de la harina de camote.

En primer lugar, se realiza una descripción detallada con respecto a las características de la harina de camote en el cual se incluyen aspectos como las propiedades del camote, beneficios para la salud, modo de uso, valor agregado, presentación y composición del producto. Además, se incluye la descripción y diseño de la marca, el slogan la psicología del color empleada en la composición.

Adicional a la descripción del producto, se incluirá un análisis del sector de la parroquia Posorja correspondiente al apartado de plaza, donde se presenta una descripción detallada con respecto a la composición del mercado, el tipo de empresas que actualmente funcionan en el sector, el detalle de la población, y el volumen de facturación de los principales sectores económicos.

Finalmente, se incluye las estrategias correspondientes a la promoción, en el cual se definen los medios y canales mediante los cuales se dará a conocer información sobre la empresa y el producto. Para la selección de los medios se tomó como referencia los resultados obtenidos en la pregunta 11 de la encuesta, en el cual los consumidores especifican que prefieren obtener información sobre el producto a través de canales digitales, tales como redes sociales.

4.1.1. Microambiente FODA

4.1.1.1. Fortalezas.

- Conocimiento sobre los procesos requeridos para la producción de la harina de camote.

- Capital necesario para invertir en insumos, maquinarias y equipos para la producción de la harina.
- Acceso a materia prima de alta calidad para la producción de harina.
- Personal altamente capacitado con conocimiento de buenas prácticas de manufactura.

4.1.1.2. Debilidades.

- No se cuenta con un canal propio para realizar las actividades de comercialización.
- La empresa no produce su materia prima (camote) para la producción de la harina, por lo cual depende de los proveedores.
- Desconocimiento de la marca de harina de camote en el mercado de Posorja.
- Inicialmente no se cuenta con la capacidad productiva para abastecer a grandes ciudades.

4.1.1.3. Oportunidades.

- El camote es considerado como uno de los alimentos del futuro, por lo que se estima un aumento en el consumo de este producto.
- Se registra un crecimiento en el índice de producción de camote, por lo que existe más alternativas al momento de seleccionar a los proveedores de la materia prima.
- Existe mayor interés del Gobierno en apoyar el desarrollo de nuevos emprendimientos, a través de créditos.
- Actualmente no se comercializa dentro de Posorja harina de camote.

4.1.1.4. Amenazas.

- Factores climáticos que pudieran afectar la producción de camote.

- Alto nivel de competencia, debido a la presencia de otros tipos de harinas (harina de trigo, harina de maíz, harina de arroz, harina de plátano).
- Aplicación de leyes o regulaciones que afecten los precios de equipos o insumos requeridos para la producción.
- Aplicación de medidas económicas que pudieran afectar los costos indirectos para las industrias y el sector agrícola, lo que consecuentemente puede influir en el costo de la materia prima.

4.1.2. Macroambiente Análisis PEST

4.1.2.1. Político.

- Requerir y obtener los permisos de funcionamiento y cumplir con lo que existe la ley el municipio del lugar de instauración de la microempresa (Municipalidad de Guayaquil, 2018).
- Indagar sobre los beneficios que se otorgan en materia política a los nuevos emprendedores (Revista Líderes, 2017).
- Conocer las leyes en relación a las restricciones de importación de maquinarias y demás insumos que sirvan para la empresa (Ministerio de Comercio Exterior, 2018).
- Mecanismos políticos para impulsar las exportaciones nacionales contribuyendo a la diversificación nacional (Ministerio de Comercio Exterior, 2018).

4.1.2.2. Económico.

- Costos de los equipos según su procedencia se incrementa significativamente (Ministerio de Industrias, 2018).
- Aplicación de impuestos a ciertos insumos o productos (SRI, 2018).

- Incremento del precio de la materia prima agrícola según la temporada y escasas (Ministerio de Agricultura, 2015).
- Incremento del precio del combustible incrementa los precios de otros servicios e insumos de los cuales hacen uso las empresas y microempresas, incidiendo consecuentemente al incremento del producto final (Banco Central del Ecuador, 2019).

4.1.2.3. Social.

- El producto contribuirá a ampliar y ofrecer otra alternativa en la alimentación y que asegure su consumo (Revista Líderes, 2017).
- Personas buscan productos para adquirirlos basados en una característica de calidad/precio (Revista Líderes, 2019).
- Actualmente a nivel nacional se impulsan programas para una mejor alimentación (Ministerio de Salud, 2017).
- Se impulsa además el consumir productos nacionales lo que a su vez permite diversificar la oferta nacional.

4.1.2.4. Tecnológico.

- El incentivo al desarrollo tecnológico a nivel del gubernamental permite facilidades de créditos para mejoras en materia tecnológica para empresas y microempresas (Presidencia del Ecuador, 2008).
- El acceso a internet permite que las empresas tengan un canal mucho más directo de cara a sus clientes para promocionar e impulsar sus productos.
- La tecnología incide en el mejoramiento de los procesos y procedimientos productivos (Revista Líderes, 2019).

- La tecnología influye a presentar un producto final mucho mejor presentado y con el aprovechamiento de los ingredientes y nutrientes (Revista Líderes, 2018).

4.1.3. Análisis y proyección de la oferta. Para la proyección de la oferta se utilizará la venta anual de harina anteriormente determinada, la cual fue de 21,700 Kg, este resultado se los multiplicará por el 19% que según en la investigación de Fernández (2018) es el porcentaje de crecimiento promedio de venta de las empresa ofertantes de harina, una vez obtenido el resultado de la multiplicación se lo suma nuevamente con los 21,700 Kg t se obtendrá la oferta, así como se obtendrá la proyección de la oferta para los siguientes cinco años:

Tabla 20
Proyección de la oferta

19 % crecimiento	
0	21,700 Kg
1	25,823 Kg
2	30,729 Kg
3	36,568 Kg
4	43,516 Kg
5	51,784 Kg

En este caso se determina que la oferta para el año 1 será de 25,823 Kg; mientras que la oferta al quinto año incrementará a 51,784 Kg. Información de referencia para la empresa Camolthy S.A., dentro del mercado a establecerse y ofertarse la harina de camote.

4.1.4. Análisis y proyección de la demanda. En relación al estudio de mercado realizado (encuestas), se procede a continuación a determinar el análisis de la proyección de la oferta, teniendo como punto de referencia el nivel de demanda

identificado en la parroquia Posorja, lugar donde funcionará y se oferta la harina de camote, para lo cual se toma previamente como punto de partida a la población de esta según lo establecido por el INEC (2016), identificándose un total de 24,136 personas. Considerando la población, se considera el dato obtenido de la pregunta N° 1 relacionada al uso de la harina, donde el 41% indicó que sí usa este insumo para diversos tipos de alimentos. La venta de harina que se ha en la parroquia Posorja se determina en la siguiente tabla:

Tabla 21
Análisis de la proyección de la oferta

Demanda		
Población de referencia	Ciudad	Habitantes
Total de la población de Posorja	Posorja	24,136
Población demandante potencial	Descripción	Habitantes
Proyección de la PEA al 2020 según el INEC es de 67.5%	Personas que demandarían los productos	16,291
Población de demanda efectiva	Porcentaje de demanda efectiva	Habitantes
Personas que indicaron que sí comprarían la harina de camote	61%	9,937
Oferta		
Ofertantes en el mercado	Porcentaje de competencia	Habitantes
Personas que indicaron que consumen harina de uso común según datos de la primera pregunta de la encuesta del presente proyecto.	41%	6,679
Análisis de la oferta y demanda		
Total población de referencia		24,136
Total población de demanda potencial		16,291
Total de demanda efectiva		9,937
Total de ofertantes en el mercado		6,679
Demanda insatisfecha		3,258

Efectuado el análisis de la demanda y la oferta, se determina que la diferencia entre la demanda potencial menos la población ofertante en el mercado es la demanda insatisfecha, es este caso el análisis arrojó 3,258 personas como demanda insatisfecha, siendo este un valor positivo.

4.1.5. Producto. El producto que se presen de comercializar será un producto procesado de la categoría de alimentos, particularmente se define como una harina elaborada a base de camote, con características saludables puesto que además de no poseer gluten cuenta con otras propiedades nutricionales que benefician a la salud de quienes la consumen. Además de estas características, el principal componente de la harina del camote, cuenta con las siguientes propiedades:

- Vitamina A;
- Vitaminas B6;
- Vitamina C;
- Calcio;
- Hierro;
- Magnesio;
- Fósforo;
- Potasio;
- Tiamina;
- Zinc.

Así mismo, proporciona los siguientes beneficios para la salud de quienes lo consumen: promueven la salud intestinal, posee antioxidantes lo que pueden ayudar a proteger contra ciertos tipos de cáncer, apoya a mantener una visión saludable, puede contribuir a mejorar la función cerebral, puede ayudar a mejorar el sistema

inmunológico, ayuda a mejorar los procesos digestivos del estómago y puede contribuir a soportar la pérdida de peso.

4.1.5.1. Naturaleza. La harina de camote a su vez se presenta como un producto versátil que puede utilizarse para preparar platos dulces como salados, lo que las convierte en una opción adecuada de carbohidratos para la mayoría de las personas. Además, entre sus usos más comunes se puede incluir la preparación de postres y golosinas, desde galletas sin hornear hasta brownies, pancakes, pudín, pasteles, empanadas, entre otros.

Cabe destacar que la naturaleza del producto es de carácter orgánico, puesto que se seleccionará únicamente proveedores que produzcan camote orgánico de la mejor calidad, esto a fin de garantizar que estos no posean productos químicos que pudieran comprometer las propiedades y nutrientes de este tubérculo. Para ello y con la finalidad de minimizar los costos de transporte, se seleccionará a productores de camote que se encuentran ubicados en la vía Salitre-Los Tintos.

En lo que respecta a los productos complementarios que serán requeridos para la producción, se consideran el envase primario elaborado a base de polipropileno Biorientado BOPP, esto considerando que permite una mejor conservación del producto, para su distribución únicamente se empleará el empaque primario y secundario. En este caso no se considera el uso de productos complementarios.

4.1.5.2. Composición. Para su introducción al mercado, se considera una presentación individual de 1kg, así como también en el caso de la comercialización que se realice directo a los mayoristas y minoristas se ofrecerá una presentación de una caja con 12 empaques individuales. Por otra parte, cada empaque contará con la siguiente composición:

Tabla 22
Composición del producto

Nutrientes	Cantidad
Energía	353
Proteína	2.10
Grasa total (g)	0.90
Colesterol (mg)	0.00
Glúcidos	84.30
Fibra (g)	1.80
Calcio (mg)	153.00
Hierro (mg)	5.70
Vitamina A (mg)	709
Vitamina C (mg)	7.90

*Valores nutricionales por cada 100g de producto

4.1.5.3. Forma de uso. La harina de camote se podrá usar como ingrediente para la elaboración de diferentes platillos dulces y salados, principalmente postres entre los que se encuentran: pasteles, galletas, *brownies*, pancakes, pudín, tortillas, entre otros productos que se elaboran con otros tipos de harinas tradicionales.

4.1.5.4. Presentación. El producto harina de camote se presentará en un envase (bolsa/funda) de plástico con abre y cierra fácil. Específicamente la presentación del producto será de 1 Kg. el nombre del producto se presentará de manera clara con su respectivo isologo en la parte delantera, mientras que en la parte posterior se presentará toda la información relacionada a los ingredientes y composición nutricional.



Figura 13. Presentación del producto

4.1.5.5. Tamaño. El tamaño del producto se presentará tanto en un empaque de 1 Kg, esto tomando en consideración que el uso de este tipo de productos puede variar entre los hogares y establecimientos en los que por el nivel de alimentos que se demandan, se requiere de mayor cantidad del producto.

4.1.5.6. Marca. La harina de camote se producirá y se introducirá al mercado de Posorja bajo la marca “Camolthy”, la cual hace alusión a su composición base que será el camote y su característica de producto saludable “*healthy*”, considerando que se presenta como una alternativa a las harinas tradicionales que poseen gluten y por lo tanto no pueden ser consumidas por personas celiacas o con alergias alimenticias.

4.1.5.7. Isologotipo.



Figura 14. Isologotipo de la marca

En el diseño del isologotipo se empleó un tipo de letra moderna puesto que se busca destacar tendencia e innovación en el tipo de producto que se pretende comercializar, así como también se agrega un elemento que hace alusión a la materia prima con la que se elabora la harina, en este caso el camote. Además del elemento gráfico, se agrega como slogan “Harina, saludable y nutritiva” para destacar dos de las características principales de la composición del producto, los cuales responden a las tendencias actuales de mercado que busca consumir productos con mayor contenido nutricional.

4.1.5.8. Psicología del color. En lo que respecta a los colores, se consideraron los siguientes:

- Fucsia/morado: En primer lugar, se seleccionó este color puesto que hace alusión directa al color del camote, el cual se establece como la materia prima de la harina Camolthy. Así mismo, este color denota fuerza y energía; siendo la fuerza un elemento que le permite destacar frente y llamar la atención de los consumidores, y a su vez la energía que se asocia a una persona con vitalidad, lo cual se logra a través de una adecuada alimentación.

- Verde: Se seleccionó el color verde debido a que se busca destacar el aspecto orgánico y saludable del producto. De acuerdo a la psicología de color entre las características que transmite, se encuentra: lo orgánico, la salud, lo natural, la frescura y la vitalidad.

4.1.5.9. Producto sustituto. Como productos sustitutos a la harina de camote se identifican los otros tipos de harinas presentes en el mercado como por ejemplo la harina de trigo, de plátano, de maíz, entre otras, con las cuáles es posible obtener productos preparadas similares, aunque en su sabor probablemente presenten variaciones, sin embargo, se podrían emplear para el mismo proceso de elaboración de otros alimentos.

4.1.5.10. Valor agregado. El valor agregado de la harina de camote “Camolthy”, se basa en su componente orgánico y su aportación nutricional, puesto que el camote actualmente se considera como parte de los alimentos del futuro. Además, de esta aportación, la harina de camote no contendrá gluten por lo que podrá ser consumida por cualquier tipo de persona sin que se genera problemas en su salud adversos y relacionados a alergias.

4.1.6. Precio. En el mercado local y tomando en consideración la parroquia Posorja se ofertan varios tipos y marcas de harinas, por lo cual se presenta una tabla comparativa de las marcas de harinas existentes con sus precios referenciales, para este caso tomando en consideración que en el mercado no existe hasta el momento un producto similar, se tomaran en cuenta a las harinas tradicionales, así como se tomará en consideración el valor agregado del producto:

Tabla 23
Precio referencial

Marcas	Presentación	Precio
	500 Gr	\$0.70
	1 Kg	\$1.20
	500 Gr	\$0.65
	1 Kg	\$1.15
	500 Gr	\$0.50
	1 Kg	\$1.05

4.1.7. Plaza (Análisis estudio del sector). En este apartado, se realiza un análisis detallado del sector de estudio, en este caso la parroquia Posorja donde se busca introducir la harina elaborada a base de camote. En primer lugar, se realiza una descripción del tipo de empresas que actualmente integran el estor, lo cual permitirá identificar la composición del mercado, así como los posibles competidores directos o indirectos que se encuentran en la parroquia.

Además del tipo de empresas, se presenta una cuantificación total de las empresas que operan en la parroquia Posorja, así como los sectores de actividad a los que estas pertenecen, para ello se realizará una investigación documental a fin de obtener información confiable de fuentes oficiales como el GAD de Posorja, el SRI o la Superintendencia de Compañías.

Posteriormente se realiza una descripción de la distribución geográfica de la parroquia, en la cual se presenta de forma aproximada la ubicación de las empresas que se encuentran en el sector. Así mismo, se presenta el volumen de facturación estimado por cada sector económico, mediante el cual será posible identificar los rubros que generan mayores ingresos en la parroquia.

En lo que respecta al entorno, se detalla la composición y características de la población, así como aspectos relacionados con las actividades económicas que se realizan en la zona y el equipamiento del sector en términos de acceso a servicios básicos y otros servicios como Internet y telefonía, necesarios para el correcto funcionamiento de un negocio. Finalmente, se realiza un análisis de la competencia, empresas proveedoras y la categorización correspondiente. Así como también la selección y descripción del segmento objetivo hacia el cual se comercializará la harina de camote.

4.1.7.1. Tipo de empresa que integra el sector. En el presente proyecto se analizará los tipos de empresa que se encuentran en el sector, entre las cuales se destacan:

- Empresas pesqueras (atuneras).
- Supermercados
- Minimarkets.
- Tiendas de barrio.
- Peluquerías.
- Bazares.
- Instituciones educativas.
- Empresas del sector financiero.

4.1.7.2. *Números de empresas.* Con base a la información publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2016), en la parroquia Posorja operan un total de 744 empresas pertenecientes a los sectores del comercio (63%), servicios (29%), y manufactura (8%). En este caso, las empresas que actualmente se encuentran en la parroquia son categorizadas por el número de establecimientos que poseen, siendo las empresas que funcionan como establecimientos únicos las que predominan puesto que del total de empresas el 91% cuenta con un solo establecimiento; el 6% opera como casa matriz, mientras que el 3% restante bajo la categoría de sucursal.

Cabe destacar que de acuerdo a la cantidad de empresas que operan en la parroquia se considera la existencia de un oligopolio, el cual se presenta principalmente en el caso de las compañías del sector pesquero puesto que, al ser la principal actividad económica de la zona, concentra un número limitado de empresas que controlan las actividades de pesca, procesamiento y comercialización de productos atuneros.

En los sectores de actividad correspondientes a la rama de comercio de productos de consumo masivo, comercio de electrodomésticos, servicios educativos, servicios de cuidado personal, y manufactura se evidencia la existencia de una competencia perfecta puesto que operan varios negocios, principalmente en el caso de las microempresas que concentran el mayor número de negocios en la zona.

4.1.7.3. *Distribución geográfica.* La parroquia Posorja cuenta con una superficie total de 73.18 km², con un total de 744 empresas que se encuentran distribuidas en diferentes sectores de la parroquia. La mayor cantidad de negocios en la categoría de microempresas se encuentran distribuidos principalmente en las zonas

Tabla 24
Volumen de facturación por sector (millones de dólares)

Sectores económicos	Valor	Porcentaje
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	\$ 64,207	11%
Industrias manufactureras	\$ 499,531	86%
Comercio	\$ 9,381	2%
Servicios	\$ 7,205	1%
Total	\$ 580,320	100%

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

4.1.7.5. Entorno, ambiente geográfico o área de influencia.

4.1.7.5.1. *Población.* En lo que respecta a la población considerada como segmento objetivo del negocio, se encuentran personas de 18 a 60 años, sexo masculino y femenino puesto que se considera que son individuos con criterio formado y que a su vez poseen poder adquisitivo por encontrarse en un rango de edad en el cual pueden pertenecer a la población económicamente activa (PEA) y consecuentemente tener ingresos propios que les permitan adquirir el producto que se busca producir.

4.1.7.5.2. *Actividad económica de la zona.* En lo que respecta a la actividad económica de la zona se destacan grandes empresas como: Sállica del Ecuador S.A, NIRSA, Grupo Servigrup, ZOFRAPORT S.A., Almacenes Tía, Almacenes La Ganga. En la categoría de medianas empresas se encuentran: Supermercado Génesis, Preposorja; mientras que entre las microempresas se encuentran peladoras y empacadoras de camarón, minimarkets. Por otra parte, según su capital privado se encuentra la cooperativa de ahorro y crédito Jardín azuayo, e instituciones educativas.

4.1.7.5.3. *Equipamiento de la zona.* En cuanto al equipamiento de la parroquia Posorja, según la información presentada en el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del GAD Parroquial Posorja (2015), se identificó que dentro de la Posorja existe un total de 7,196 viviendas, de las cuales 5,286 son casas o villas, 268 son departamentos en villas o en edificios, 398 son cuartos de inquilinato, 380 mediagua, 512 ranchos, 253 covachas, 45 chozas, y 54 pertenecen a la categoría correspondiente a otro tipo de vivienda particular (vivienda colectiva).

En lo que se refiere al grado de ocupación, se identifica según el último censo económico realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2016), que dentro de la parroquia el 44% de los habitantes poseen una ocupación en relación de dependencia, siendo la industria pesquera la que concentra el mayor porcentaje de personal ocupado o mano de obra. Por otra parte, un 27% de habitantes se desempeña como trabajadores independientes, mientras que el 7% desempeña actividades de jornaleros.

Por otra parte, al analizar la dotación de servicios en la parroquia se identificó el deficiente servicio de agua potable, la cual se encuentra bajo la competencia de la Municipalidad de la ciudad de Guayaquil, así mismo se identifica que únicamente el 40% de la población tiene acceso al servicio de alcantarillado. En cuanto al servicio de transporte, se observó que dentro de la parroquia no existe servicio de transporte en buses urbanos, por lo que la movilización se realiza mediante tricimotos, motos, taxis y camionetas que realizan fletes. Además, se identificó entre las principales infraestructuras de la parroquia: Parque acuático, estadio, malecón, museos, casa comunal, canchas deportivas, parques y balnearios.

4.1.7.5.4. *Competencia.* A nivel de competencia, la observación realizada en la parroquia permitió identificar que actualmente no existe otra empresa

dedicada a la producción de harina vegetal para el consumo de los habitantes de la parroquia, puesto que la única empresa procesadora de harina es la empresa FORTIDEX perteneciente al Grupo NIRSA, que se encarga de la producción de harina de pescado. Sin embargo, es preciso destacar que dentro de la cadena de supermercados Almacenes Tía, y en mini markets de la parroquia se comercializan otras marcas de harinas tradicionales.

4.1.7.5.5. *Empresas proveedoras.* Dentro de este apartado, se procede a describir de manera breve, a las empresas identificadas en la comercialización tanto de los insumos como equipos para la instauración de la microempresa productora de harina de camote a establecerse en la parroquia Posorja:

4.1.7.5.6. *Categorización de los proveedores.* Específicamente se identifican a las siguientes empresas de las cuales se abastecerán los siguientes insumos:

Tabla 25
Empresas proveedoras

Insumos	Empresa (nombre)
Proveedores del camote (materia prima)	
Productores independientes de camote concentrados en el mercado de Posorja.	Productores independientes
Empresas proveedoras de los equipos de producción de la harina:	
Lavadora de camote	Fritega S.A.
Cortadora de camote.	Fritega S.A.
Insumos	Empresa (nombre)
Secadora de camote	Fritega S.A.
Tamiz para harina.	Empresa Alibaba
Moledora.	Empresa Industrial Eguez Cueva Cia.Ltda.
Balanza eléctrica.	Empresa Alibaba
Licuada industrial.	Empresa Alibaba
Empresas proveedores insumos varios.	
Fundas de 1 kg	Plastifun
Etiquetas	Utimpor S.A.

De manera general, se determina que las empresas seleccionadas y presentadas en la tabla anterior, se encuentran localizadas en la ciudad de Guayaquil, esto como punto estratégico de cercanía, lo que permitirá la transportación de todos los insumos (activos) necesarios hacia Posorja en un lapso de tiempo mínimo incidiendo a que los costes de transporte no incrementen.

En cuanto a los plazos de entrega establecidos con las empresas proveedoras de los equipos y maquinarias, según la política se estableció en un lapso de 15 a 30 días dependiendo del stock y tipo de equipo y de acuerdo a la existencia o no de stock del mismo. En lo que respecta a los pagos, las empresas ofrecen facilidades siempre y cuando la venta de los equipos sea al por mayor o pasando la unidad, por lo cual considerando a las firmas proveedoras de los insumos y maquinarias se obtendrá como beneficio la facilidad de pago a mediano plazo, así como garantizan el mantenimiento por seis meses de manera gratuita por defectos de fábrica.

4.1.7.6. Segmentación de la clientela. Dentro de este apartado, se determina la segmentación a emplear para la indagación de los datos de los clientes hacia los cuales se direccionará el producto.

4.1.7.6.1. Cuantitativa. La segmentación cualitativa por lo general se basa en datos específicos que permiten disponer de una perspectiva mucho más clara sobre las características del segmento de mercado hacia el cual se direccionará el producto, en este caso, la segmentación cualitativa necesita de datos relacionados a:

- Factores demográficos.
- Factores geográficos.
- Factores socioeconómicos.
- Bien o servicio.

4.1.7.6.2. *Cualitativa*. Este tipo de segmentación a pesar de ser menos precisa, confiere información relevante para tener breves rasgos del público objetivo, por lo cual se determina teniendo en consideración los beneficios o motivaciones centrales de compra que el cliente habitual del producto a ofrecer (harina de camote) demanda. En este caso específico, se determina que, para el presente plan de negocios, se empleará un tipo de segmentación cuantitativa, dado a que se tienen disponibles e identificables los datos que se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 26
Segmentación

Geográficas	Datos
País	Ecuador
Región	Costa
Provincia	Guayas
Clima	Tropical/húmedo
Demográficas	Datos
Edad	De 18 años +
Género	Masculino-femenino
Religión	Indistinto
Nacionalidad	Indistinto
Socioeconómica	Datos
Ingresos	Salario básico
Instrucción	Indistinto
Socioeconómica	Datos
Ocupación	Indistinto
Facturación media (negocios)	Indistinto
Frecuencia de comprar (negocios)	Muy frecuente
Psicográficos	Datos
Clase social	A,B,C,C+
Estilos de vida y valores	Personas que buscan productos de calidad para la preparación de sus alimentos
Gasto medio en bienes relacionados	Entre \$0.60 a 2.50
Conductuales	Datos
Beneficios buscados	Productos que contribuyan a la salud, sean de calidad, precio diferenciado así como en su presentación.
Tasa de consumo	Moderada
Nivel de lealtad	Media

Cabe acotar adicionalmente, el producto al ser direcciona a un segmento de mercado compuesto que adquiere este tipo de insumos (harina) para elaborar otros productos terminados, por lo cual se detalla la información del perfil de mercado en la tabla anterior.

Definida la segmentación, la estrategia a seguir será:

- Indiferenciada: Se determina la aplicación de esta estrategia, dado a que el producto se direccionará tanto a consumidores finales, como a establecimientos en los que se oferten productos alimenticios terminados a base de harina de camote o que en su preparación se haga uso de este ingrediente.

4.1.7.7. Hábitos de compra y consumo. Dentro de este apartado se identifican específicamente los hábitos de compra de los clientes previamente segmentados, determinándose los siguientes aspectos:

Tabla 27
Hábitos de compra y consumo

Hábitos de compra	Hábitos de consumo
Producto complementario para preparar alimentos (apanados), bocaditos, base de pan.	Producto usado o consumido según su requerimiento y preparación a cualquier hora del día.
Empleado según su uso por las amas de casa, cocineros/chef, personas en general	Producto comprado en fundas cuyas presentaciones varían entre gramos y kilogramos
Producto comprado de regular frecuencia en los hogares, por el contrario en restaurantes es demandado de manera constante.	Adquirido tanto a través de tiendas, supermercados y autoservicios.
La cantidad de uso dependerá entre gramos y kilogramos.	Comprado principalmente por el o la jefa del hogar, propietarios de restaurantes.
El modo de empleo varía según los requerimientos de cada cliente.	Nivel de compra dependiendo de la demanda: En los hogares se compra con mediana frecuencia; en restaurantes se adquiere con mayor frecuencia.
	Promedio invertido entre \$0.60 a \$2.30.

Definido hábito de compra y consumo, es posible determinar que la harina de camote al ser un insumo de variedad de usos, se direccionará tanto a un segmento de mercado compuesto por:

- Consumidores finales.
- Negocios de comida y preparados alimenticios varios.

4.1.8. Promoción. En cuanto al proceso de promoción del producto, se determina necesario tomar en consideración en primera instancia que este al estar direccionado tanto a un segmento de público final, como hacia establecimientos en los que se emplea este tipo de insumo para preparar alimentos:

Tabla 28

Estrategias promocionales

Estrategia	Publicidad	
Objetivo	Informar a los habitantes de la parroquia Posorja sobre los beneficios nutricionales relacionados con la harina de camote, así como su aplicación en la preparación de diversos tipos de alimentos.	
Importancia	La publicidad que se va a desarrollar alrededor del nuevo producto permitirá además de ampliar la oferta de productos de esta categoría, garantizar su calidad y los beneficios en su consumo.	
	¿Para qué?	¿Cómo?
	Para enfocar el producto hacia un segmento mucho más centrado a la elaboración de alimentos para posteriormente comercializarlos en establecimientos de comida y demás, así como se direccionará en menor medida a los consumidores finales.	A través de publicaciones tanto pagadas en medios como Facebook. Artículos promocionales tales como mandiles, encendedores.
Acción	Publicidad en redes	
	Publicidad ATL/BTL	Afiches publicitarios, Roll up, Anuncios de prensa, cuyas en radio de Posorja. Así como se entregarán productos publicitarios tales como: Esferos, llaveros, gorras.
		Comunicar directamente a segmentos de consumidores finales como las amas de casa por ejemplo.

Sin embargo, considerando la información de las encuestas aplicadas, se determina que las promociones se darán de la siguiente manera:

- Las promociones se las establecerá a través de las tiendas, para lo cual se empleará como soporte material POP en el que se indicará información en relación al ingrediente principal (camote), aplicación del producto en los alimentos, aporte nutricional y precio.

Particularmente se emplearán los siguientes recursos POP:

- Habladores con relieve a ubicarse en el mostrador de cada tienda.
- Afiches publicitarios.
- A los clientes a su vez en la introducción del primer mes del producto se les entregará un llavero que estará como obsequio promocional adjunto en el empaque del producto.
- Para dar a conocer el producto también se pautará a través de medios publicitarios convencionales como radio y anuncios de prensa local de Posorja.
- Para los establecimientos que demanden del producto se les entregarán artículos publicitarios con el objetivo de afianzarlos con la marca, específicamente estos artículos serán:
 - Esferos.
 - Llaveros.
 - Delantales para el área de cocina.
 - Fosforeras.

4.1.8.1. Publicidad en medios. La publicidad que se manejará a través de la red social Facebook, inicialmente será en relación a destacar las características, beneficios y ventajas de la harina de camote, así como su aportación nutricional. Por ello,

tomando en consideración que esta red social a su vez permite realizar publicidad de diversos tipos, se empleará un arte para ser difundido por este medio.



Figura 16. Facebook



Figura 17. Afiche para spot publicitario en Facebook

4.1.8.1.1. Post para Facebook.

- Imagen para publicación cuadrada 800 x 800 px.

4.1.8.1.2. Delantal.



Figura 18. Delantal

4.1.8.1.3. Encendedor.



Figura 19. Encendedor



Figura 20. Llaveros (objeto promocional)

4.1.8.1.4. *Gorra (artículo publicitario y de obsequio).*



Figura 21. Gorras

4.1.8.1.5. Afiche.

Camolthy
Harina, saludable y nutritiva

Camolthy
Harina, saludable y nutritiva

HARINA DE CAMOTE

100% Natural

Tels: (1) 2434872-4091425
Calle 80 km. 1.5 vía Sibona
Parque Agroindustrial de Occidente
VENCIMIENTO Y LOTE EN EL EMPAQUE

TERRA FOODS

Mucho mejor

- Energía
- Proteína
- Grasa Total
- Fibra
- Calcio
- Vitamina A

Dir.: Rey Salomón y Calle 10, Posorja
Cel: 0996112766 - 0982266422 - 0959161162
Guayaquil - Ecuador

Figura 22. Afiche publicitario

Las medidas del afiche físico serán de 40 cm de ancho por 55 cm de largo a full color y en papel couché.

4.1.8.1.6. Roll Up.



Figura 23. Roll Up

4.1.8.2. Presupuesto para el lanzamiento de la campaña publicitaria. El desarrollo del apartado estratégico promocional y publicitario demandará de una serie de recursos y tiempo de ejecución, por lo que se presenta a continuación la tabla de presupuesto de manera detallada:

Tabla 29
Presupuesto de medios

Presupuesto de medios					
Medios publicitarios	Descripción	Frecuencia	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Medios impresos					
Afiche publicitario	30 cm de ancho x 55cm de largo papel couché full color	Permanente (Se actualizará cada temporada)	1000	\$0.20	200.00
Roll Up	80 cm de alto x 40cm de ancho full color	Permanente	1	\$30.00	30.00
Medios digitales					
Facebook	Fan Page	Permanente	1	50.00	50.00
Community Manager	Manejo de redes	Permanente	1	80.00	80.00
Material POP					
Gorras	Logo de la harina	1 semana	100	\$1.00	100.00
Llaveros	Logo de la harina	1 semana	100	\$50.00	50.00
Esferos	Logo de la harina	1 semana	200	\$38.00	38.00
Encendedores	Logo de la harina	1 semana	100	\$0.30	\$60.00
Delantal	Logo de la harina	1 semana	25	\$1,00	25.00
Medio ATL					
Cuñas en radio		1 mes	6	\$100.00	600.00
Pautas en prensa local de Posorja		1 mes	6	\$100.00	600.00
Cuñas publicitarias en T.V.		1 mes	1	\$800.00	800.00
Total					\$2,633.00

4.2. Estudio Técnico

Se procede a continuación a detallar el estudio técnico del proyecto prefactibilidad para determinar la rentabilidad financiera en la creación de una microempresa, productora de harina de camote en la parroquia Posorja, en este apartado se describirá de manera puntual todo lo relacionado a las dimensiones y características del lugar en el que funcionará la microempresa, siendo esto importante considerando el tipo de requerimiento al que se deberá acoger este tipo de negocio en el mercado en el que se desarrollará y con base al tipo de producto que se elaborará y posteriormente será comercializado.

De igual manera se ampliará el apartado tecnológico y del proceso productivo al que se incurrirá para obtener el producto final como lo es la harina de camote, así como se describirá un manual de procesos dentro del apartado de ingeniería del proyecto, detallándose los aspectos concernientes tanto a la producción, comercialización y distribución del producto en el mercado de destino como se ha descrito previamente.

Siendo no menos importante, se describirá de manera puntual las maquinarias y equipos que se requerirá, describiéndose las características de las mismas con el nombre los proveedores de los cuales se cotizarán, siendo esta información necesaria para el desarrollo de los posteriores apartados financieros y económicos, considerando que se indagarán los precios reales existentes en el mercado de oferta sobre este tipo de maquinarias.

Se da inicio, por lo tanto, con el desarrollo de este acápite para la microempresa Camolthy S.A. en su proceso de introducción al mercado con el producto harina de camote.

4.2.1. Dimensiones y características. Dentro de este apartado se procede a describir las dimensiones y características con las que contará la empresa a nivel interno, a su vez se presentará el plano diseñado con las especificaciones de cada una de las áreas con las que contará, describiéndose posteriormente a manera de tabla las cotizaciones de las máquinas y equipos que se van a considerar con su respectivo coste referencial. Se presenta a continuación los diagramas complementarios del lugar en el (Anexo 1).

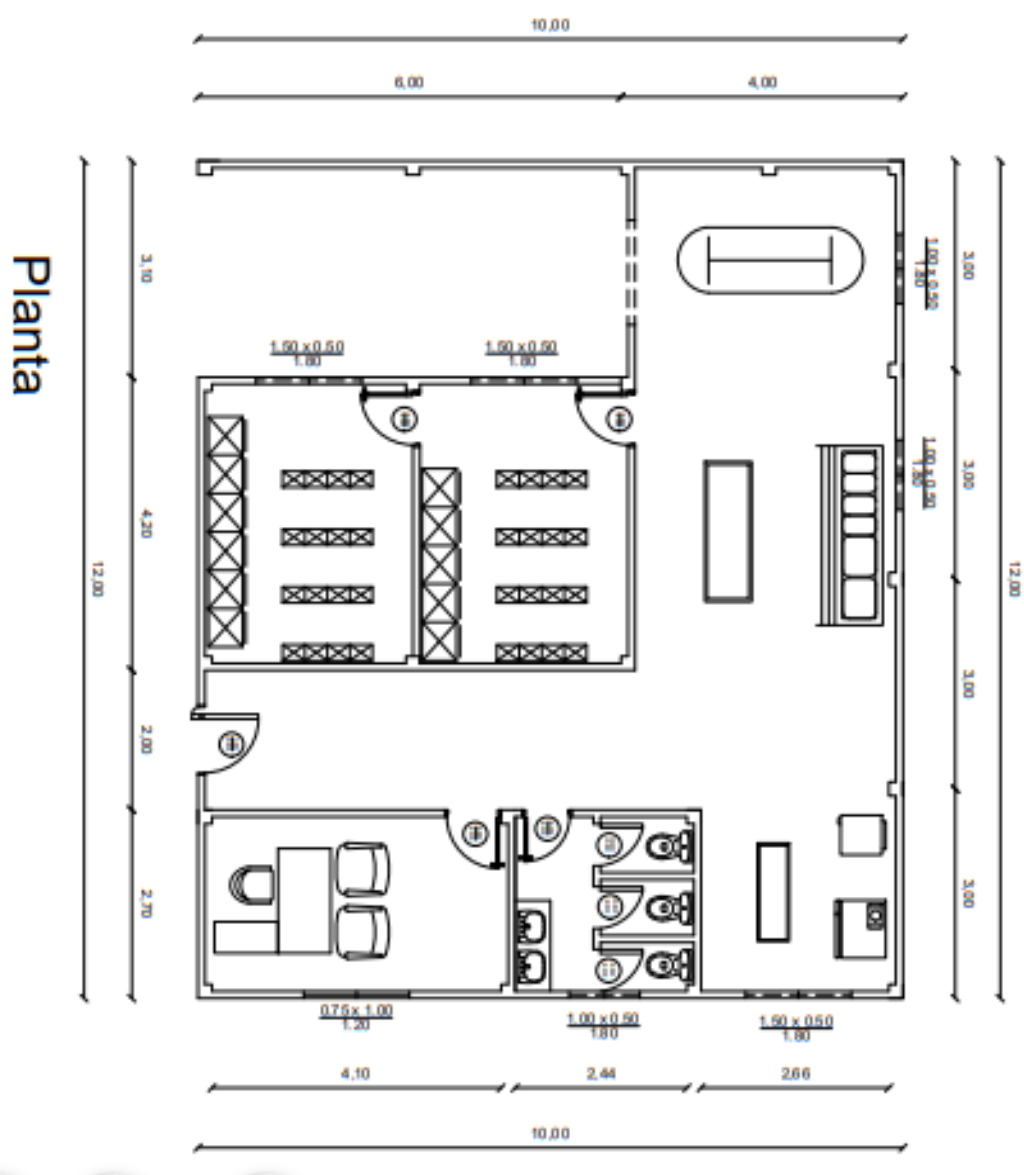


Figura 24. Plano del establecimiento

Teniendo en consideración el plano general expuesto, se procede a continuación a describir las áreas de la microempresa, detallándose brevemente que se abarcará en cada una de esta, con lo cual será posible tener una idea mucho más detallada de las acciones destinadas, así como de los activos que se abarcarán en cada una de estas sub-áreas:

- **Zonificación**

- Esta área comprendida por el área de producción (41.22 m²) donde se encontrarán todas las máquinas para el proceso de elaboración de la harina de camote, a su vez se identifican el área de carga y descarga (10.75 m²) en la cual pasará el producto a las bodegas hasta ser empleados en el proceso productivo (11.80 m²), se identifica el área de administración (10.75 m²) donde se encontrarán principalmente los equipos de oficina, y los baños de la microempresa (10.75 m²).

Cabe acotar que en el área de producción y administración se encontraran la mayoría de los activos a adquirirse para la microempresa:

Tabla 30
 Activos, maquinarias e insumos a emplear según el área

	Activos	Cantidad	Proveedor 3
	Tecnología		
A. Producción	Computadoras de escritorio	4	\$ 595.00
	Impresora multifunción	2	\$ 244.50
	Teléfono inalámbrico	1	\$ 135.00
	Software control de inventario	1	\$ 52.99
	Software contable y de facturación profesional	1	\$ 40.00
	Software control de calidad	1	\$ 170.00
		Insumos	
	Camisetas bordadas	10	\$ 70.00
	Mandiles	4	\$ 24.00
	Cofias para cabello	75	\$ 11.25
	Guantes de nitrilo (caja x100)	1	\$ 19.00
	Mascarillas de tela	75	\$ 7.50
	Botas punta de acero	5	\$ 175.00
	Maquinaria y equipos		
A. Producción	Lavadora de tubérculos	1	\$ 3,600.00
	Picadora de tubérculos	1	\$ 2,675.00
	Secador de lecho fijo	1	\$ 6,100.00
	Molino de martillos	1	\$ 4,056.00
	Tamizador de harina	1	\$ 3,425.00
	Balanza electrónica	1	\$ 280.00
	Empacadora al vacío	1	\$ 1,250.00
	Insumos de oficina		
Varias áreas	Tinta para impresora	2	\$ 50.00
	Caja resmas x 10	1	\$ 25.99
	Desinfectante	5	\$ 75.00
	Dispensador de ph	2	\$ 21.60
	Papel higiénico	5	\$ 9.95
	Kit de limpieza	2	\$ 190.00
	Total		\$ 23,302.28

- **Plano eléctrico**

- En el plano eléctrico se describen todas las conexiones de electricidad con la que contará la microempresa, esto es fundamental ya que se identifican las áreas de acceso a las conexiones de esta planta productora en la cual será fundamental a su vez contar con disponibilidad de accesos de conexión para evitar contratiempos.

- **Plano sanitario**

- Esta sub área abarcará todo lo relacionado con el apartado de los baños, quedando apartados del área de producción, así como del área del plano eléctrico y administración. Se determinan que serán espacios amplios para otorgar las comodidades respectivas a todo el personal de la planta.

4.2.2. Localidad del proyecto. En el siguiente apartado se detallará la localización del proyecto, en este caso se presenta de manera específica la dirección en la cual funcionará la empresa con su respectiva representación gráfica; así como también se realiza un análisis de la macro localización, el cual se basa en el análisis de los diferentes aspectos del entorno, tales como las condiciones del sector, la seguridad, disponibilidad de acceso y servicios básicos.

4.2.2.1. Micro localización. La empresa Camolthy S.A. estará ubicada en la parroquia Posorja de la Provincia del Guayas, en este caso se alquilará un local de 300 m² ubicado entre las calles Rey Salomón y Calle 10, según se muestra a continuación:



Figura 25. Localidad del proyecto

4.2.2.2. Macro localización. La zona seleccionada para la localización de la empresa Camolthy S.A., se encuentra cerca del área periférica de la parroquia, dado que en dicho sector funciona una empaedora y otros establecimientos comerciales, por lo que se considera idóneo para la implementación de una empresa dedicada a actividades de producción. En este caso, dentro del área no se identifica la presencia de competidores directos o indirectos, por lo que se considera una ubicación estratégica.

4.2.2.3. Factores que influyen en la localización. Entre los factores considerados para la selección de esta ubicación se destacan los siguientes:

- **Servicios básicos:** El sector cuenta con acceso a servicio de agua potable, gracias a la planta potabilizadora de agua implementada a partir del mes de marzo del año 2018; sin embargo, carece de servicio de alcantarillado. Por otra parte, en el sector se cuenta con la cobertura de servicios de Internet y telefonía.
- **Disponibilidad de acceso:** El establecimiento se encontrará ubicado entre la intersección de la Calle 10 y la Calle Rey Salomón, ambas se encuentran asfaltadas por lo que son de fácil acceso en ambos sentidos.
- **Seguridad:** En el sector se realizan rondas policiales permanentes por parte del personal de la UPC de la parroquia.

4.2.2.4. Tamaño del proyecto. El tamaño del proyecto se limita a la producción de la harina de camote Camolthy, la cual posteriormente será comercializada a intermediarios mayoristas, minoristas y detallistas. En este caso, el establecimiento contará con una dimensión total de 300 m² correspondientes a 200 m² de construcción donde se ubicará el área de producción y empaquetado y el área de oficinas, además cuenta con 100 m² de terreno. En cuanto al horario de atención,

la empresa desempeñará las labores de producción y atención a clientes de lunes a viernes de 8:00 am a 17:00 pm, es decir que cada empleado laborará un total de ocho horas al día.

4.2.3. Tecnología del proceso productivo. En este apartado se determinan las herramientas tecnológicas que se utilizarán para gestionar los procesos administrativos y de ventas en la empresa Camolthy S.A., así como también se detallan las cotizaciones realizadas con tres proveedores sobre los equipos tecnológicos a requerirse, lo que permitirá seleccionar al proveedor que haya presentado la mejor oferta.

Tabla 31
Tecnología requerida

Activos	Descripción	Cantidad	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3
Computadoras de escritorio	Intel I5 4gb 1tb I3 I7	4	\$ 599.50	\$ 490.00	\$ 595.00
Impresora multifunción	Epson L3150 de tinta continua con Wifi	2	\$ 259.00	\$ 196.99	\$ 244.50
Teléfono inalámbrico	Motorola x4 con contestadora y bluetooth	1	\$ 140.00	\$ 134.99	\$ 135.00
Software control de inventario	NCH Inventoria Stock Manager	1	\$ 45.00	\$ 40.00	\$ 52.99
Software contable y de facturación profesional	SCAE	1	\$ 44.00	\$ 39.99	\$ 40.00
Software control de calidad	Quality Pro	1	\$ 189.00	\$ 135.00	\$ 170.00
	Total		\$ 1,276.50	\$ 1,036.97	\$ 1,237.49

Se procede a continuación a presentar características y funcionamiento de la tecnología a requerirse:

Tabla 32

Características específicas de los equipos a requerirse

Equipo	Características
Computador Intel I5 4gb 1tb I3 I7	Servidor Licencia: Microsoft Windows 10 Internet: Wifi, proveedor Claro. Programa directo
Software control de inventario NCH Inventoria Stock Manager	Software que contribuye a organizar la materia prima e insumos generales para el proceso de producción y categorizarlos en mínimos y máximo para la posterior gestión de abastecimiento.

Tabla 32

Características específicas de los equipos a requerirse

Equipo	Características
Software contable y de facturación profesional empresa Scan	Software que permite mantener la parte contable de la empresa en orden y direccionar oportunamente las gestiones de ingresos y egresos que se generen en determinados periodos.
Software control de calidad Quality Pro	Software con el cual es posible administrar todo lo relacionado con la calidad del proceso de producción, materia prima y producto final obtenido.
Impresora de facturas Epson L3150 de tinta continua con Wifi	Impresora láser, compatible con USB; Windows 10

En este caso, se seleccionó el proveedor 2, puesto que presentó una mejor oferta en cuanto al equipo tecnológico que se requerirá. En este caso, se considera abastecer a cada una de las áreas de una computadora de escritorio, así como también de un teléfono que funcionará con una base ubicada en el área de Gerencia. Además de dichos equipos, se contará con tres tipos de software destinados al control de calidad, control de inventario, el registro contable y la facturación, esta última cuenta con el respaldo y aprobación del SRI.

4.2.4. Ingeniería del proyecto. En esta sección se procede a describir el proceso principal para la obtención de la harina de camote, este procedimiento constará de diferentes pasos a través de los cuales se obtendrá la harina según las características de homogeneidad y calidad requeridas. En este proceso, se detalla el propósito, alcance, políticas de operación, y el diagrama del procedimiento.

4.2.4.1. Proceso general de producción. El proceso de elaboración de la harina de camote está conformado por un total de siete etapas desde que inicia el procesamiento de la materia prima, hasta el momento en que es empaquetado el producto. Para la elaboración de este proceso, se establece un total de ocho horas hombre en cumplimiento con la legislación laboral vigente en el Ecuador y en consideración a las especificaciones establecidas en el contrato establecido con el personal de planta. En este caso, la distribución se realiza de la siguiente forma:

- Fase de lavado y secado: El proceso de producción inicia en la etapa de lavado y secado, el cual se desarrolla una vez que se haya recibido la materia prima en las instalaciones de la empresa Camolthy y se haya verificado la calidad de la misma. Para esta etapa el personal hará uso de la lavadora de tubérculos con la cual se podrá eliminar cualquier impureza o acumulación de tierra que pudiera existir en los camotes y posteriormente se deja secar. Para esta actividad se destina un promedio de media hora al día, es decir de 8:00 am a 8:30 am.
- Fase de pelado de camote: La segunda fase del proceso de producción se basa en el pelado del camote para lo cual se debe emplear la picadora de tubérculos, para esta actividad se destina un promedio de media hora al día, es decir de 8:30 am a 9:00 am; es importante considerar que durante este proceso se pierde el 2% de la materia prima total.

- Fase de corte: En esta fase se procede a cortar el camote trozos más pequeños para facilitar su posterior proceso de deshidratado. Para esta actividad se realiza con el uso de la cortadora de tubérculos y se destina un promedio de una hora al día, es decir de 9:00 am a 10:00 am.
- Fase de deshidratado: En esta etapa se emplea el secador de lecho fijo que permitirá deshidratar los trozos de camote obtenidos en el proceso de corte; durante el proceso de deshidratado se pierde aproximadamente el 16% de la materia prima. Para esta actividad se destina un promedio de cuatro horas al día, es decir de 10:00 am a 14:00 pm de las cuales se asigna una hora de almuerzo para el personal de planta que deberá turnarse de la siguiente forma: de 11:00 am a 12:00 pm horario de almuerzo de encargados de calidad y de planta; de 12:00 pm a 1:00 pm correspondiente al horario de almuerzo de los operarios.
- Fase de molienda: En la fase de molienda se procede a moler el producto que previamente ha sido deshidratado, para esta actividad se hace uso del molino de martillos y se destina un promedio de una hora; es decir de 14:00 pm a 15:00 pm.
- Fase tamizada: Una vez que se haya molido el camote deshidratado se procede con la etapa de tamizado, es decir la eliminación de sedimentos que hubieran quedado del proceso anterior; para esta actividad se hará uso del tamizador de harina y se destina un promedio de una hora para su ejecución; es decir de 15:00 pm a 16:00 pm para garantizar la eliminación total de sedimentos u otros elementos no deseados que pudieran afectar la calidad del producto final.

- Fase empaquetada: Finalmente se realiza la fase de empaquetado primario y secundario, para lo cual se hará uso de la empacadora al vacío.

Adicionalmente se empaquetarán 12 empaques individuales por caja, posteriormente se dispondrá el almacenamiento de las cajas en el área de bodega dispuesta para su posterior distribución a los canales minoristas y detallistas seleccionados. Para esta actividad se destina un promedio de una hora, es decir de 16:00 pm a 17:00 pm, dando por finalizada la jornada.

Es importante destacar que durante todo el proceso de producción los operarios y encargados de calidad y de planta deberán utilizar el uniforme asignado (todas las prendas de protección se cambiarán cada 3 meses), en conjunto con los implementos de protección que incluyen: mandiles, red para el cabello, mascarillas y guantes.

Tabla 33
Procedimiento de producción de la harina de camote

CAMOLTHY
Procedimiento de producción
Código: PROCEPRO.0001

Número de revisión: 1 - Enero 28 - Total páginas: 2

Elaborado por:

Juan Carlos Macías Zambrano y María Gabriela Tomalá Montiel

Índice

1. Propósito
2. Alcance
3. Políticas de operaciones
4. Diagrama de procedimiento
5. Descripción de procedimientos

Control de cambios

Versión vigente:

Revisión 1 (enero, 2020).

Preparado por:

Firma:

Fecha:

Revisado por:

Firma:

Fecha:

Aprobado por:

Firma:

Fecha:

1. Propósito

Definir el procedimiento de producción de la harina de camote, detallando políticas de procesos que garanticen la calidad del producto final.

2. Alcance

Este procedimiento es aplicable en los departamentos de producción, por lo tanto, se presenta como responsables al Encargado de producción y a los Operarios de la empresa.

3. Políticas de operaciones

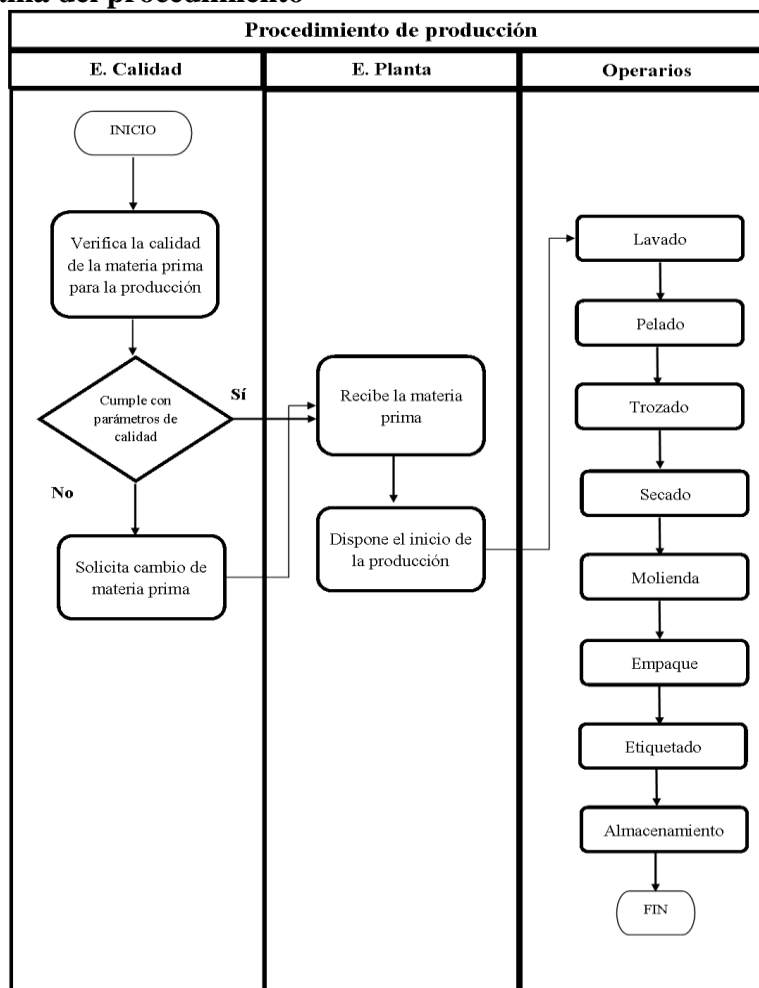
3.1. Es responsabilidad del Encargado de Calidad verificar la calidad de los insumos a utilizarse en el proceso de producción.

3.2. El Encargado de Planta deberá realizar un registro de inventario de insumos y de producto final.

3.3. Es responsabilidad de los Operarios seguir las directrices planteadas en el presente proceso.

CAMOLTHY
Procedimiento de producción
Código: PROCEPRO.0001

4. Diagrama del procedimiento



5. Descripción del procedimiento

1. Inicio
2. Se verifica la calidad de la materia prima para la producción.
3. Si esta cumple es recibida; de no pasar el apartado de calidad, se solicita el cambio de la materia prima.
4. Se da inicio con la producción de la harina
5. Se procede con el lavado.
6. Se lleva a cabo el proceso de pelado.
7. Se procede a trocear la materia prima.
8. Se deja secar el producto.
9. Se muele el producto completamente seco.
10. Se empaqueta el producto final.
11. Se etiqueta una vez empaquetado.
12. Se almacena hasta confirmar el proceso de distribución.
13. Fin del proceso

4.2.5. Máquinas y equipos. En este apartado se describen las máquinas y equipos que se utilizarán durante los procesos de producción de la harina de camote en la empresa Camolthy S.A., cabe destacar que se realizaron cotizaciones con tres proveedores diferentes a fin de seleccionar el proveedor que proporcione la mejor oferta para la empresa. A continuación, se presenta la lista de activos requeridos:

Tabla 34
Maquinarias y equipos

Activos	Descripción	Cantidad	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3
Lavadora de tubérculos	Tipo tambor, con un motor reductor de 2 HP y capacidad para 150 kg por parada (5 minutos por parada) Acero galvanizado	1	\$ 3,680.00	\$ 3,599.00	\$ 3,600.00
Picadora de tubérculos	con motor eléctrico de 3 HP y capacidad de 1000kg por hora	1	\$ 2,955.00	\$ 2,500.00	\$ 2,675.00
Secador de lecho fijo	motor eléctrico de 3 HP con ventilador y quemador de gas, cámara de 2x4m. Capacidad: 1000Kg	1	\$ 5,590.00	\$ 5,475.00	\$ 6,100.00
Molino de martillos	Motor eléctrico de 5 HP. Material acero inoxidable 304. Capacidad 300 Kg por hora.	1	\$ 4,245.00	\$ 4,025.00	\$ 4,056.00
Tamizador de harina	Accionado por un motor eléctrico de 3 HP, capacidad 300 Kg por hora. Material acero inoxidable 304	1	\$ 3,300.00	\$ 3,150.00	\$ 3,425.00
Balanza electrónica	Acero inoxidable 25cm*18cm, capacidad de hasta 30kg	1	\$ 275.00	\$ 261.00	\$ 280.00
Empacadora al vacío	Acero inoxidable con una resistencia de 5mm recubierta de teflón adhesivo.	1	\$ 1,596.00	\$ 907.00	\$ 1,250.00
Total			\$ 21,641.00	\$ 19,917.00	\$ 21,386.00

En este caso se seleccionó al proveedor dos, considerando que proporciona una mejor oferta en cuanto a las máquinas y equipos que serán necesarias para desarrollar las actividades de producción en la empresa Camolthy S.A., cabe destacar

que la adquisición de dichos activos asciende a un monto total de \$19,917 dólares e incluye los equipos necesarios para el procesamiento y transformación de la materia prima, así como también para el empaquetado.

4.3. Estudio Administrativo

En el estudio administrativo se presenta una descripción general de los aspectos administrativos de la empresa mediante los cuales se definen la misión de la compañía, así como la visión y los valores administrativos. A través de estas secciones se establece el esquema general y los lineamientos con base a los cuales se direccionará el desarrollo de las actividades comerciales que ejecutará la empresa; en este contexto, al contar con un direccionamiento claro desde sus inicios, será posible establecer directrices específicas para cada área de trabajo y para cada colaborador de modo que todos quienes conformen la empresa direccionen sus acciones hacia el logro de los objetivos.

Así mismo, dentro de la presente sección se incluirá el listado de políticas empresariales, específicamente las políticas orientadas a los clientes, las políticas internas para los colaboradores y las políticas para la gestión de las relaciones con los proveedores. En cuyo caso, es importante destacar que el cumplimiento de las políticas que se establezcan será obligatorio para quienes conforman la empresa.

4.3.1. Análisis situacional

4.3.1.1. Misión. Nuestra misión es trabajar para lograr la autosuficiencia en alimentos saludables, proporcionando al mercado una nueva alternativa en harinas apto para el consumo de personas con alergias o intolerancias alimentarias, de modo que se contribuya con la diversificación y mejoramiento de las opciones de harinas

que se comercializan en el país; esto a través de la aplicación de procesos de producción adecuados que garanticen la inocuidad y calidad de la harina.

4.3.1.2. Visión. En cinco años, establecer a la marca Camolthy como líder en el mercado de harinas elaboradas a base de componentes orgánicos altamente nutritivos, destacándose por la calidad del producto y su aportación con la alimentación saludable de los consumidores ecuatorianos.

4.3.1.3. Valores institucionales.

- **Innovación:** Se aplicará valores basados en la innovación constante a partir del desarrollo de nuevos productos, basados en las necesidades de los clientes, en paralelo con la demanda del mercado y mediante nuevos métodos de innovación en la producción.
- **Sostenibilidad:** Utilizar la materia prima proveniente de procesos de agricultura sustentables y sostenibles, en cooperación con las autoridades y proveedores locales.
- **Satisfacción de los clientes:** Desarrollar productos con base a altos estándares de calidad, desde la selección de la materia prima, hasta la ejecución de los procesos de producción a fin de garantizar la mayor calidad de la harina que satisfaga las necesidades de los clientes.
- **Orientación hacia el cliente:** Acompañar a los clientes / socios con asistencia continua en sus respectivos campos de actividad, a fin de proveer la mayor información con respecto a las propiedades y características del producto a comercializar.
- **Puntualidad:** Ser responsables y puntuales en la gestión de las entregas que se realicen a los intermediarios a fin de garantizar la disponibilidad del producto en los diferentes puntos de venta.

- **Responsabilidad social:** Aplicar principios de responsabilidad social a partir del compromiso de la empresa con la promoción de una alimentación saludable en los ecuatorianos, a partir de campañas de información y el desarrollo de productos adecuados que respondan a las necesidades de los consumidores.

4.3.1.4. Políticas empresariales.

4.3.1.4.1. Políticas orientadas al cliente.

- Los horarios de atención de la empresa serán de lunes a viernes de 8:00 am a 17:00 pm, durante este horario se podrán aceptar pedidos de los clientes (minoristas y mayoristas).
- Los pedidos de clientes deberán registrarse en la base de datos de la empresa y gestionarse en un periodo de 24 horas para su entrega.
- El cliente deberá indicar el lugar de entrega y deberá encontrarse en el lugar para recibir el pedido, en caso de no hacerlo se gestionará como pedido no procesado reprogramándose la entrega.
- En caso de presentarse inconvenientes con la entrega del pedido, se gestionará la entrega de compensaciones (producto de muestra), si la fecha de entrega excediera las 72 horas.
- En caso de que el cliente reciba el pedido en mal estado (fecha de caducidad, empaques rotos, entre otros), se gestionará el cambio de producto en un máximo de 24 horas.
- Los clientes minoristas y mayoristas podrán ingresar sus sugerencias, quejas o reclamos a través del correo electrónico de la empresa o números de atención al cliente.

- Los clientes (minoristas y mayoristas) contarán con material de apoyo publicitario otorgado por la empresa según su monto de compra o promociones vigentes.
- Los pagos podrán ser realizados en efectivo o a crédito.
- Según el monto de compra y el tipo de cliente (A, B o C), los plazos de pagos se definirán en periodos de 10, 20, 30 y 45 días.

4.3.1.4.2. Políticas a colaboradores.

- Se establece contrato a plazo fijo con tres meses de prueba, el personal contará con una remuneración quincenal, además de todos los beneficios establecidos en la ley.
- Los miembros del personal son responsables de proporcionar el mejor servicio al cliente posible y están facultados para tomar decisiones que garanticen la mejor experiencia para cada cliente.
- Los horarios de trabajo y hora de almuerzo serán establecidos en el contrato, el personal de la empresa únicamente podrá realizar horas extra en caso de ser previamente notificados por el supervisor.
- Al contestar el teléfono, todo empleado de la empresa se identificará a sí mismo y al departamento en el que trabaja.
- Los colaboradores serán responsables del cumplimiento de las tareas asignadas y deberán presentar reportes semanales de lo realizado.
- Los colaboradores serán responsable de los insumos, equipos y herramientas proporcionados por la empresa para el cumplimiento de sus funciones.
- Los colaboradores deberán reportar de forma oportuna cualquier tipo de daño o falla que sufran los equipos otorgados para el cumplimiento de sus funciones.

- Los colaboradores son responsables de mantener su estación de trabajo limpia y organizada.
- Los empleados acumulan 2:30 horas de tiempo personal de emergencia por período de pago.
- Los empleados que utilizan el tiempo personal de emergencia deben llamar y hablar con su supervisor lo antes posible, pero a más tardar una hora después del inicio de su turno.
- El personal de planta deberá utilizar de forma obligatoria el uniforme proporcionado por la empresa esto incluye: camiseta bordada, mandil, cofia de tela para el cabello y las botas punta de acero.
- Además del uniforme proporcionado deberá seguir los estándares de seguridad que incluyen: lavado de mano con agua y jabón, uso de gel antibacterial, uso de guantes de nitrilo, y uso de mascarilla. Este procedimiento será obligatorio para todo el personal de la planta.
- Cada vez que el personal de planta ingresa a su jornada laboral deberá tomarse la temperatura y pasar por la desinfección de ropa y zapatos con alcohol. Este proceso se repetirá cada vez que el personal regrese de su hora de almuerzo e ingrese nuevamente a la planta.

4.3.1.4.3. Políticas a proveedores.

- Los recursos de gestión de contratos con nuevos proveedores deben identificarse durante las primeras etapas de cualquier nuevo servicio o necesidad de puesta en servicio.
- Todos los proveedores clave son examinados para garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad de la materia prima para la producción de la harina.

- La selección de proveedores de materia prima (camote) se realizará considerando como requisito principal la calidad del insumo producido de manera orgánica.
- En caso de que la materia prima recibida no cumpla con los parámetros y condiciones de calidad establecidas en el contrato, se gestionará con el proveedor su cambio.
- Para garantizar la protección de la empresa, el contrato formal con los proveedores cubrirá los puntos que se muestran a continuación: expectativas, obligaciones, responsabilidades, roles, fechas de entrega, condiciones del producto, formas de pago.
- Los proveedores deberán cumplir con sus propias obligaciones establecidas en los contratos en términos de tiempos y formas de entrega de los insumos.
- Se gestionará una agenda estandarizada, actas y plantillas de notas de acción para administrar y documentar reuniones de proveedores de manera consistente en todas las áreas de productos básicos.
- Se establece la estandarización del proceso de gestión de proveedores e implementación de controles rigurosos para gestionar la base de datos de proveedores y las transacciones dentro de los sistemas de adquisiciones.
- Se realizará la revisión periódica del desempeño del contrato y del desempeño del proveedor a través de reuniones estructuradas conjuntas e inclusivas de servicios para mejorar la producción, el ahorro y el conocimiento, y para reducir el riesgo.

4.3.1.5. Constitución de la empresa. La empresa estará constituida bajo la razón social Camolthy S.A., es decir se establecerá un tipo de sociedad anónima, la

cual se encuentra regulada con base a la Ley de Compañías (1999), que en su artículo 143 establece lo siguiente:

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas (p. 44).

Se establece este tipo de compañía, considerando que este tipo de compañías a diferencia de las compañías de responsabilidad limitada son más abiertas, permiten la participación de dos o más socios como es el caso del presente proyecto en el que intervendrán dos socios en la constitución de la compañía, quienes invertirán el capital mínimo de \$800 para la constitución de la empresa.

4.3.2. Organigrama. Se trabajará con un tipo de organigrama vertical, el cual facilitará el desarrollo de los procesos de control dentro de la empresa. A través de este tipo de estructura organizacional se podrá establecer diferentes niveles jerárquicos lo que permitirá llevar a cabo el respectivo seguimiento de las áreas que integrarán la empresa.

En este caso, la empresa contará con el área de planta donde se realizarán las actividades de producción, y el área de calidad en la cual se realizará el control correspondiente a fin de garantizar que el producto cumpla con los estándares establecidos. En cuanto al departamento contable, no se creará un departamento fijo, puesto que se contratará servicios eventuales de un contador externo según el esquema que se presenta a continuación:

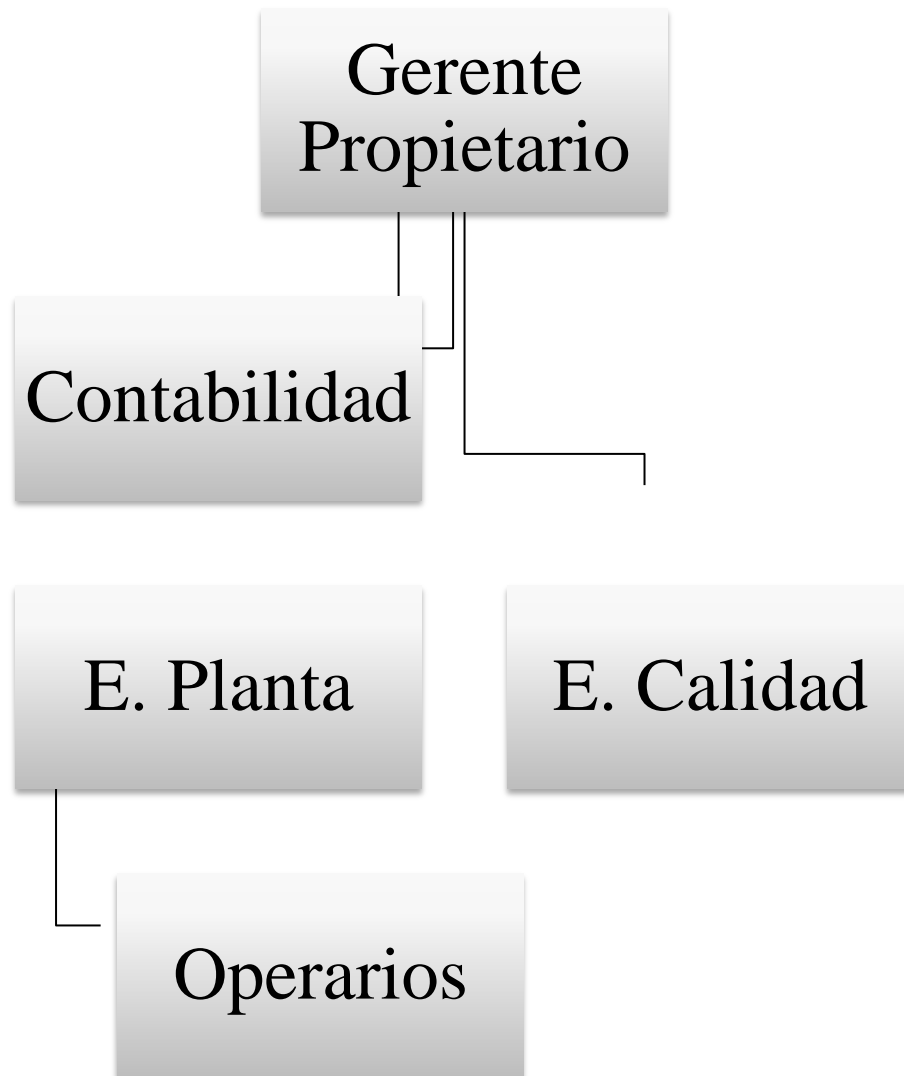


Figura 26. Organigrama

Se presenta a continuación el profesiograma de cargos

4.3.3. Funciones del talento humano

4.3.3.1. Profesiograma de cargos.

Tabla 35

Profesiograma Gerente Propietario

Nombre del puesto:	Gerente General		
Identificación del puesto			
Departamento:	Dirección		
Persona de la que depende:	Ninguna		
Departamentos que dependen de él:	Director de Planta, Director de Calidad, Operarios, Contador		
Descripción del puesto de trabajo			
Planificar, organizar, desarrollar estrategias, controlar y gestionar los diferentes departamentos que conforman la empresa.			
Obligaciones y responsabilidades			
* Realizar actividades de organización, planificación y control de las actividades que se llevan a cabo en la empresa.			
* Gestionar las actividades de compra de insumos, marketing y venta del producto.			
* Gestionar el Talento Humano de la empresa, tanto a nivel de control, evaluación y procesos de contratación.			
Remuneración			
La aplicable según la tabla sectorial vigente.			
Horarios			
* Tiempo completo.			
* Ubicación: Parroquia Posorja.			
* Disponibilidad y movilidad geográfica.			
<hr/>			
Requisitos profesionales	1	2	3
Formación en Gestión empresarial o áreas afines	X		
Experiencia en cargos similares	X		
Habilidades: Liderazgo, conocimiento del mercado, creativo/a, dinámico/a.	X		
Aptitudes necesarias: Manejo del inglés, capacidad de organización, capacidad de resolución de problemas, capacidad de dirección.	X		
Rasgos de personalidad			
Comportamiento: Responsable, respetuoso, organizado, muestra iniciativa.	X		
Presentación: Buena presencia.		X	
Sociabilidad: Cooperador, sociable, trabaja en equipo.		X	
1: Alto			
2: Medio			
3: Bajo			

Tabla 36
Profesiograma Encargado de Planta

Nombre del puesto:	Encargado de Planta		
Identificación del puesto			
Departamento:	Producción		
Persona de la que depende:	Gerente Propietario		
Departamentos que dependen de él:	Operarios		
Descripción del puesto de trabajo			
Planificar y controlar los procesos de producción, establecer mecanismos para optimizar la producción, proporcionar la dirección necesaria a los operarios para el desarrollo de las actividades de producción.			
Obligaciones y responsabilidades			
* Gestionar los recursos que se requerirán para la producción.			
* Gestionar las actividades de abastecimiento de insumos, almacenamiento y producción.			
* Controlar el desempeño de los operarios.			
* Establecer las directrices para desarrollar el proceso de producción.			
Remuneración			
La aplicable según la tabla sectorial vigente.			
Horarios			
* Ocho horas laborales según lo establecido por la ley (08:00 am - 17:00 pm).			
* Ubicación: Parroquia Posorja.			
* Disponibilidad y movilidad geográfica.			
Requisitos profesionales			
	1	2	3
Formación en Ingeniería en Alimentos	X		
Experiencia en cargos similares	X		
Habilidades: Liderazgo, conocimiento del mercado, creativo/a, dinámico/a.	X		
Aptitudes necesarias: Capacidad de organización, capacidad de resolución de problemas, capacidad de dirección.	X		
Rasgos de personalidad			
Comportamiento: Responsable, respetuoso, organizado, muestra iniciativa.	X		
Presentación: Buena presencia.			X
Sociabilidad: Cooperador, sociable, trabaja en equipo.	X		
1: Alto			
2: Medio			
3: Bajo			

Tabla 37
Profesiograma Encargado de Calidad

Nombre del puesto:	Encargado de Calidad		
Identificación del puesto			
Departamento:	Calidad		
Persona de la que depende:	Gerente Propietario		
Departamentos que dependen de él:	Ninguno		
Descripción del puesto de trabajo			
Controlar el cumplimiento de los estándares de calidad durante el proceso de producción y del producto final.			
Obligaciones y responsabilidades			
* Evaluar la calidad de los insumos requeridos para la producción.			
* Evaluar la calidad del producto final.			
* Planifica, mide, analiza e informa sobre la calidad.			
* Apoyar al departamento de producción en la mejora diaria de la calidad de los productos.			
Remuneración			
La aplicable según la tabla sectorial vigente.			
Horarios			
* Ocho horas laborales según lo establecido por la ley (08:00 am - 17:00 pm).			
* Ubicación: Parroquia Posorja.			
* Disponibilidad y movilidad geográfica.			
Requisitos profesionales			
	1	2	3
Formación en Ingeniería en Alimentos	X		
Experiencia en cargos similares	X		
Habilidades: Liderazgo, conocimiento del mercado, creativo/a, dinámico/a.	X		
Aptitudes necesarias: Capacidad de organización, capacidad de resolución de problemas, capacidad de dirección.	X		
Rasgos de personalidad			
Comportamiento: Responsable, respetuoso, organizado, muestra iniciativa.	X		
Presentación: Buena presencia.			X
Sociabilidad: Cooperador, sociable, trabaja en equipo.	X		
1: Alto			
2: Medio			
3: Bajo			

Tabla 38
Profesiograma Operarios

Nombre del puesto:	Operarios		
Identificación del puesto			
Departamento:	Producción		
Persona de la que depende:	Gerente Propietario, Encargado de Planta		
Departamentos que dependen de él:	Ninguno		
Descripción del puesto de trabajo			
Desempeñar las actividades de producción de la harina.			
Obligaciones y responsabilidades			
* Ejecutar las tareas correspondientes al proceso de producción de la harina.			
* Recibir los insumos y verificar que estos se encuentren en buen estado.			
* Operar la maquinaria y equipos empleados en la transformación del producto.			
* Realizar el empaquetado del producto.			
Remuneración			
La aplicable según la tabla sectorial vigente.			
Horarios			
* Ocho horas laborales según lo establecido por la ley (08:00 am - 17:00 pm).			
* Ubicación: Parroquia Posorja.			
* Disponibilidad y movilidad geográfica.			
Requisitos profesionales			
	1	2	3
Formación en Ingeniería en Alimentos			X
Experiencia en cargos similares		X	
Habilidades: Liderazgo, conocimiento del mercado, creativo/a, dinámico/a.		X	
Aptitudes necesarias: Capacidad de organización, capacidad de resolución de problemas, capacidad de dirección.			X
Rasgos de personalidad			
Comportamiento: Responsable, respetuoso, organizado, muestra iniciativa.	X		
Presentación: Buena presencia.			X
Sociabilidad: Cooperador, sociable, trabaja en equipo.	X		
1: Alto			
2: Medio			
3: Bajo			

Tabla 39
Profesiograma Contador

Nombre del puesto:	Contador		
Identificación del puesto			
Departamento:	Contable/Financiero		
Persona de la que depende:	Gerente Propietario		
Departamentos que dependen de él:	Ninguno		
Descripción del puesto de trabajo			
Llevar a cabo el registro contable y financiero de la empresa.			
Obligaciones y responsabilidades			
* Realizar los registros de la información contable, balances y flujo de efectivo.			
* Elaborar la planificación financiera.			
* Realizar declaraciones tributarias.			
Remuneración			
La aplicable según la tabla sectorial vigente.			
Horarios			
* Servicios externos (contratación por horas).			
* Ubicación: Parroquia Posorja.			
* Disponibilidad y movilidad geográfica.			
<hr/>			
Requisitos profesionales	1	2	3
Formación en CPA	X		
Experiencia en cargos similares	X		
Habilidades: Liderazgo, conocimiento del mercado, creativo/a, dinámico/a.			X
Aptitudes necesarias: Capacidad de organización, capacidad de resolución de problemas, capacidad de dirección.			X
Rasgos de personalidad			
Comportamiento: Responsable, respetuoso, organizado, muestra iniciativa.	X		
Presentación: Buena presencia.			X
Sociabilidad: Cooperador, sociable, trabaja en equipo.			X
<hr/>			
1: Alto			
2: Medio			
3: Bajo			
<hr/>			

4.3.3.2. Rol de pagos. A continuación, se procede a establecer el rol de pagos para el personal de la empresa, en el cual se consideran los beneficios establecidos por la ley:

Tabla 40
Rol de pagos

Cargo	Sueldo / mes	Sueldo / año	Comisiones / año	Sueldos y salarios		Vacaciones / año	Fondo de Reserva / año	Aporte Patronal / año	Gasto / año
				13ro Sueldo / año	14to Sueldo / año				
Gerente Propietario	800.00	9,600.00	0.00	800.00	354.00	400.00	800.00	1,070.40	13,024.40
Encargado de Planta	500.00	6,000.00	0.00	500.00	354.00	250.00	500.00	669.00	8,273.00
Encargado de Calidad	500.00	6,000.00	0.00	500.00	354.00	250.00	500.00	669.00	8,273.00
Operario 1	400.00	4,800.00	0.00	400.00	354.00	200.00	400.00	535.20	6,689.20
Operario 2	400.00	4,800.00	0.00	400.00	354.00	200.00	400.00	535.20	6,689.20
Total	2,600.00	31,200.00	0.00	2,600.00	2,124.00	1,300.00	2,600.00	3,478.80	43,302.80

4.3.3.3. Proceso de contratación de personal. Para llevar a cabo el reclutamiento del nuevo personal se hará uso de diferentes medios a través de los cuales se dará a conocer a los residentes de la parroquia Posorja, sobre los diferentes puestos de trabajo que se encuentran vacantes en la empresa Camolthy S.A., debido al alcance y costos se trabajará con los siguientes medios:

Tabla 41

Medios seleccionados para el reclutamiento de personal

Medio	Costo
Publicación en redes sociales	
Instagram	\$ 30.00
Facebook	\$ 50.00
Publicación en clasificados	
Diario El Universo (clasificados B/N 2,9 cm x 6,88 cm)	\$ 77.00

4.3.3.3.1. Reclutamiento.

- **Objetivo:** Desarrollar un eficiente y transparente proceso de reclutamiento de personal a fin de que la empresa Camolthy S.A., cuente con talento humano idóneo y capacitado para desempeñar las responsabilidades asignadas a su cargo.
- **Alcance:** El proceso de reclutamiento iniciará en el momento en el que el Gerente Propietario solicite talento humano para cubrir o reemplazar las plazas vacantes en la empresa Camolthy S.A.
- **Diagrama de proceso:**

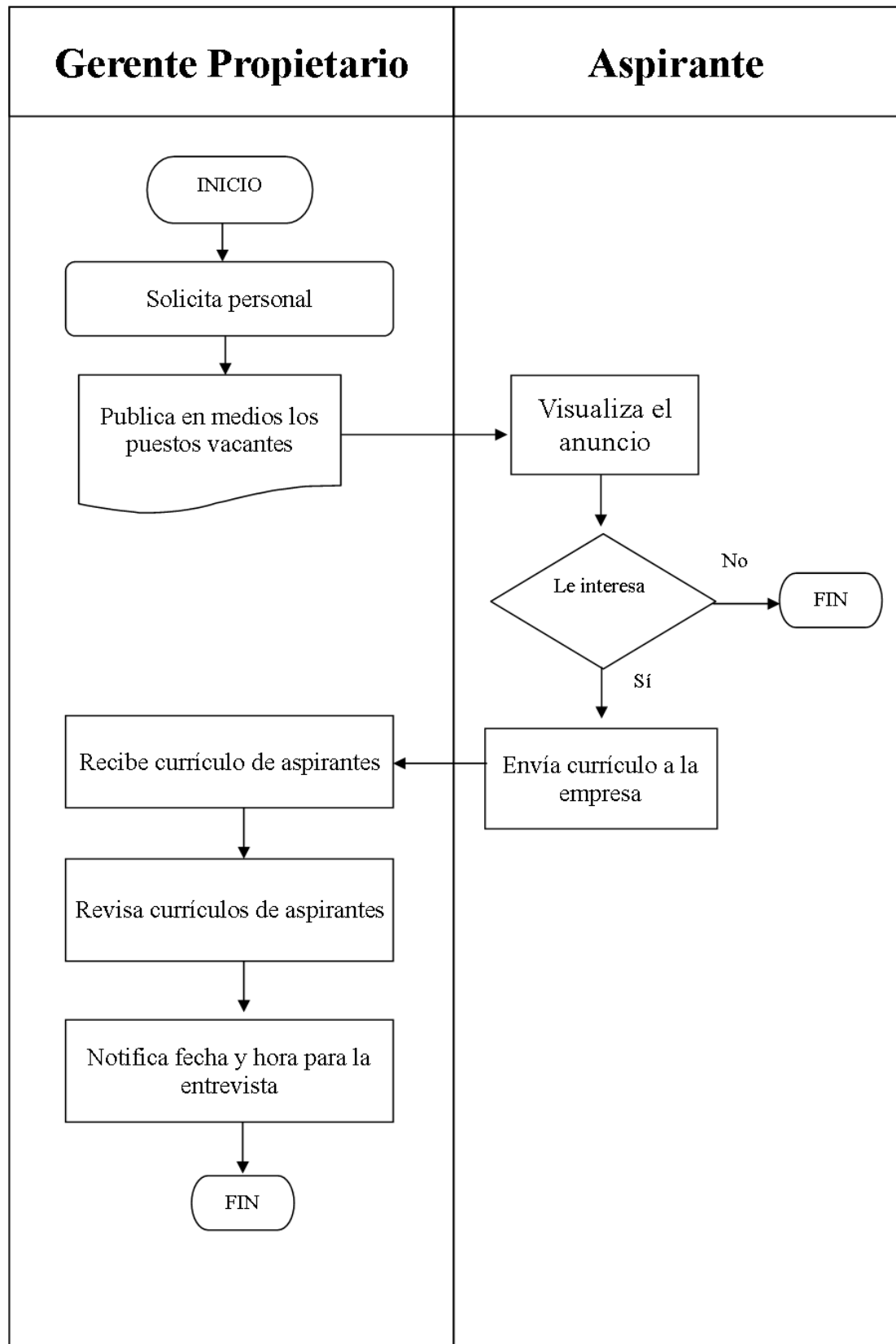


Figura 27. Diagrama de reclutamiento

- Políticas del procedimiento:
 - Se busca reclutar personal que resida de forma permanente en la parroquia Posorja para garantizar la disponibilidad de horario.
 - Se garantizará la igualdad de oportunidades para los postulantes a los diferentes cargos.
 - La información presentada en los currículums vitae de los aspirantes deberá estar actualizada y ser verificada al momento de la recepción.
 - No se aceptarán carpetas de personas que no cumplan con los requisitos específicos del cargo.
 - Se garantiza la revisión de todas las carpetas que cumplan con los requisitos específicos del cargo, evitando preferencias sobre participantes por factores personales.

4.3.3.3.2. Selección.

- Objetivo: Identificar y seleccionar a aquellos postulantes que tienen los conocimientos, habilidades y capacidades necesarios para completar con éxito el trabajo dispuesto por la empresa Camolthy S.A.
- Alcance: El proceso de selección iniciará cuando se hayan receptado las carpetas suficientes para analizar al personal idóneo para cada puesto vacante en la empresa.
- Diagrama de proceso:

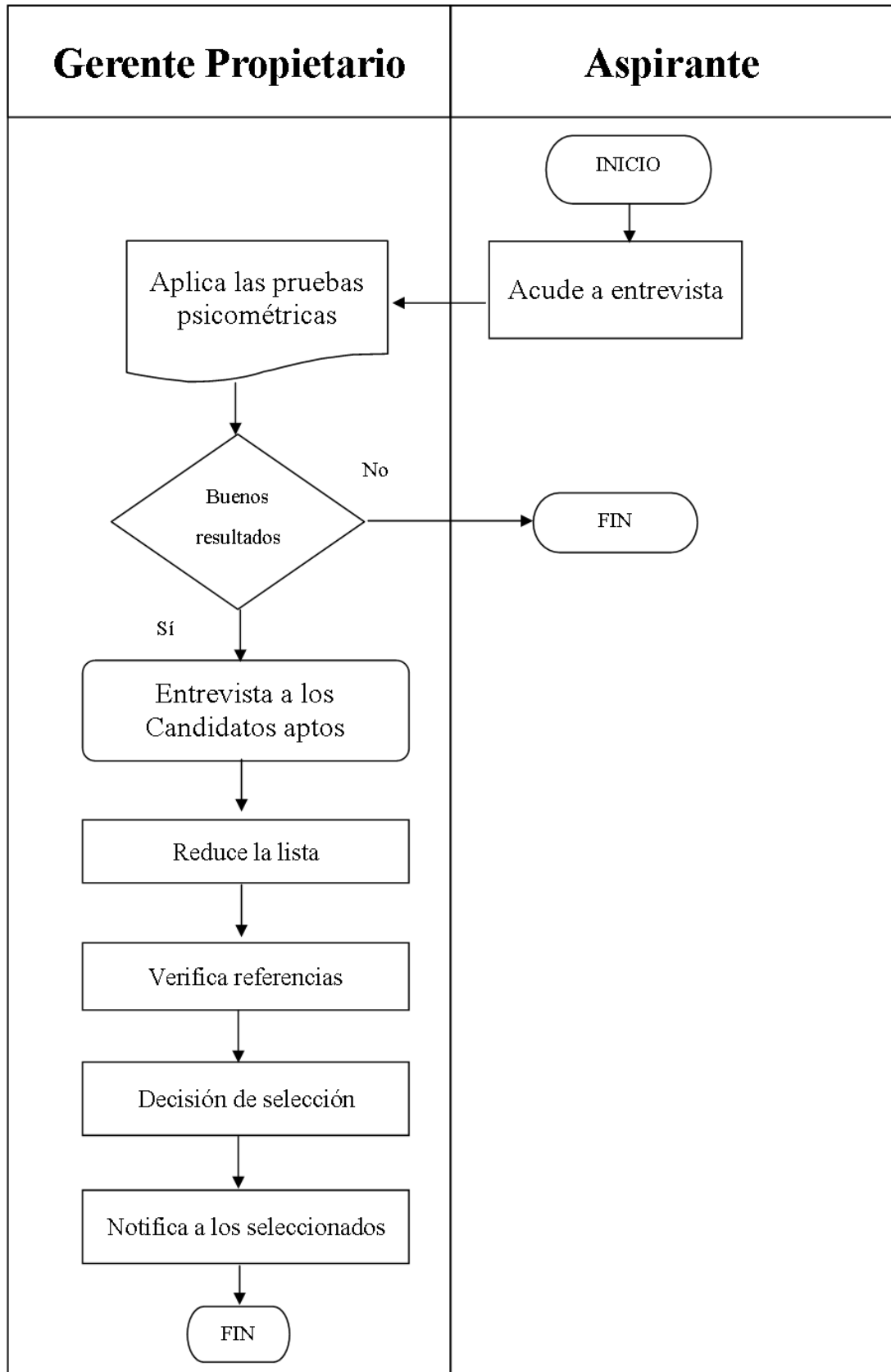


Figura 28. Diagrama de selección

- Políticas del procedimiento:
 - Se deberá documentar el proceso de selección realizado a fin de presentar informes correspondientes.
 - Se deberá contar con alternativas en caso de que se susciten imprevistos que deriven del reemplazo de los aspirantes seleccionados.
 - Se deberá otorgar la información específica sobre los aspectos asociados al puesto de trabajo, remuneraciones y horarios.
 - Se deberá verificar las referencias y antecedentes establecidos por los postulantes.
 - Además de la entrevista personal, se deberán aplicar pruebas psicométricas para garantizar la selección del personal más calificado para cada puesto.

4.3.3.3.3. *Contratación.*

- Objetivo: Emplear al personal idóneo que presente las mejores condiciones a nivel profesional y personal para desempeñar las responsabilidades designadas por la empresa Camolthy S.A.
- Alcance: El procedimiento de contratación se iniciará 24 horas después de haber seleccionado al personal idóneo para los cargos vacantes. Previo al proceso se deberá notificar y obtener la confirmación de los aspirantes seleccionados en el proceso previo.
- Diagrama de proceso:

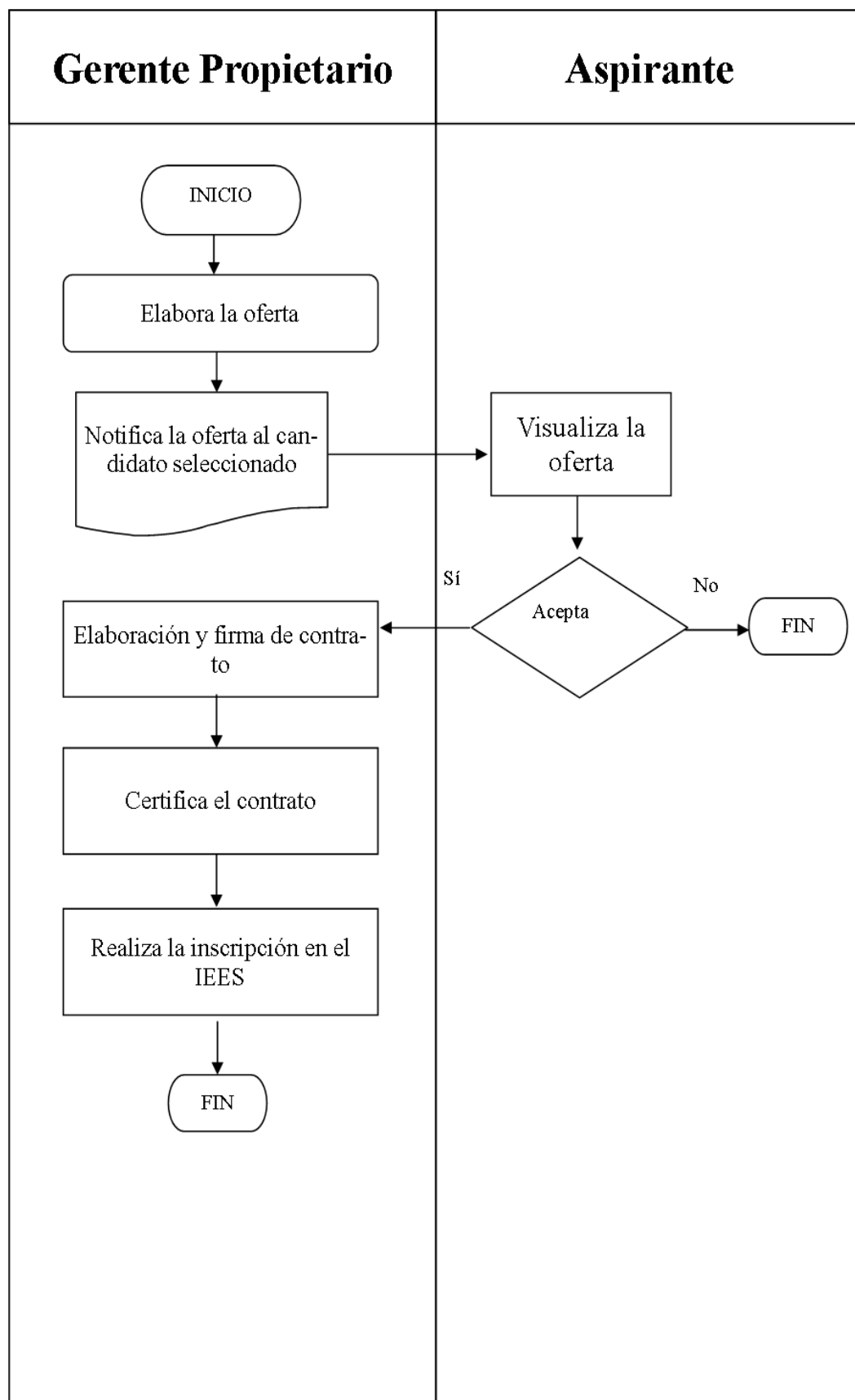


Figura 29. Diagrama de contratación

- Políticas del procedimiento:
 - La información manejada durante el proceso de contratación se conservará de manera confidencial.
 - En caso de que un aspirante seleccionado desista del proceso, se seleccionará a partir de los registros alternativos realizados durante el proceso de selección.
 - La elaboración del contrato se realizará con base a las disposiciones y especificaciones establecidas en la legislación laboral vigente.
 - En caso de no tener respuesta del aspirante luego de 5 días de realizada la propuesta, la empresa retirará la oferta.

4.3.3.3.4. *Introducción.*

- Objetivo: Desarrollar una relación entre la empresa y el nuevo empleado contribuyendo a que se sienta parte de la empresa lo más rápido posible.
- Alcance: Debido al tamaño de la empresa, se aplicará un tipo de introducción informal, a través de la cual el Gerente propietario una introducción al nuevo participante sobre el trabajo y la organización; por lo tanto, el programa de inducción no durará más de 4 horas.
- Diagrama de proceso:

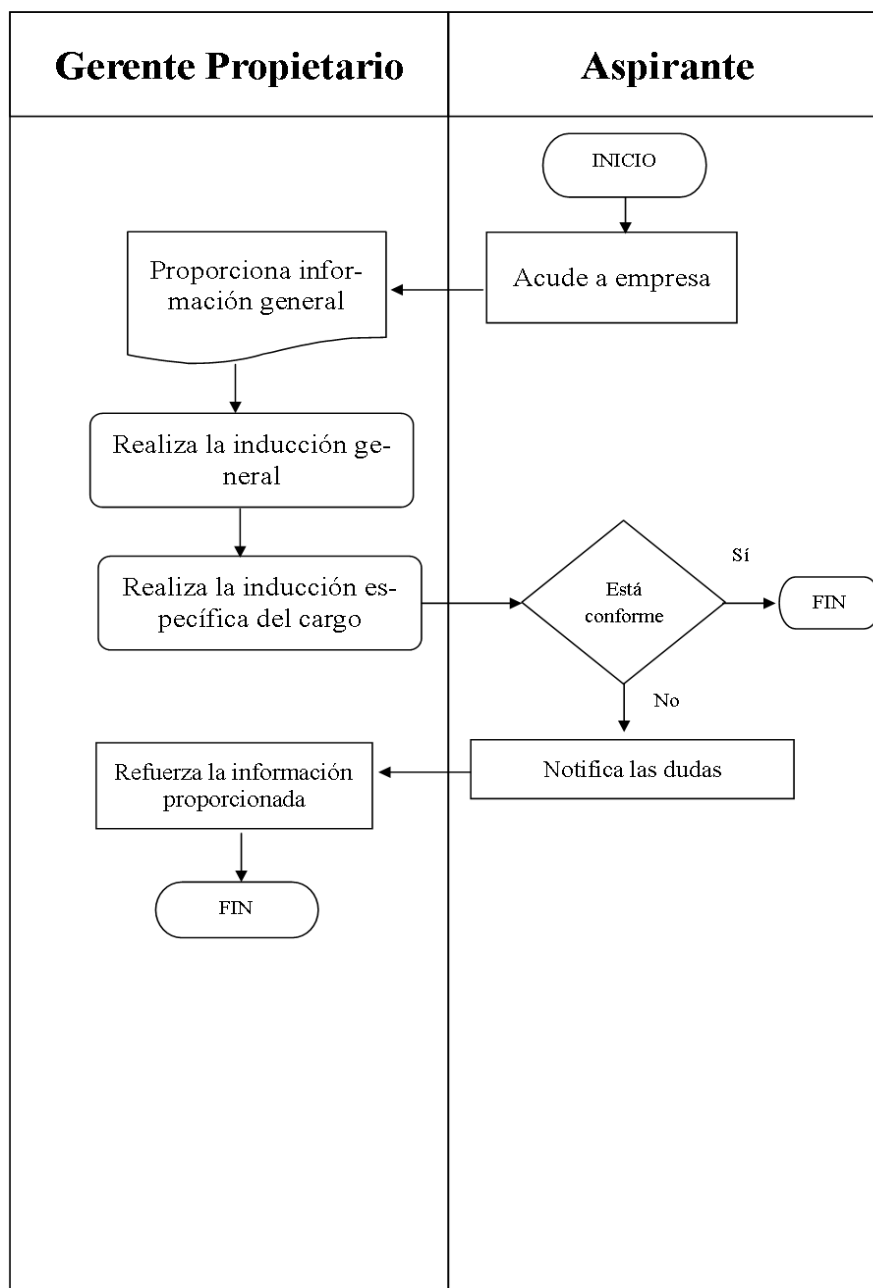


Figura 30. Diagrama de introducción

- Políticas del procedimiento:
 - El procedimiento de introducción no se extenderá más de cuatro horas.
 - Se deberá realizar la introducción a todos los cargos de la empresa.
 - Se deberá garantizar la capacitación en aspectos de seguridad y salud laboral.

4.4. Estudio Legal

En el presente apartado se definirán los aspectos legales que se deberán considerar previo a la creación de la empresa productora y comercializadora de harina de camote en la parroquia Posorja. En este caso, se definen los aspectos referentes a la constitución de la empresa, es decir los aspectos para establecer una compañía anónima, la cual ha sido la modalidad seleccionada para el desarrollo del presente proyecto.

Los sub apartados que se presentan en la presente sección, proporcionarán el direccionamiento que se deberá seguir para la creación de la empresa bajo lo dispuesto por la ley y las entidades reguladoras. Cabe destacar que los aspectos que se detallan corresponden a la constitución según el tipo de empresa, trámites legales o de apertura y los requisitos tributarios.

4.4.3. Tipo de empresa. El tipo de empresa estará constituida bajo la razón social Camolthy S.A., es decir se establecerá un tipo de sociedad anónima, la cual se encuentra regulada con base a la Ley de Compañías (1999), que en su artículo 143 establece lo siguiente:

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas (p. 44).

En este caso, se determina que la empresa Camolthy S.A., se establecerá como una micro empresa dentro de la industria procesadora de alimentos, considerando que el personal ocupado no excederá el rango de una a nueve personas. Para el funcionamiento de la empresa se contará con un total de seis personas, entre las que

se encuentra el Gerente Propietario, un Encargado de Planta, un Encargado de calidad y tres operarios. Otro de los factores que determinan esta clasificación se basa en el total de activos, en este caso la empresa prevé invertir un monto total de \$19,917 dólares en activos fijos y proyecta obtener un margen de ventas anuales menores a \$100,000 considerando que únicamente se abastecerá al mercado de la parroquia Posorja.

4.4.4. Trámites legales o de apertura. En cuanto a los requisitos legales, se considerarán permisos municipales, tramites de notificación sanitaria, trámites correspondientes al registro de marca, trámites correspondientes al permiso de bomberos, los cuales la empresa deberá poseer para obtener el permiso necesario para desempeñar sus funciones:

Tabla 42
Trámites legales o de apertura

Entidad regulatoria	Tipo de trámite	Documentación	Costos
GAD de Posorja	Patente municipal	* Certificado provisional o definitivo emitido por el Cuerpo de Bomberos. * Escritura de constitución. * Formulario "solicitud para registro de patente municipal para personas jurídicas". * Copia a color de cédula de identidad y certificado de votación.	\$107.90
Benemérito Cuerpo de Bomberos	Permiso de bomberos	* Copia a color de cédula de identidad y certificado de votación. * Copia actualizada del RUC. * Copia de pago de planilla de agua. * Documento correspondiente al plan de emergencia y evacuación. * Copia de uso de suelo. * Declaración de la norma técnica nacional bajo la cual se elaboró el producto.	\$162.41
Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria	Notificación Sanitaria	* Descripción e interpretación del código de lote. * Especificaciones físicas y químicas del material de envase.	\$150.00
SENADI	Registro de marca	* Descripción general del proceso de elaboración del producto Gestionar registro a través de la página https://www.derechosintelectuales.gob.ec/	\$210.00

Se detallan los requerimientos que exige el permiso de los Bomberos, estos con relación al espacio se detallan a continuación:

4.4.4.3. Hasta 100 m² de área.

- Extintor de 10 lbs. de polvo químico seco PQS (ABC), uno por cada 50 m², debe de instalarse a una altura de 1.53 mts. del piso al soporte, debidamente señalizados ya sea del tipo reflectivo o foto luminiscente.
- Lámparas de emergencia, estarán ubicadas en todas las vías de evacuación y puertas de salida.
- Instalaciones eléctricas en buen estado.
- Apertura de las puertas en sentido de la evacuación es decir de adentro hacia afuera, se prohíbe la implementación de cualquier dispositivo de cierre que impida el ingreso o egreso de personas.

4.4.4.4. De 101 a 499 m² de área.

- Extintor de 10 lbs. de polvo químico seco PQS (ABC), uno por cada 50 m² debe de instalarse a una altura de 1.53 mts. del piso al soporte, debidamente señalizados ya sea del tipo reflectivo o foto luminiscente.
- Lámparas de emergencia, estarán ubicadas en todas las vías de evacuación y puertas de salida.
- Instalaciones eléctricas en buen estado.
- Sistema de detección de humo con panel centralizado (no a batería ni pila).
- Letreros de evacuación “SALIDA”, fondo verde con letras blancas en formato de 30 cm x 20 cm en vías de evacuación puede ser tipo reflectivo o foto luminiscente.

- Letrero de “SALIDA” de tipo luminoso constante a batería o foto luminiscente en la parte superior de la puerta principal y alterna.
- Apertura de las puertas en sentido de la evacuación es decir de adentro hacia afuera, se prohíbe la implementación de cualquier dispositivo de cierre que impida el ingreso o egreso de personas.
- Puerta de emergencia debidamente señalizada con letrero de “SALIDA” de tipo luminoso constante a batería o foto luminiscente.
- Escaleras de emergencia en caso de ser requeridas.

4.4.4.5. De 500 m2 en adelante.

- Extintor de 10 lbs. de polvo químico seco PQS (ABC), uno por cada 50 m2 debe de instalarse a una altura de 1.53 mts. del piso al soporte, debidamente señalizados ya sea del tipo reflectivo o foto luminiscente.
- Lámparas de emergencia, estarán ubicadas en todas las vías de evacuación y puertas de salida.
- Instalaciones eléctricas en buen estado.
- Sistema de detección de humo con panel centralizado (no a batería ni pila)
- Letreros de evacuación “Salida”, fondo verde con letras blancas en formato de 30 cm x 20 cm en vías de evacuación puede ser tipo reflectivo o foto luminiscente.
- Letrero de “Salida” de tipo luminoso constante a batería o foto luminiscente en la parte superior de la puerta principal y alterna.

- Apertura de las puertas en sentido de la evacuación es decir de adentro hacia afuera, se prohíbe la implementación de cualquier dispositivo de cierre que impida el ingreso o egreso de personas.
- Sistema hidráulico.
- Puertas de emergencia debidamente señalizada con letrero de “salida” de tipo luminoso constante a batería o foto luminiscente.
- Escaleras de emergencia en caso de ser requeridas.
- Estos requisitos estarán sujetos a la revisión y ampliación de los mismos por disposición del benemérito cuerpo de bomberos de Guayaquil y a su aprobación respectiva, considerando el riesgo que envuelva la actividad y /o productos almacenados.

4.4.5. Requisitos tributarios. En el siguiente apartado se describen los requisitos que el representante de la empresa Camolthy S.A., deberá cumplir para solicitar el RUC, el cual constituye un requisito necesario para el funcionamiento del negocio. En este caso, el trámite se realizará en una de las agencias de esta entidad ubicada en la ciudad de Guayaquil, considerando que actualmente esta entidad no posee agencias en la parroquia de Posorja.

Tabla 43
Requisitos tributarios

Entidad regulatoria	Tipo de trámite	Documentación
SRI	Obtención del RUC	<ul style="list-style-type: none"> * Presentar los formularios RUC01-A y RUC01-B, firmados por el representante legal o apoderado. * Presentar original y copia a color de la cédula y certificado de votación vigente de cada uno de los socios. * Presentar original y copia de la escritura de constitución y de los nombramientos. * De ser el caso, presentar una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite.

4.5. Conclusiones

A través del estudio de mercado fue posible identificar que en la actualidad el mercado de harinas en la parroquia de Posorja se concentra principalmente hacia la comercialización de harinas tradicionales; en este caso, a través de la investigación se identificó la problemática de estudio determinada por el bajo nivel de conocimiento por parte de los consumidores de la parroquia sobre harinas vegetales. Sin embargo, a través del estudio realizado se identificó un alto nivel de aceptación por parte de los consumidores hacia la potencial comercialización de una harina de camote en la parroquia.

Una vez desarrollado el estudio de mercado se procedió a elaborar el estudio técnico, mediante el cual se definieron los costos con los que deberá incurrir la empresa Camolthy S.A., en este punto se realizó cotizaciones con tres proveedores a fin de seleccionar al proveedor que ofrezca los precios más competitivos. En este caso, se incluyeron costos de tecnología para el desarrollo del producto, costos para insumos requeridos y costos para la adquisición de máquinas y equipos.

Por otra parte, el estudio realizado permitió identificar características del mercado, con lo cual fue posible determinar la potencial demanda a partir de la población de la parroquia Posorja y el nivel de aceptación del producto (84%). Cabe destacar que para llevar a cabo el estudio se siguió los pasos establecidos en la metodología del proyecto, con lo cual fue posible obtener la información necesaria para la formulación de la propuesta.

Finalmente, para validar la pre factibilidad del proyecto y con base a los costos establecidos en el estudio técnico y los gastos administrativos se desarrolla el estudio financiero y económico, con lo cual es posible determinar la conveniencia de la

implementación del proyecto orientado a la creación de una microempresa productora de harina de camote en la parroquia Posorja.

4.6. Recomendaciones

En cuanto a las recomendaciones, se determinan las siguientes con base a lo que se espera mantener y lograr a futuro:

- Será recomendable que la empresa desarrolle investigaciones de mercados en otras ciudades de la provincia y del Ecuador para lograr con esto determinar la factibilidad de ingresar la harina de camote a estos mercados, permitiéndole de esta manera lograr un crecimiento sostenido a largo plazo conforme introduce este nuevo producto.
- Es necesario que a futuro se actualicen las maquinarias y equipos en general con los que se gestiona el proceso productivo de la harina de camote, esto principalmente para optimizar y automatizar mucho más los procesos que se han abarcado desde el inicio de las operaciones de esta organización, siendo con esto posible reducir los costes productivos.
- Es fundamental que se definan y enlisten todos los recursos a requerirse para este tipo de emprendimiento, información que servirá de referencia para futuros proyectos de contexto similar desarrollados por otros autores (estudiantes, emprendedores, etc.) por lo que se considera necesario a su vez que toda la información se describa de forma clara y precisa.
- Se recomienda la ejecución de constantes estrategias de marketing mediante las cuales se logre potencializar mucho más la imagen de marca de este establecimiento, con esto también se asegurará el gerente del emprendimiento

mantenerse vigente en la mente de sus consumidores, estar en constante competencia y lograr un crecimiento sostenido.

- Se recomienda ampliar la capacidad productiva de la empresa con la finalidad de abaratar costos de modo que permita establecer precios más competitivos en el mercado.

Capítulo V

5. Propuesta

5.3. Título de la Propuesta

Proyecto de prefactibilidad para determinar la rentabilidad financiera en la creación de una microempresa, productora de harina de camote en la Parroquia Posorja.

5.4. Autores de la Propuesta

Los autores de la presente propuesta son Juan Carlos Macías Zambrano y María Gabriela Tomalá Montiel.

5.5. Área que cubre la Propuesta

La propuesta será llevada a cabo geográficamente dentro de la parroquia rural de Posorja del cantón Guayaquil, particularmente en el área industrial que se encuentra ubicado al ingresar a la parroquia como tal, de esta manera logrará estar dentro de la zona en la que se concentran empresas e industrias, siendo un aspecto favorable en el proceso de negociaciones con los proveedores, así como gestionar las acciones correspondientes a la distribución del producto entre el mercado y los canales previamente descritos dentro del documento.

Cabe mencionar que esta microempresa al desarrollarse dentro de la industria alimenticia, con base a las acciones estratégicas que se efectúen, así como el adecuado aprovisionamiento, garantizará que goce de un adecuado rendimiento en materia económica, es decir rentabilidad, lo que se determinará puntualmente dentro de los apartados posteriores que se presente en este capítulo con el desarrollo y comercialización de la harina de camote bajo la marca “Camolthy”, dentro del mercado guayaquileño.

5.6. Fecha de Presentación

El proyecto se inició con la investigación de mercado, con lo cual se determinó la demanda y aceptación del producto dentro del mercado objetivo investigativo para determinar efectivamente la demanda y aceptación del producto dentro del mercado establecido a finales del año 2019, por lo que a lo largo de este tiempo a la fecha actual (2020), aún se han ido complementando aspectos necesarios para que el producto “Camolthy”, empiece a comercializarse una vez abarcada toda la parte de la rentabilidad del mismo.

5.7. Fecha de Terminación

En lo que respecta al periodo de culminación de la puesta en práctica del proyecto, se determina que esté listo en relación a la fecha de presentación del proyecto como tal, el mismo que dependerá de los tiempos establecidos por la universidad.

5.8. Duración del Proyecto

El proyecto aproximadamente ha durado siete meses, tiempo en el cual se ha abarcado desde la estructuración de la investigación y antecedentes, conocimiento teórico de aspectos relacionados al mismo, desarrollo del estudio de mercado, análisis administrativo, técnico y financiero para disponer de información relevante con relación al desarrollo del nuevo producto “Camolthy”.

En el siguiente apartado, se procede a presentar el cronograma de actividades que se han venido desarrollando como parte del proceso de desarrollo de la tesis, revisiones y correcciones como tal del proyecto:

5.9. Participantes del Proyecto

Como participantes del proyecto se consideran en primer lugar a los socios fundadores de la microempresa: María Gabriela Tomalá y Juan Carlos Macías. Además, dentro de esta categoría se consideran a los proveedores de camote y otros insumos necesarios para la producción de la harina Camolthy, así como también los de hacer llegar el producto hasta el consumidor final.

1. Desarrollan el proyecto.
2. Asesoría para la elaboración del proyecto: universidad, otros asesores.
3. Proveedores: enunciarlos.
4. Intermediario: cadena de suministro.

5.10. Objetivo General de la Propuesta

Analizar la viabilidad del proyecto para la implementación de la microempresa Camolthy S.A. a través de un estudio financiero y económico.

5.11. Objetivos Específicos

- Determinar la inversión inicial que se requerirá para la microempresa “Camolthy S.A.”
- Identificar lo concerniente a los costos fijos y costos variables que se requerirán para la producción de la harina de camote.
- Establecer los gastos e ingresos en los que incurrirá la empresa “Camolthy S.A.”.
- Proyectar a cinco años los estados financieros para la microempresa.
- Calcular el TIR y VAN para la identificación de la viabilidad del proyecto en la comercialización de la harina de camote.

5.12. Beneficiarios Directos

Los principales beneficiarios de la implementación de la microempresa serán los socios propietarios quienes obtendrán beneficios económicos de la actividad comercial que pretenden realizar. Por otra parte, se ingresan en la categoría de beneficiarios directos los consumidores de la parroquia de Posorja, puesto que contarán con una oferta de harinas saludables más amplia a que actualmente se encuentra en el mercado, en este caso se destacan los beneficios nutricionales de la harina de camote debido a sus componentes principales.

Proveedores: Los proveedores de los insumos como por ejemplo los empaques, maquinarias, equipos de productos, entre otros elementos esenciales para la elaboración de la harina de camote, se verán beneficiados al adquirírseles estos insumos como tal.

Colaboradores: La empresa al iniciar con sus actividades comerciales, y con la venta de la harina de camote, podrán asegurar sus puestos de trabajo a largo plazo, y en aquellos periodos en los que se incrementen o existen ventas mayores, ofrecerles incentivos adicionales.

Tiendas al detalle son para exponer el producto ganan un costo: Las tiendas detallistas se verán beneficiadas al incrementar la oferta de sus productos, con lo cual podrá ofrecerles a clientes con necesidades diversas esta alternativa de harina que cuenta con beneficios adicionales por sus nutrientes y sobre todo porque puede ser consumido por todas las personas sin que se vean afectadas por el gluten.

Tiendas de barrio son para exponer el producto ganan un costo: Al igual que las tiendas al detalle, la harina de camote se expondrá a la venta en estos canales, donde se buscará incentivar su consumo, lo que a su vez le generará mayor rentabilidad tanto al tendero, como a la empresa como tal.

Clientes finales que utilizan el producto: Se determinan como beneficiarios directos a los clientes finales, dado a que obtendrán una alternativa de harina libre de gluten, que, si bien podrá ser consumida sin restricción, aquellas personas que sufren de celiacía la podrán obtener y disfrutar sin ningún inconveniente.

5.13. Beneficiarios Indirectos

Como parte de los beneficiarios indirectos se encuentran los productores y proveedores de camote, puesto que las actividades industriales que pretende realizar la empresa Calmolthy incidirán en un incremento en la demanda de este tipo de insumos, beneficiando a los pequeños productores. Por otra parte, se considera como beneficiarios indirectos a los intermediarios (tiendas de barrio, supermercados) puesto que podrán ampliar su oferta de productos en la categoría de harinas.

Se describen a continuación brevemente los beneficiarios indirectos:

Productores de camote: Se consideran beneficiarios indirectos dado a que estos se los comprará la materia prima para poder dar inicio con la producción de la harina de camote.

Comunidad: Será la población que adquiera el producto como tal, para utilizarlo dentro de la preparación de alimentos varios en sus hogares o negocios.

Gobierno: El gobierno se beneficiará de este tipo de emprendimiento, dado a que se crearán fuentes de trabajos directos e indirectos, el pago de impuestos, así como la posible comercialización del producto en otros mercados incidirá en que se generen ingresos adicionales que contribuyan a la economía del país.

5.14. Impacto de la Propuesta

Se considera que la implementación de la microempresa Calmolthy en la parroquia Posorja generará un impacto positivo puesto que además de contribuir a dinamizar la actividad productiva y comercial en la parroquia, generará plazas de

empleo directas y/o indirectas. Así mismo, contribuirá a satisfacer las necesidades de la población de una mayor oferta de harinas, proveyendo harina saludable con alto contenido nutricional, que podrá ser consumida por personas celiacas, que presenten alguna alergia alimenticia o por consumidores en general que buscan cuidar su salud.

5.15. Descripción de la Propuesta

La propuesta de creación de la microempresa Camolthy surge de la oportunidad identificada mediante el estudio de mercado de proveer a los consumidores de la parroquia Posorja una nueva alternativa en la línea de productos de harina, en este caso mediante la producción de harina elaborada a base de camote. Este producto, a diferencia de las harinas tradicionales posee un alto contenido nutricional y debido a su composición es apta para el consumo de personas que presentan algún tipo de alergia alimenticia.

Así mismo, se identifica la factibilidad de la implementación del proyecto debido al alto nivel de aceptación por parte de los consumidores de la parroquia. En este caso, mediante la implementación de la empresa se pretende contribuir en la dinamización de las actividades productivas y comerciales en la parroquia, puesto que para su funcionamiento se prevé adquirirá un terreno con una dimensión total de 300 m², por lo que además de las actividades directas que realizará la empresa, se requerirán trabajos de adecuación lo que a su vez contribuirá a generar plazas indirectas de empleo.

5.15.3. Costos de producción. En cuanto a los costos a incurrirse en relación a los costos de producción de la empresa según las estimaciones realizadas a partir de los costos directos e indirectos necesarios para la elaboración de la harina de camote en la presentación de 1kg, se considera un costo de producción unitario de \$2.10 y un costo de producción mensual de \$6,851.25 dólares. Por lo tanto, se

presenta en la siguiente tabla a detalle lo que incurrirá en la operación de la microempresa Camolthy:

Tabla 45
Costos de producción

Descripción	Funda 1 KG	Total
Demanda mensual	3,258	3258
Unidades producidas diarias (capacidad de producción)	163	163
Unidades producidas mensuales	3258	3258
Costo producción unitario	\$ 2.10	\$ 2.10
Costo producción unidades producidas	\$ 342.56	\$ 342.56
Costo producción mensual	\$ 6,851.25	\$ 6,851.25
Costo producción anual	\$ 82,215.01	\$ 82,215.01

A nivel de costos de producción, se determina que la empresa producirá un total de 3,258 unidades mensuales, lo que implica una capacidad de producción diaria de 163 unidades. En cuanto a los gastos de manera indirecta a los que incurrirá la microempresa, se detallan a continuación estos, definiendo la cantidad en este caso del software que la empresa demandará para el manejo de inventario, facturación y control de calidad, como se evidencia, serán recursos que no necesariamente tienen relación directa con la producción de la harina de camote:

Tabla 46
Costos indirectos de fabricación

Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Precio Unitario	Total	Por proceso operativo
Software control de inventario	1	Unidad	\$ 32.99	\$ 32.99	\$ 0.39
Software control de calidad	1	Unidad	\$ 110.00	\$ 110.00	\$ 1.31
Software contable y facturación	1	Unidad	\$ 30.00	\$ 30.00	
Total				\$ 142.99	\$ 1.70
Insumos indirectos		Cantidad mensual	Unidad de medida	Costo unitario	Costo total mensual
Cajas X 1 KG	272	Unidad	\$ 0.315	\$ 85.52	
Empaques (polipropileno Biorientado BOPP) 1kg	3,258	Unidad	\$ 0.25	\$ 814.50	
Total de insumos					\$ 900.02

Tabla 47
Costos directos de fabricación

Materia prima	Unidad de medida	Precio	Cantidad 1 día de producción	Total diario	Total Mensual	Total Anual
Camote	Kg	\$ 0.80	200	\$ 160.00	\$3,200.00	\$ 38,400.00
Total			200	\$ 160.00	\$3,200.00	\$ 38,400.00

En este caso, para la producción de la harina de camote Camolthy se requerirá de la adquisición de 200 kg de camote para la producción diaria, además de la adquisición de otros insumos entre los que se incluyen los empaques primarios y empaques secundarios para la distribución del producto a los puntos de venta. Cabe destacar que a partir de los costos directos e indirectos se estimó un costo unitario de fabricación de \$2.10 de lo cual se considera un margen de ganancia del 30% para establecer el PVP, en cuyo caso será de \$3.00 dólares. En este sentido es importante mencionar que el PVP referencial obtenido a partir del estudio de mercado se determinó con base a precios referenciales de la competencia; sin embargo, el producto que se pretende producir incluye un valor agregado a partir del componente nutricional, lo que incrementó su PVP luego del estudio financiero realizado. A continuación, se muestra el detalle de los costos directos e indirectos requeridos para cada fase de la producción:

Tabla 48
Costos directos e indirectos de producción

Procesos	Detalle	Costo mensual de fabricación	Costo diario de fabricación (números de días)	Por unidad producida 1 kg
Proceso de lavado y secado			20	163
Costos directos de fabricación	Depreciación Insumos maquinaria	\$ 19.50	\$ 0.98	\$ 0.006
	Mantenimiento maquinaria	\$ 10.00	\$ 0.50	\$ 0.003
	Servicios Básicos	\$ 55.36	\$ 2.77	\$ 0.017
MOD	Materia prima: Camote 200 kilogramos	\$ 3,200.00	\$ 160.00	\$ 0.982
	Sueldos operarios			
	Encargado de planta	\$ 284.03	\$ 14.20	\$ 0.087
MOI	Encargado de calidad			
	Sueldo del Gerente	\$ 21.56	\$ 1.08	\$ 0.007
	Software inventario	\$ 1.70	\$ 0.09	\$ 0.001
Costos indirectos de fabricación	Software control de calidad			
	Uniforme (Camiseta, gorro, mascarilla, guantes, botas)	\$ 3.65	\$ 0.18	\$ 0.001
Total		\$ 3,595.81	\$ 179.79	\$ 1.104
Proceso de pelado de camote				
Costos directos de fabricación	Depreciación Insumos maquinaria	\$ 13.31	\$ 0.67	\$ 0.004
	Mantenimiento maquinaria	\$ 10.00	\$ 0.50	\$ 0.003
	Servicios Básicos	\$ 55.36	\$ 2.77	\$ 0.017
MOD	Sueldos operarios			
	Encargado de planta	\$ 284.03	\$ 14.20	\$ 0.087
	Encargado de calidad			

Procesos	Detalle	Costo mensual de fabricación	Costo diario de fabricación (números de días)	Por unidad producida 1 kg
MOI	Sueldo del Gerente	\$ 21.56	\$ 1.08	\$ 0.007
	Software inventario	\$ 1.70	\$ 0.09	\$ 0.001
Costos indirectos de fabricación	Software control de calidad			
	Uniforme (Camiseta, gorro, mascarilla, guantes, botas)	\$ 3.65	\$ 0.18	\$ 0.001
	Total	\$ 389.62	\$ 19.48	\$ 0.120
Proceso de corte				
	Depreciación Insumos maquinaria	\$ 6.86	\$ 0.34	\$ 0.002
Costos directos de fabricación	Mantenimiento maquinaria	\$ 10.00	\$ 0.50	\$ 0.003
	Servicios Básicos	\$ 55.36	\$ 2.77	\$ 0.017
MOD	Sueldos operarios			
	Encargado de planta	\$ 284.03	\$ 14.20	\$ 0.087
	Encargado de calidad			
MOI	Sueldo del Gerente	\$ 21.56	\$ 1.08	\$ 0.007
	Software inventario	\$ 1.70	\$ 0.09	\$ 0.001
Costos indirectos de fabricación	Software control de calidad			
	Uniforme (Camiseta, gorro, mascarilla, guantes, botas)	\$ 3.65	\$ 0.18	\$ 0.001
	Total	\$ 383.17	\$ 19.16	\$ 0.118
Proceso de deshidratado				
	Depreciación Insumos maquinaria	\$ 34.65	\$ 1.73	\$ 0.011
Costos directos de fabricación	Mantenimiento maquinaria	\$ 10.00	\$ 0.50	\$ 0.003
	Servicios Básicos	\$ 55.36	\$ 2.77	\$ 0.017

Procesos	Detalle	Costo mensual de fabricación	Costo diario de fabricación (números de días)	Por unidad producida 1 kg
MOD	Sueldos operarios	\$ 284.03	\$ 14.20	\$ 0.087
	Encargado de planta			
	Encargado de calidad			
MOI	Sueldo del Gerente	\$ 21.56	\$ 1.08	\$ 0.007
	Software inventario	\$ 1.70	\$ 0.09	\$ 0.001
Costos indirectos de fabricación	Software control de calidad			
	Uniforme (Camiseta, gorro, mascarilla, guantes, botas)	\$ 3.65	\$ 0.18	\$ 0.001
	Total	\$ 410.96	\$ 20.55	\$ 0.126
Proceso de molienda				
Costos directos de fabricación	Depreciación Insumos maquinaria	\$ 19.92	\$ 1.00	\$ 0.006
	Mantenimiento maquinaria	\$ 10.00	\$ 0.50	\$ 0.003
	Servicios Básicos	\$ 55.36	\$ 2.77	\$ 0.017
MOD	Sueldos operarios			
	Encargado de planta	\$ 284.03	\$ 14.20	\$ 0.087
	Encargado de calidad			
MOI	Sueldo del Gerente	\$ 21.56	\$ 1.08	\$ 0.007
	Software inventario	\$ 1.70	\$ 0.09	\$ 0.001
Costos indirectos de fabricación	Software control de calidad			
	Uniforme (Camiseta, gorro, mascarilla, guantes, botas)	\$ 3.65	\$ 0.18	\$ 0.001
	Total	\$ 396.23	\$ 19.81	\$ 0.122

Procesos	Detalle	Costo mensual de fabricación	Costo diario de fabricación	Por unidad producida 1 kg
Proceso tamizado				
Costos directos de fabricación	Depreciación Insumos maquinaria	\$ 15.94	\$ 0.80	\$ 0.005
	Mantenimiento maquinaria	\$ 10.00	\$ 0.50	\$ 0.003
	Servicios Básicos	\$ 55.36	\$ 2.77	\$ 0.017
MOD	Sueldos operarios			
	Encargado de planta	\$ 284.03	\$ 14.20	\$ 0.087
MOI	Encargado de calidad			
	Sueldo del Gerente	\$ 21.56	\$ 1.08	\$ 0.007
Costos indirectos de fabricación	Software inventario	\$ 1.70	\$ 0.09	\$ 0.001
	Software control de calidad			
	Uniforme (Camiseta, gorro, mascarilla, guantes, botas)	\$ 3.65	\$ 0.18	\$ 0.001
Total		\$ 392.25	\$ 19.61	\$ 0.120
Proceso empaquetado				
Costos directos de fabricación	Depreciación Insumos maquinaria	\$ 6.88	\$ 0.34	\$ 0.002
	Mantenimiento maquinaria	\$ 10.00	\$ 0.50	\$ 0.003
	Empaque: Fundas polipropileno Biorientado BOPP cantidad 1760 X 1KG	\$ 814.50	\$ 40.73	\$ 0.250
	Empaque: Cartones cantidad 163 unidades	\$ 85.52	\$ 4.28	\$ 0.026
MOD	Servicios Básicos	\$ 55.36	\$ 2.77	\$ 0.017
	Sueldos operarios			
	Encargado de planta	\$ 284.03	\$ 14.20	\$ 0.087
MOI	Encargado de calidad			
	Sueldo del Gerente	\$ 21.56	\$ 1.08	\$ 0.007
Costos indirectos de fabricación	Software inventario	\$ 1.70	\$ 0.09	\$ 0.001
	Software control de calidad			

Procesos	Detalle	Costo mensual de fabricación	Costo diario de fabricación	Por unidad producida 1 kg
	Uniforme (Camiseta, gorro, mascarilla, guantes, botas)	\$ 3.65	\$ 0.18	\$ 0.001
Total		\$ 1,283.21	\$ 64.16	\$ 0.394
Total costo unitario				\$ 2.10
Total producción				\$ 342.56

5.15.3.3. Proyección de gastos. La microempresa Camolthy en sus actividades de producción para la posterior comercialización de la harina de camote en la parroquia Posorja de la ciudad de Guayaquil, presenta una oportunidad de desarrollo, esto tomando en cuenta la proyección de ventas/ingresos donde se estima un total de ventas por 3,258 unidades de harina de camote de 1 Kg. Para esto, los costos a los que incurrirá la microempresa \$6,851.25 mensualmente, lo que al año significará \$82,215.01, con una tasa de inflación a cinco años del 0.92%, siendo esto necesario para proyectar y estimar a los cinco años.

Los gastos administrativos en su proyección anual, para el año 1 serán por \$18,939.90, mientras que para el año quinto estos incrementarán a un total de \$18,401.26, cabe acotar que la microempresa cumplirá con todos los pagos de ley como entidad, así como para sus empleados por un total de \$7,244.96; en lo que respecta a los servicios prestados, se incurrirá en un total de \$1,440.00 para el año uno, mientras que al quinto año este se proyectará por un total de \$1,493.53.

Tabla 49
Gastos de operación (ventas)

Gastos Administrativos	Proyección de gastos administrativos					
	Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y salarios	\$ 7,244.96	\$ 7,244.96	\$ 7,311.37	\$ 7,378.39	\$ 7,446.03	\$ 7,514.28
Alquiler de local	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,055.00	\$ 6,110.50	\$ 6,166.52	\$ 6,223.04
Suministro de oficina	\$ 1,787.40	\$ 1,787.40	\$ 1,803.78	\$ 1,820.32	\$ 1,837.01	\$ 1,853.84
Software de Contable y facturación	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.28	\$ 30.55	\$ 30.83	\$ 31.12
Servicios Básicos	\$ 1,162.56	\$ 1,162.56	\$ 1,173.22	\$ 1,183.97	\$ 1,194.82	\$ 1,205.78
Servicios Prestados	\$ 1,440.00	\$ 1,440.00	\$ 1,453.20	\$ 1,466.52	\$ 1,479.96	\$ 1,493.53
Gasto depreciación	\$ 79.67	\$ 79.67	\$ 79.67	\$ 79.67	\$ 79.67	\$ 79.67
Gastos Activos Intangibles	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos pre operacionales	\$ 1,195.31	\$ 1,195.31	0.00	0.00	0.00	0.00
Total		\$ 18,939.90	\$ 17,906.52	\$ 18,069.93	\$ 18,234.84	\$ 18,401.26

5.15.4. Ingresos. Se da inicio con el detalle de los ingresos de ventas proyectados, donde se identifica que para el año 1 las unidades anuales serán por un total de 39,095 harina de camote, valor que a cinco años incrementará debido al alza del precio del producto a \$4.40 a un total de 57,240 unidades a venderse, representando para la empresa ingresos importantes por \$251,764.54 dólares.

Tabla 50
Ingresos proyectados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades					
Vendidas	39,096	43,006	47,306	52,037	57,240
PVP. Unitario	\$ 3.00	\$ 3.30	\$ 3.64	\$ 4.00	\$ 4.40
Ventas					
Mensuales	\$ 9,787.50	\$ 11,842.88	\$ 14,329.88	\$ 17,339.16	\$ 20,980.38
Ventas Anuales	\$ 117,450.01	\$ 141,114.52	\$ 171,958.57	\$ 208,069.86	\$ 251,764.54
Unidades					
Mensuales	3,258	3,584	3,942	4,336	4,770
Unidades Diarias	163	179	329	361	398

El crecimiento proyectado con el cual se calcularon los ingresos, es del 10%, esto considerando que se estima vender 163 unidades diarias de la harina de camote, cantidad que se presenta viable de cumplir, considerando la capacidad instalada, así como los clientes que logren consagrarse con la empresa que garantizarán consecuentemente su estadía a largo plazo en el mercado.

5.15.5. Préstamos del proyecto (tabla de amortización). La amortización se realiza sobre un monto de \$28,752.58 a una tasa de interés de 0.94% y un periodo de cinco años, considerando cada dividendo de \$945.41:

Tabla 51
Resumen de la tabla de amortización

Año	Capital	Interés	Total dividendo	Amortización capital
1	\$ 8,528.65	\$ 2,816.30	\$ 11,344.95	\$ 20,233.92
2	\$ 9,543.91	\$ 1,801.04	\$ 11,344.95	\$ 10,680.01
3	\$ 10,680.01	\$ 664.94	\$ 11,344.95	0.00
4	0.00	0.00	0.00	0.00
5	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	\$ 28,752.58	\$ 5,282.28	\$ 34,034.85	\$ 30,903.93

Se requerirá para el financiamiento de la microempresa Camolthy de un crédito a solicitarse a una institución bancaria, teniendo para esto en consideración una solicitud de préstamo, en este caso se consideró a la entidad BanEcuador, dado a que cuenta con políticas de pago que se ajustan a la realidad de este nuevo emprendimiento, para lo cual el interés nominal será por 11.30%. El valor que se requerirá para dar inicio con el proyecto será por \$ 28,752.58 dólares, los cuales deberán ser pagados en un lapso de tres años con cuotas de \$ 945.41.

5.15.6. Estados financieros. Las cuentas que se reflejan dentro del Estado de resultado, siendo estas sobre los ingresos y los gastos a incurrirse, se refleja que durante el año uno, Camolthy obtendrá una utilidad neta de \$6,185.28 dólares; esto considerando los gastos requeridos para la implementación de la empresa; posterior al año uno se evidencia un incremento en las utilidades para los propietarios. De igual manera el incremento del total de utilidades en relación a las actividades operativas para los siguientes cinco años, le permitirá obtener según la proyección una utilidad por \$86,439.92.

El balance de situación refleja que Camolthy como microempresa, refleja un equilibrio tanto de las cuentas pertenecientes a los activos, así como de las cuentas relacionadas al patrimonio. Con base a esto, en relación al balance general, se evidencia que, durante el primer año, se los activos reflejarán un total de \$38,336.77 cantidad que refleja el total de pasivos con el patrimonio.

Tabla 52
Estado de resultado proyectado

	Estado de resultado proyectado				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ 117,450.01	\$142,114.52	\$171,958.57	\$208,069.86	\$251,764.54
(-) Costo de venta	\$ 82,215.01	\$ 82,968.65	\$ 83,729.19	\$ 84,496.71	\$ 85,271.26
Utilidad bruta	\$ 35,235.00	\$ 59,145.87	\$ 88,229.37	\$123,573.15	\$166,493.27
(-) Gastos					
Gastos administrativos:					
Sueldos y Salarios	\$ 7,244.96	\$ 7,311.37	\$ 7,378.39	\$ 7,446.03	\$ 7,514.28
Alquiler del local	\$ 6,000.00	\$ 6,055.00	\$ 6,110.50	\$ 6,166.52	\$ 6,223.04
Suministros de Oficina	\$ 1,787.40	\$ 1,803.78	\$ 1,820.32	\$ 1,837.01	\$ 1,853.84
Software contable y facturación	\$ 30.00	\$ 30.28	\$ 30.55	\$ 30.83	\$ 31.12
Servicios básicos	\$ 1,162.56	\$ 1,173.22	\$ 1,183.97	\$ 1,194.82	\$ 1,205.78
Servicios prestados	\$ 1,440.00	\$ 1,453.20	\$ 1,466.52	\$ 1,479.96	\$ 1,493.53
Depreciación	\$ 79.67	\$ 79.67	\$ 79.67	\$ 79.67	\$ 79.67
Amortización	\$ 1,195.31	0.00	0.00	0.00	0.00
Total, gastos administrativos	\$ 18,939.90	\$ 17,906.52	\$ 18,069.93	\$ 18,234.84	\$ 18,401.26
Gastos de Ventas:					
Publicidad	\$ 2,633.00	\$ 2,657.14	\$ 2,681.49	\$ 2,706.07	\$ 2,730.88
Movilización	\$ 480.00	\$ 484.40	\$ 488.84	\$ 493.32	\$ 497.84
Total, Gastos de Ventas	\$ 3,113.00	\$ 3,141.54	\$ 3,170.33	\$ 3,199.39	\$ 3,228.72
Total, gastos	\$ 22,052.90	\$ 21,048.05	\$ 21,240.26	\$ 1,434.24	\$ 21,629.99
Utilidad operacional	\$ 13,182.10	\$ 38,097.82	\$ 66,989.11	\$102,138.92	\$144,863.29
Gastos financieros	\$ 2,816.30	\$ 1,801.04	\$ 664.84	0.00	0.00
Utilidad antes de participación a trabajadores	\$ 10,365.81	\$ 36,296.77	\$ 66,324.17	\$102,138.92	\$144,863.29
Participación trabajadores 15%	\$ 1,554.87	\$ 5,444.52	\$ 9,948.63	\$ 15,320.84	\$ 21,729.49
Utilidad antes de impuesto a la renta	\$ 8,810.94	\$ 30,852.26	\$ 56,375.55	\$ 86,818.08	\$123,133.79
Impuesto a la Renta 22%	\$ 1,938.41	\$ 6,787.50	\$ 12,402.62	\$ 19,099.98	\$ 27,089.43
Utilidad antes de reserva legal	\$ 6,872.53	\$ 24,064.76	\$ 43,972.93	\$ 67,718.10	\$ 96,044.36
Reserva legal 10%	\$ 687.25	\$ 2,406.48	\$ 4,397.29	\$ 6,771.81	\$ 9,604.44
Utilidad neta	\$ 6,185.28	\$ 21,658.28	\$ 39,575.63	\$ 60,946.29	\$ 86,439.92

Tabla 53
Balance general proyectado

Estado de situación financiera proyectado							
	BG Inicial	2020	2021	2022	2023	2024	
Activos							
Corriente							
Caja - bancos	\$ 17,364.71	\$ 20,476.84	\$ 43,816.10	\$ 87,307.91	\$ 167,175.26	\$ 277,697.40	
Cuentas por Cobrar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Inventarios Materia Prima y Materiales	0.00	\$ 6,851.25	\$ 6,914.05	\$ 6,977.43	\$ 7,041.39	\$ 7,105.94	
Total activo corriente	\$ 17,364.71	\$ 27,328.09	\$ 50,730.15	\$ 94,285.35	\$ 174,216.65	\$ 284,803.33	
Fijo							
Terreno, Construcciones y Adecuaciones		0.00		0.00	0.00	0.00	
	\$ 1,552.75	\$ 1,552.75	\$ 1,552.75	\$ 1,552.75	\$ 1,552.75	\$ 1,552.75	
Muebles y Enseres	\$ 690.00	\$ 690.00	\$ 690.00	\$ 690.00	\$ 690.00	\$ 690.00	
Maquinaria	\$ 15,608.00	\$ 15,608.00	\$ 15,608.00	\$ 15,608.00	\$ 15,608.00	\$ 15,608.00	
Vehículo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Equipos de Cómputo	\$ 1,926.00	\$ 1,926.00	\$ 1,926.00	\$ 1,926.00	\$ 1,926.00	\$ 1,926.00	
Equipos de oficina		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
(-) Depreciación acumulada	0.00	\$ (79.67)	\$ (159.34)	\$ (239.01)	\$ (318.68)	\$ (398.35)	
Total activo fijo	\$ 19,776.75	\$ 19,697.08	\$ 19,617.41	\$ 19,537.74	\$ 19,458.07	\$ 19,378.40	
Diferido							
Otros Activos - Gastos pre operacionales	\$ 1,195.31	1,195.31					
(-) Amortización acumulada		\$ (1,195.31)					
Total activo diferido	\$ 1,195.31	0.00					
Total activos	\$ 38,336.77	\$ 47,025.17	\$ 70,347.56	\$ 113,823.09	\$ 193,674.72	\$ 304,181.73	

Estado de situación financiera proyectado							
	BG Inicial	2020	2021	2022	2023	2024	
Pasivos							
Corriente							
Cuentas por pagar proveedores		\$ 6,851.25	\$ 6,914.05	\$ 6,977.43	\$ 7,041.39	\$ 7,105.94	
Participación trabajadores		\$ 1,554.87	\$ 5,444.52	\$ 9,948.63	\$ 15,320.84	\$ 21,729.49	
Impuesto a la Renta		\$ 1,938.41	\$ 6,787.50	\$ 12,402.62	\$ 19,099.98	\$ 27,089.43	
Total pasivo corriente		\$ 10,344.53	\$ 19,146.07	\$ 29,328.68	\$ 41,462.21	\$ 55,924.87	
Otros pasivos							
Deuda a Largo Plazo	\$ 28,752.58	\$ 20,233.92	\$ 10,680.01	0.00	0.00	0.00	
Total otros pasivos	\$ 28,752.58	\$ 20,223.92	\$ 10,680.01	0.00	0.00		
Total pasivos	\$ 28,752.58	\$ 30,568.45	\$ 29,826.08	\$ 29,328.68	\$ 41,462.21	\$ 55,924.87	
Patrimonio							
Capital social	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	
Aporte socios	\$ 9,484.19	\$ 9,484.19	\$ 9,484.19	\$ 9,454.19	\$ 9,484.19	\$ 9,484.19	
Reserva legal		\$ 687.25	\$ 3,093.73	\$ 7,491.02	\$ 14,262.83	\$ 23,867.27	
Utilidad Neta del Ejercicio		\$ 6,185.28	\$ 21,658.28	\$ 39,575.63	\$ 60,946.29	\$ 86,439.92	
Utilidades acumuladas			\$ 6,185.28	\$ 27,843.56	\$ 67,419.19	\$ 128,365.49	
Total patrimonio	\$ 9,584.19	\$ 16,456.72	\$ 40,521.48	\$ 84,494.41	\$ 152,212.51	\$ 248,256.87	
Total pasivo y patrimonio	\$ 38,336.77	\$ 47,025.17	\$ 70,347.56	\$ 113,823.09	\$ 193,674.72	\$ 304,181.73	

	Flujo de efectivo					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos intangibles	0.00					
Capital de Trabajo	\$ 17,364.71					
Flujo de actividades de inversión	\$ 38,336.77	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Actividades de financiamiento						
Préstamo bancario	\$ 28,752.58					
Amortización de Capital	\$ (8,528.65)	\$ (9,543.91)	\$ (10,680.01)	0.00	0.00	0.00
Flujo de actividades de financiamiento	\$ (8,528.65)	\$ (9,543.91)	\$ (10,680.01)	0.00	0.00	0.00
(=) Flujo neto	\$ (9,584.19)	\$ 3,112.13	\$ 23,339.26	\$ 43,491.82	\$ 79,867.34	\$ 110,522.14
Flujo del préstamo	\$ (28,752.58)	\$ 14,457.08	\$ 34,684.21	\$ 54,836.77	\$ 79,867.34	\$ 110,522.14
Flujo del proyecto	\$ (38,336.77)	\$ 3,112.13	\$ 23,339.26	\$ 43,491.82	\$ 79,867.34	\$ 110,522.14
Flujo acumulado	\$ (38,336.77)	\$ (35,224.63)	\$ (11,885.37)	\$ 31,606.44	\$ 110,473.78	\$ 221,995.92

De acuerdo al análisis financiero realizado, se evidencia un flujo neto de \$3,112.13 y un flujo acumulado negativo durante el primer año de actividades correspondiente a \$(35,224.63); sin embargo, según las proyecciones realizadas se estima obtener durante el tercer año de actividades un flujo neto de \$43,491.82 dólares y un flujo acumulado positivo de \$31,606.44 dólares.

5.15.8. Evaluación económica. En este caso, el análisis económico se encuentra asociado con la relación costo-beneficio del proyecto, por lo tanto es necesario identificar el valor actual neto del proyecto y posteriormente aplicar la tasa de descuento que se calcula a partir de la tasa de riesgo país y la beta del sector productos de alimentos de consumo que se obtuvo en la página especializada en información financiera Damodaran (2019). En este caso, los datos correspondientes a la tasa libre de riesgo, tasa de mercado y la beta del sector se presentan a continuación:

Tabla 55

Tasa de libre riesgo, tasa de mercado, beta del sector

	Rf + b (Rm-Rf)
Tasa de libre riesgo (Rf)	9.03%
Tasa de mercado (Rm)	37.38%
Beta (b)	0.88

Con base a los resultados obtenidos, se realizó el cálculo del CAMP, mediante el cual se podrá determinar la tasa de rentabilidad de los activos que se utilizarán para el desarrollo de las actividades de producción de la harina de camote de la empresa Camolthy. A partir de los valores obtenidos se procede a establecer el costo promedio ponderado de capital con el que se podrá determinar el costo financiero de capital del proyecto para la evaluación del Valor Actual Neto (VAN), correspondiente a 16.97%.

Tabla 56
Evaluación económica

Indicador	Tasa
CAPM Modelo de fijación de precios de activos de capital	33.98%
Tasa de interés de préstamo	11.30%
CPPC Costo promedio ponderado de capital	16.97%

5.15.9. Evaluación financiera. Para el desarrollo de la evaluación financiera se analizaron los datos obtenidos del cálculo del TIR y VAN, así como también se desarrolló una proyección financiera tomando en consideración la tasa de descuento previamente calculada que equivale a 16.97%. En este caso, se obtuvo un VAN correspondiente a \$130,453.06 dólares, considerando que la inversión inicial asciende a \$28,714.23 dólares se determina que existe factibilidad económica del proyecto, puesto que los inversores podrán recuperar la inversión inicial. Así mismo, se obtuvo un TIR positivo de 162%.

Tabla 57
Cálculo del TIR y VAN

Rentabilidad del proyecto	
VAN	\$ 130,453.06
TIR	162%

5.15.10. Relación beneficio-costo

Tabla 58
Costo-beneficio

Años	Inversión	Relación Costo Beneficio		Flujo Caja
		Ingresos	Egresos	
0	\$ -38,336.77	0.00	0.00	\$ -38,336.77
1		\$ 117,450.01	\$ 107,084.21	\$ 10,365.81
2		\$ 142,114.52	\$ 105,817.75	\$ 36,296.77
3		\$ 171,958.57	\$ 105,634.39	\$ 66,324.17
4		\$ 208,069.86	\$ 105,930.95	\$ 102,138.92
5		\$ 251,764.54	\$ 106,901.25	\$ 144,863.29

Suma de Ingreso	\$459,834.54
Suma de Egresos	\$340,308.55
Costos-Inversión	\$378,645.32
Relación Beneficio /Costo	1.214420

Se identificó según la relación costo beneficio que por cada dólar expresado se obtendrá un beneficio adicional de \$0.21 centavos. Lo que significa que los ingresos que obtendrá la empresa productora de harina de camote Camolthy son superiores a los costos directos e indirectos en los que se incurrirá para la producción del producto, por lo tanto, se puede establecer que el proyecto generará un margen de rentabilidad para los propietarios de la empresa. En lo que se refiere al análisis del punto de equilibrio, se identificó que la empresa Camolthy deberá comercializar aproximadamente 1,967 unidades mensuales de harina de camote en la presentación de 1kg, correspondiente a un total anual de 23,599 durante el primer año, equivalente a un total de ingresos mensuales de \$5,907.83 dólares según se muestra en la tabla y figura que se presentan a continuación:

Tabla 59
Punto de equilibrio

Punto de equilibrio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta	\$ 3.00	\$ 3.30	\$ 3.64	\$ 4.00	\$ 4.40
(-) Costo variable	\$ 1.60	\$ 1.64	\$ 1.69	\$ 1.74	\$ 1.80
(=) Contribución marginal	\$ 1.41	\$ 1.66	\$ 1.94	\$ 2.25	\$ 2.60
Costos fijos	\$ 33,227.64	\$ 33,124.72	\$ 32,928.33	\$ 33,231.29	\$ 34,228.23
Punto de equilibrio anual UND	23,599	19,948	16,959	14,741	13,155
Punto de equilibrio mensual UND	1,967	1,662	1,413	1,228	1,096
Punto de equilibrio anual \$	\$ 70,893.95	\$ 65,919.16	\$ 61,644.60	\$ 58,940.79	\$ 57,860.40
Punto de equilibrio mensual \$	\$ 5,907.83	\$ 5,493.26	\$ 5,137.05	\$ 4,911.73	\$ 4,821.70

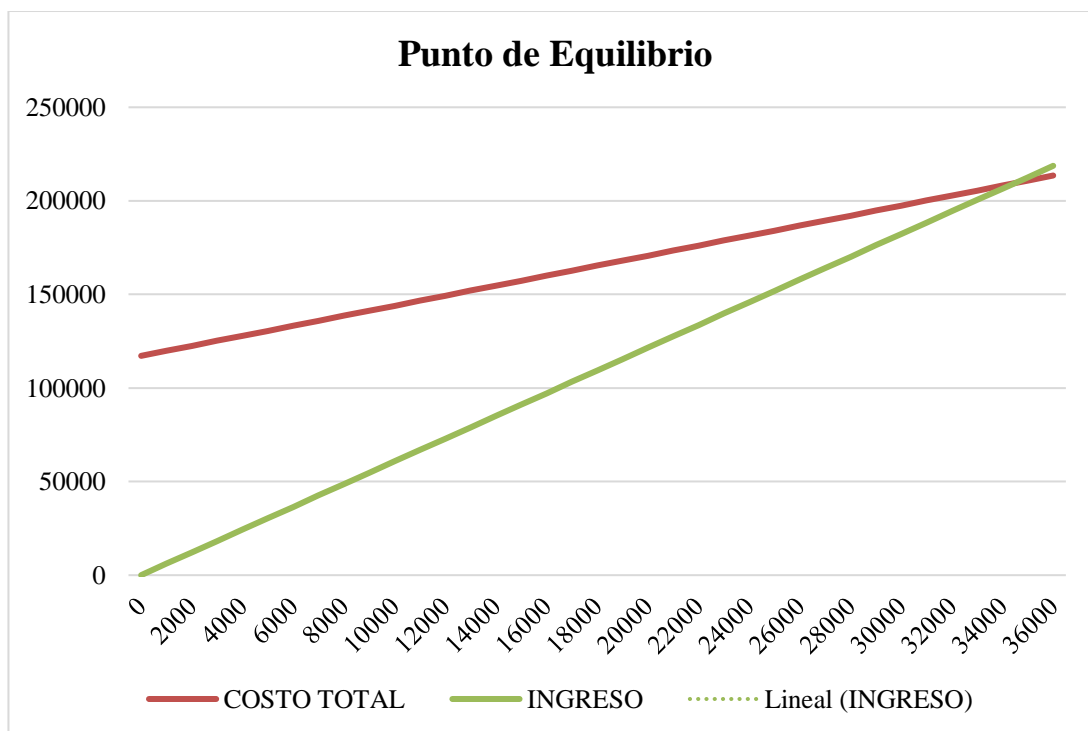


Figura 31. Punto de equilibrio

5.15.11. Tiempo de recuperación de la inversión. Con relación al análisis del Payback o retorno de la inversión, se determinó que la empresa Camolthy obtendrá ganancias derivadas de su actividad a partir de tres años posteriores al inicio de sus actividades productivas, considerando que el Payback obtenido fue de 2.27.

Tabla 60

Tiempo de recuperación de la inversión

Tiempo de recuperación de la inversión	
Periodo antes de ganancia	2
Valor absoluto	\$ 11,885.37
Flujo de caja siguiente	\$ 43,491.82
Periodo de Payback	2.27

5.15.12. Análisis de sensibilidad. El análisis de sensibilidad, permitió conocer los diferentes escenarios que podrían presentarse a partir de la implementación de la empresa Camolthy. En este punto, se identificó que un escenario esperado el PVP del producto deberá ser de \$3.00 dólares, lo que representará un VAN de

\$130,453.06 dólares y un TIR de 162%. En un escenario pesimista, el PVP del producto deberá ser de \$2.85 dólares, lo que representará un VAN de \$103,559.75 dólares y un TIR de 124%; mientras que en un escenario optimista PVP del producto deberá ser de \$3.15 dólares, lo que representará un VAN de \$157,346.37 dólares y un TIR de 205%.

Tabla 61

Análisis de sensibilidad

	Pesimista	Esperado	Optimista
	-5%		5%
Precio	2.85	3.00	3.15
Costo variable		\$ 1.60	
Costos fijos		\$ 8,358.44	
VAN	\$ 103,559.75	\$ 130,453.06	\$ 157,346.37
TIR	124%	162%	205%

5.16. Importancia

A partir de la investigación desarrollada, es posible determinar que la importancia para el desarrollo e implementación de la presente propuesta parte de las necesidades del mercado previamente identificadas. En este caso, se logró identificar que en la actualidad la oferta del sector de harinas saludables (libres de gluten) se encuentra en desarrollo, esto en respuesta a una demanda creciente por parte de consumidores que buscan cuidar su salud; sin embargo, hasta la actualidad no se ha evidenciado la comercialización de harinas elaboradas a base de camote.

Por lo tanto, con base a la oportunidad de mercado existente, fue necesario los aspectos asociados a la propuesta, además de desarrollar un análisis económico y financiero, en este punto se realizó una proyección de los costos directos e indirectos asociados a la producción de la harina de camote y posteriormente se realizó la proyección de los ingresos durante un periodo de cinco años. Así mismo, fue

importante desarrollar dicho estudio a fin de establecer la factibilidad para la creación y puesta en marcha de la empresa.

5.17. Metas del Proyecto

- Generar beneficios económicos para los propietarios de la empresa y la consolidación de Camolthy en el mercado de harinas saludables en el cantón Posorja.
- Contribuir con la satisfacción de las necesidades de los consumidores a partir del incremento de la oferta de harinas saludables, libres de gluten.
- Aumentar la capacidad de producción de la harina Camolthy a fin de disminuir los costos y establecer un PVP más competitivo en la presentación de 1kg.
- Realizar estudios posteriores de mercado para la identificación de nuevas alternativas en cuando a otras presentaciones o variaciones del producto según las necesidades del mercado, y con ello complementar la información obtenida a partir del estudio de mercado inicial expuesto en el presente proyecto.

5.18. Finalidad de la Propuesta

La finalidad de la propuesta fue describir detalladamente todos los aspectos relevantes del proyecto, entre los que se incluyeron: los autores de la propuesta, duración, tiempo de inicio y culminación, y los beneficiarios del proyecto. Además, se incluyó el análisis económico y financiero, cuya finalidad fue presentar las proyecciones a cinco años de los ingresos, los estados financieros, y el flujo de caja de la empresa Camolthy; así como también, determinar la factibilidad del proyecto a partir del cálculo del TIR y el VAN.

5.19. Conclusiones

A través del desarrollo de la propuesta, se determinaron aspectos específicos con relación a la implementación del proyecto. Se definieron los plazos de duración, así como las fechas de inicio y finalización del proyecto. Además, se determinan los beneficiarios del proyecto, considerando que además de proporcionar beneficios económicos para los inversores, se contribuirá a ampliar la oferta de harinas saludables en el mercado de Posorja.

Finalmente, a pesar de que el análisis financiero realizado permitió identificar el proyecto es económica y financieramente viable; con base a las características del producto y el estudio de mercado, se determinó que los consumidores de la parroquia Posorja estaría dispuesto en pagar de \$0.80 a \$1.25 centavos por una presentación de 1kg de la harina de camote. Por lo tanto, se puede concluir que no es viable para competir en un sector donde se comercializan otro tipo de harinas a menor costo, considerando que a partir de la evaluación de costos, se obtuvo un PVP de \$3.00 para una presentación de 1kg.

Sin embargo, el factor diferencial basado en el alto nivel nutricional que podría aportar el consumo de harina de camote razón por la cual se identificó una alta aceptación e interés de consumo por parte del segmento objetivo. En este caso, se recomienda incrementar la capacidad de producción y considerar ampliar el segmento de mercado a otras parroquias de la provincia a fin de abaratar costos, de modo que se logre establecer un PVP más competitivo en el mercado.

Referencias

- Agencia nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (2015). *Obtención de Notificación Sanitaria de Alimentos Procesados (Fabricación Nacional)*. Quito: Agencia nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria.
- Alayza, C. (2017). *Iniciarse en la investigación académica*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Alcaldía de Guayaquil . (25 de septiembre de 2018). *Requisitos únicos para la obtención de Registro de Patente Municipal*. Recuperado el 25 de septiembre de 2018, de Alcaldía de Guayaquil : <https://www.guayaquil.gob.ec/c%C3%B3mo-obtengo-una-solicitud-para-registro-de-patente>
- ARCSA. (2018). *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/>
- Arias, F. (2014). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*. Caracas: Editorial Episteeme.
- Asamblea Nacional. (2011). *Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria*. Quito: Registro Oficial.
- Balluerka, N., & Vergara, A. (2014). *Diseños de investigación experimental en psicología*. Madrid: Pearson Educación.
- Banco Central del Ecuador. (2019). *el Producto Interno Bruto (PIB) creció 0,3% en el segundo trimestre de 2019*. Quito: Banco Central del Ecuador.
- Baptista, P., Fernández, C., & Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Benemérito Cuerpo de Bomberos. (25 de septiembre de 2018). *Requisitos para sacar el permiso de bomberos* . Recuperado el 25 de septiembre de 2018, de Benemérito Cuerpo de Bomberos: <https://www.bomberosguayaquil.gob.ec/preguntas-frecuentes/>
- Bolaños, J. (2018). *La adaptación del ecuatoriano a la tecnología tomó casi 10 años*. Guayaquil: El Comercio.
- Calvo, L. (2015). *Estudios sobre innovación tecnológica en España*. Barcelona: Uned.
- Congreso Nacional. (1999). *Ley de Compañías*. Quito: Registro Oficial.
- Coronado, F. (2014). *Diccionario enciclopédico de estrategia empresarial*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Díaz, V. (2014). *Metodología de la investigación científica y bioestadística*. Santiago de Chile: RIL Editores.
- Ducassé, P. (2014). *Historia de las técnicas*. México, D.F.: Libros Maravillosos.

- Espinoza, Á., Farías, C., & Fernández, G. (24 de enero de 2019). *Análisis del comportamiento reciente del precio de la harina de panificación*. Obtenido de Ministerio de Agricultura: https://www.odepa.gob.cl/wp-content/uploads/2019/02/articulo-harina_trigo2019.pdf
- Estrella, M. (2014). *Desarrollo Sustentable: Un Nuevo Mañana*. México D.F.: Grupo Editorial Patria.
- FAO. (10 de diciembre de 2015). *América Latina se consolida como el mayor exportador neto de alimentos del mundo, según la FAO*. Obtenido de FAO: <http://www.fao.org/americas/noticias/ver/es/c/358031/>
- Fernández, Á. (2013). *Investigación y técnicas de mercado*. Madrid: Esic.
- Fernández, H. (2018). *Proyección de inversión para la creación de una empresa productora de harina*. Loja: Universidad de Loja.
- Fernández, J. (2015). *Contabilidad Financiera Para Directivo 5*. Madrid: ESIC.
- Fuentes, C. (2014). *Estudios de mercado*. Madrid: UOC.
- Fuentes, R. (2019). *Filantropía corporativa. Influencia en la gestión empresarial vitivinícola*. Madrid: Dykinson.
- GAD Parroquial Posorja. (26 de agosto de 2015). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2015-2019*. Obtenido de GAD Parroquial Posorja: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdocumentofinal/0968538070001_PDOT%20Posorja%202015-2019%20Aprobado_30-06-2016_13-59-41.pdf
- Galán, R., Malagón, G., & Pontón, G. (2014). *Auditoría en Salud. Para una gestión eficiente*. Bogotá: Ed. Médica Panamericana.
- García, V. (2015). *Análisis Financiero: Un enfoque integral*. México D.F.: Grupo Editorial Patria.
- García, V. (2017). *Viabilidad financiera de la empresa de negocios*. México D.F.: Tirant lo Blanch.
- González, N. (07 de junio de 2017). *Consumo de trigo en Colombia*. Obtenido de Revista pan caliente: <http://www.revistapancaliente.co/hablemos-de/consumo-de-trigo-en-colombia/>
- Google Earth. (14 de Septiembre de 2019). *Mapa de Posorja*.
- Google Maps. (14 de noviembre de 2019). *Parroquia Posorja*. Obtenido de Google Maps: <https://www.google.com.ec/maps/place/Posorja/@-2.7099298,-80.2579594,15z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x903267a55e0dc2f7:0xb42b8075769a354e!8m2!3d-2.710949!4d-80.2516473?hl=es&authuser=0>
- Gutiérrez, J. (2014). *El turismo que vemos y contamos. Técnicas de investigación social aplicadas al turismo*. Madrid: Editorial UNED.

- INEC . (2010). *Sectores municipales*. Guayaquil: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- INEC. (2010). *Población de Posorja*. Quito: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- INIAP. (2018). *Plan estratégico de investigación y desarrollo tecnológico del INIAP*. Guayaquil: Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias.
- INNO Consulting . (2014). *Glosario de marketing*. Buenos Aires: INNO Consulting .
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2016). *Censo económico*. Guayaquil: INEC.
- Jijón, P. (21 de octubre de 2016). *El camote, alternativa agroindustrial*. Obtenido de El Diario: <http://www.eldiario.ec/noticias-manabi-ecuador/409808-el-camote-alternativa-agroindustrial/>
- Kaipper, M. (08 de Agosto de 2015). *Brasil: En esta pequeña aldea indígena se produce la súper yuca*. Obtenido de Banco Mundial: <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2015/08/08/brasil-aldea-indigena-agricultura-yuca>
- Lazar, L., & Schiffman, L. (2015). *Comportamiento del consumidor*. Madrid: Pearson Educación.
- López, L. (2016). *¿Qué Son la Oferta y Demanda?* Madrid: Encyclopaedia Britannica.
- Loubes, M. (2015). *Molienda seca y húmeda de arroz en molino planetario*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- Lusthaus, C. (2014). *Evaluación organizacional : marco para mejorar el desempeño*. Ottawa: IDRC.
- Malhotra, N. (2014). *Investigación de mercados: un enfoque aplicado*. Madrid: Pearson Educación.
- Manzaneda, L. (26 de abril de 2019). *La producción local de trigo no cubre ni el 30% de la demanda*. Obtenido de Los Tiempos: <https://www.lostiempos.com/actualidad/economia/20190426/produccion-local-trigo-no-cubre-ni-30-demanda>
- Martínez, J. (2015). *Elaboración de informes en investigaciones y estudios de mercados*. Madrid: Editorial Elearning, S.L.
- Merino, J. (2015). *Introducción a la investigación de mercados*. Madrid: Esic.
- Meza, J. (2017). *Evaluación financiera de proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Ministerio de Agricultura. (2015). *Incremento en el precio de la materia prima*. Guayaquil: Ministerio de Agricultura.

- Ministerio de Comercio Exterior. (2018). *Restricciones a las importaciones*. Guayaquil: Ministerio de Comercio Exterior.
- Ministerio de Industrias. (2018). *Costos de importaciones*. Quito: Ministerio de Industrias.
- Ministerio de Industrias y Productividad. (21 de enero de 2014). *El Ministerio de Industrias impulsa proyecto para utilizar el excedente de banano en la producción de harina*. Obtenido de Ministerio de Industrias y Productividad: <https://www.industrias.gob.ec/bp006-el-ministerio-de-industrias-impulsa-proyecto-para-utilizar-el-excedente-de-banano-en-la-produccion-harina/>
- Ministerio de Salud. (2017). *Programas de alimentación*. Quito: Ministerio de Salud.
- Mondelo, A. (2014). *Operaciones auxiliares en el punto de venta*. Madrid: Ideaspropias Editorial .
- Moreta, M. (29 de noviembre de 2015). *48 000 toneladas de harina consume el país*. Obtenido de Revista Líderes: <https://www.revistalideres.ec/lideres/consumo-harina-ecuador-toneladas-molinos.html>
- Municipalidad de Guayaquil. (2018). *Requisitos y permisos de funcionamiento*. Guayaquil: Municipalidad de Guayaquil.
- Museo de la Naturaleza Valle del Alberche. (2017). *Historia de los molinos harineros*. Ávila: Museo de la Naturaleza Valle del Alberche.
- Núñez, G. (31 de octubre de 2015). *Molinos de trigo, una industria con las manos en la masa*. Obtenido de La economía de alta gerencia: <http://diariolaeconomia.com/notas-de-la-finca/item/1446-molinos-de-trigo-una-industria-con-las-manos-en-la-masa.html>
- Osava, M. (26 de febrero de 2019). *La soja alimenta la industrialización en Paraguay*. Obtenido de Inter Press Service: <http://www.ipsnoticias.net/2016/03/la-soja-alimenta-la-industrializacion-en-paraguay/>
- Parejo, A. (2014). *Manual del sistema financiero*. Madrid: Grupo Planeta.
- Parra, R., & Toro, I. (2016). *Método y conocimiento: metodología de la investigación*. Bogotá: Universidad Eafit.
- Presidencia del Ecuador. (2008). *Los emprendimientos ecuatorianos se transforman en innovadoras empresas*. Quito: Presidencia del Ecuador.
- Ramos, M. (2014). *Programa para proyectos*. Bogotá: Paulinas.
- Revista Líderes. (2017). *Emprendimientos del sector alimentario*. Guayaquil: Revista Líderes.
- Revista Líderes. (2017). *Incentivos para emprendedores*. Guayaquil: Revista Líderes.

- Revista Líderes. (2018). *Tecnología en emprendimientos*. Guayaquil: Revista Líderes.
- Revista Líderes. (2019). *Comportamiento del consumidor*. Guayaquil: Revista Líderes.
- Rodríguez, A. (13 de Septiembre de 2019). *¿Qué es el análisis costo-beneficio?* Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/analisis-costo-beneficio/>
- Rodríguez, F. (2014). *Población y muestra*. Buenos Aires: Brujas.
- Rodríguez, J. (2018). *Piedras de molienda de Mesoamérica*. México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ruralnet. (10 de agosto de 2017). *La harina de trigo argentina crece en el mercado mundial*. Obtenido de Ruralnet: <https://ruralnet.com.ar/la-harina-de-trigo-argentina-crece-en-el-mercado-mundial/>
- Santander, L. (2015). *Población y muestra*. Bogotá: Patria.
- Sapag, N. (2017). *Proyectos de inversión : formulación y evaluación*. México D.F.: Pearson Educación.
- Satizábal, A. (2014). *Molinos de trigo en la Nueva Granada. Siglos XVII - XVIII* . Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Secretaría Técnica de Planificación del Ecuador . (21 de Enero de 2018). *Ecuador avanza en la diversificación de su matriz productiva*. Recuperado el 06 de Septiembre de 2019, de <http://www.planificacion.gob.ec/ecuador-avanza-en-la-diversificacion-de-su-matriz-productiva/>
- Sociedad Anónima de Pesquería. (13 de noviembre de 2017). *Harina de pescado: Perú lidera su producción mundial*. Obtenido de Sociedad Anónima de Pesquería: <https://www.snp.org.pe/harina-de-pescado/>
- Sorlózano, M. (2018). *Optimización de la cadena logística. COML0309*. Málaga: IC Editorial.
- SRI. (2018). *Eliminación del impuesto a la renta*. Quito: Servicio de Rentas Internas.
- SRI. (6 de junio de 2018). *SRI: PYMES*. Recuperado el 6 de junio de 2016, de Sitio Web del SRI: <http://www.sri.gob.ec/de/32>
- Tapia, M., Sonia, G., & Granizo, L. (2017). *Estudio de pre-factibilidad de proyectos sociales y productivos*. Santo Domingo: Eumed.
- Vidal, A., Zaucedo, A., & Ramos, M. (2018). *Propiedades nutrimentales del camote (Ipomoea batatas L.) y sus beneficios en la salud humana*. AITEP: AITEP.

Apéndices

Apéndice A. Formato de encuesta

Variable independiente: Costos beneficios.



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Estimados habitantes de la parroquia Posorja, somos estudiantes de la Universidad de San Gregorio de Portoviejo, la presente encuesta es de carácter estudiantil y tiene como principal objetivo conocer sus preferencias en relación al consumo de harinas. En su aplicación se respetará su confidencialidad, por lo que le pedimos que responda con la mayor sinceridad del caso.

Instrucciones para llenar la encuesta:

- El tiempo estimado para esta encuesta será 10 a 15 minutos.
- Se guardará completa confidencialidad del encuestado.
- Deberá leer cuidadosamente las preguntas.
- Marque solo una alternativa.
- Responda con una (X) la respuesta que considere.
- Evite los tachones.
- Ante cualquier duda consulte al encuestador.
- Entregar el formulario al terminar la encuesta.
- Si la información presenta algo ilegible, solicite al encuestador que le cambie la hoja.

La presente encuesta es netamente con fines académicos, por lo que se garantiza y espera que responda de la forma más éticamente posible.

Cuestionario

1. ¿La harina es uno de los ingredientes que utiliza habitualmente para la preparación de sus alimentos?

- Sí
- No

2. ¿Antes de comprar harina, que factores influyen en su decisión de compra sobre este producto? (puede seleccionar múltiples respuestas)

- Precio del producto
- Cantidad del producto
- Promociones vigentes
- Fidelización hacia una marca

3. ¿La harina que usted consume de qué producto proviene?

- Otros
- Trigo
- Cebada
- Plátano
- Camote

4. ¿Conoce usted los beneficios del poder nutritivo del camote?

- Mucho
- Medianamente
- Poco
- Nada

5. ¿Le gustaría consumir harina de camote?

- Sí
- No

6. En el caso de que se implementara una empresa productora de harina de camote ¿Usted estaría dispuesto en adquirir el producto que oferta esta nueva empresa? (En adelante se considera únicamente a quienes indicaron que sí les gustaría consumir la harina de camote)

- Sí
- No

7. ¿En qué presentación compraría la harina de camote?

- Funda de 100 Gr
- Funda de 250 Gr
- Funda de 500 Gr
- Funda de 1 Kg.

8. ¿Cuánto estaría dispuesto/a en pagar por una presentación de 1 Kg de harina de camote?

- De \$0.80 a \$1.25
- De \$1.25 a \$1.50

9. ¿En cuál de los siguientes puntos de ventas le gustaría adquirir la harina de camote?

- Tiendas
- Supermercados
- Distribuido a casa directamente.

10. ¿A través de qué medios le gustaría obtener información sobre el producto?

- Afiches
- Roll up
- Medios digitales (redes sociales)

Gracias por su tiempo y por haber respondido de manera ética y honesta al presente estudio efectuado que servirá de referencia para la presentación de los resultados dentro de nuestro proyecto.

Atentamente,

Juan Carlos Macías Zambrano y María Gabriela Tomalá Montiel

C.C. 0924590110

C.C.: 0927619015

Estudiantes de la Carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial

Universidad San Gregorio de Portoviejo

Apéndice B. Formato de preguntas para entrevistas

Variable dependiente: Rentabilidad financiera.



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Entrevista

Ciudad:.....

Fecha:

Lugar:

Hora de inicio:

Hora de finalización:

Nombre del entrevistado:

Cargo:

Nombre de los entrevistadores:

Objetivo: Conocer la percepción de un experto en el área de gestión empresarial, sobre la introducción de una microempresa, productora de harina de camote en la parroquia Posorja.

7. ¿Qué opina usted de la introducción de una nueva microempresa desarrollando productos de consumos diferenciados e innovadores?

.....

.....

.....
.....
.....

8. ¿Cuáles considera que son los principales riesgos que deben afrontar las nuevas microempresas?

.....
.....
.....
.....
.....

9. ¿Cuál es la importancia de disponer de información clara sobre la rentabilidad financiera para este nuevo microemprendimiento?

.....
.....
.....
.....
.....

10. ¿Qué indicadores considera fundamentales de tener en cuenta para determinar la rentabilidad financiera para establecer una microempresa productora de harina de camote?

.....
.....
.....
.....
.....

11. ¿Cómo visualiza a la parroquia Posorja en cuanto al desarrollo comercial y microempresarial?

.....
.....
.....
.....
.....

12. ¿Cuánto considera es adecuado invertir en una nueva microempresa productora de harina de camote en la parroquia Posorja?

.....
.....
.....
.....
.....

Apéndice C. Solicitud de empleo

La solicitud de empleo se requerirá a fin de disponer de información mucho más detallada sobre aspectos específicos de los postulantes para la empresa, la misma que se presenta a continuación:

SOLICITUD DE EMPLEO			
Se recomienda leer todo el documento antes de llenarlo para evitar tachones, cualquier inquietud o novedad consulte al personal encargado, llenar el documento con letra IMPRENTA			
Cargo para el cual aplica:			
1.- DATOS PERSONALES DEL (DE LA) PARTICIPANTE:			
Apellido Paterno		Apellido Materno	Nombres:
Lugar y fecha de Nacimiento (año-mes-día):			
Dirección Domiciliaria:			
Provincia:	Cantón:	Parroquia:	
Teléfono(s) convencionales:		Celular o móvil:	
Correo electrónico:		Cédula de ciudadanía No.:	
Personas con capacidades especiales: No. de carné del CONADIS:			
2.- INSTRUCCIÓN			
Nivel de Instrucción	Nombre de la Institución Educativa	Especialización	Título Obtenido
Primaria			
Secundaria			
Técnico Superior			
Título Profesional (Tercer Nivel)			
Post- Grado			
Otros			

3.- TRAYECTORIA LABORAL (EXPERIENCIA LABORAL)

(Incluya únicamente información laboral que tenga relación específica con el puesto de trabajo al que está postulando. Sí es necesario solicite una hoja anexa)

FECHAS DE TRABAJO			Organización o Empresa	Denominación del Puesto	Responsabilidades /Actividades/Funciones	Razones de salida
Desde	Hasta	N° meses/años				

4.- CAPACITACIÓN ESPECIFICA:

Nombre del Evento	Nombre de la Institución Capacitadora	Tipo Diploma:		Duración en horas
		Asistencia	Aprobación	

Nota: En caso de que la o el postulante no indique y certifique la duración en horas de uno o varios eventos de capacitación asistido, se asumirá que sólo asistió a una hora de capacitación)

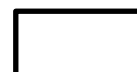
DECLARACIÓN: DECLARO QUE, todos los datos que incluyo en este resumen son verdaderos y no he ocultado ningún acto o hecho, por lo que asumo cualquier responsabilidad. Acepto que esta oferta sea anulada en caso de comprobar falsedad o inexactitud en alguna de sus partes, y me sujeto a las normas establecidas por la Institución y otras disposiciones legales vigentes.

Nombre del Aspirante

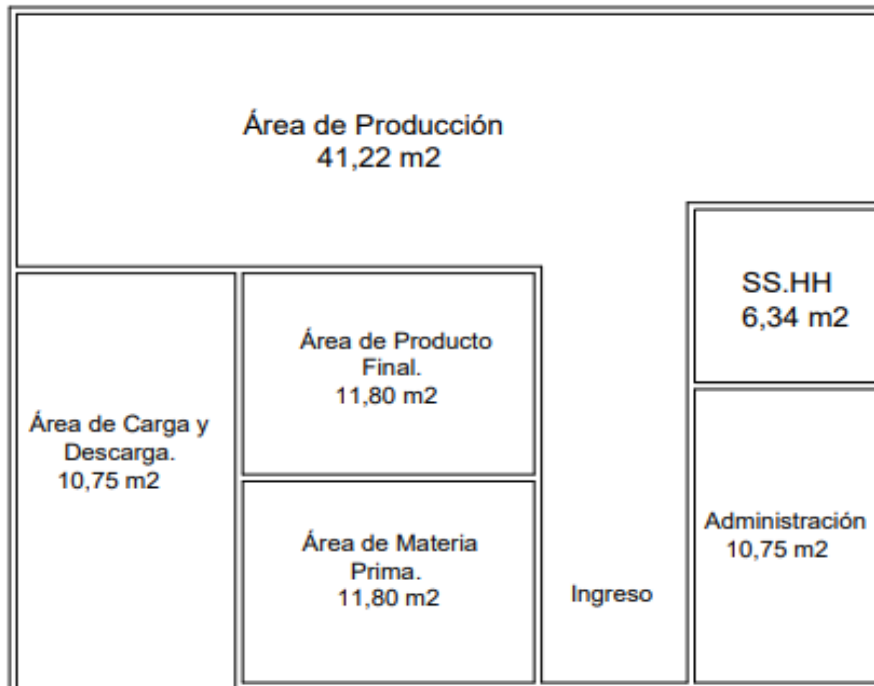
Firma

Lugar y Fecha de Presentación:

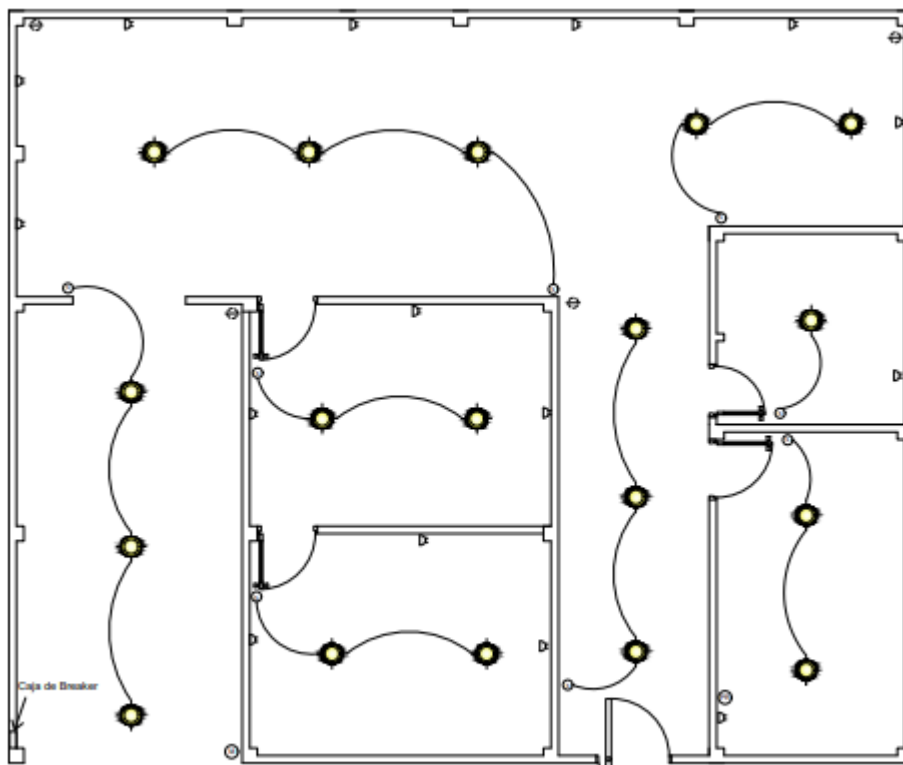
Indique el Número de hojas que adjunta a esta Hoja de Vida



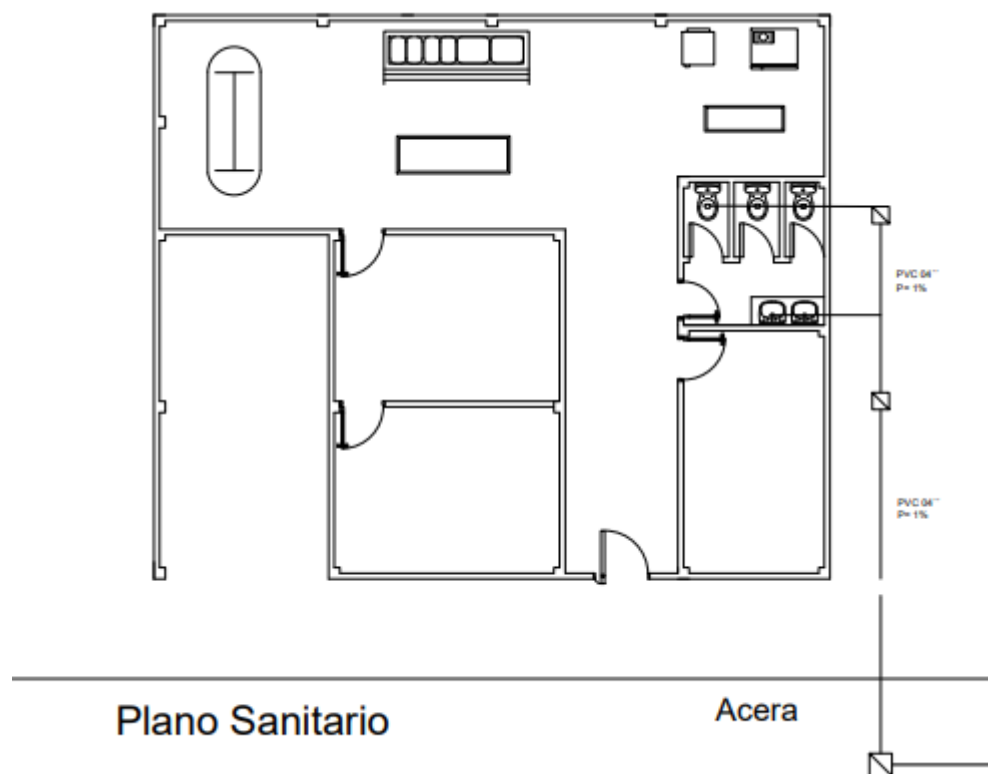
Apéndice E. Ubicación de la empresa (Planos)







Zonificación



Plano Eléctrico



Simbología Eléctrico	
☉	Lámpara Colgante
⊕	Punto Coaxial
⊞	Toma Corriente
⊙	Interruptor
⊕R	Punto de Red
⊙M	Medidor
⊞	Caja de Breakers

Simbología Incendio	
	Sensor de Humo
	Extintor 5kg Co2
	Luz de Emergencia
	Salida de Emergencia

Apéndice F. Cotizaciones

Activos	Descripción	Cantidad	Proveedor 1	Proveedor 2	Proveedor 3
Tecnología					
Computadoras de escritorio	Intel I5 4gb 1tb I3 I7	4	\$ 599.50	\$ 490.00	\$ 595.00
Impresora multifunción	Epson L3150 de inta continua con Wifi	2	\$ 259.00	\$ 196.99	\$ 244.50
Teléfono inalámbrico	Motorola x4 con contestadora y bluetooth	1	\$ 140.00	\$ 134.99	\$ 135.00
Software control de inventario	NCH Inventoria Stock Manager	1	\$ 45.00	\$ 40.00	\$ 52.99
Software contable y de facturación profesional	SCAE	1	\$ 44.00	\$ 39.99	\$ 40.00
Software control de calidad	Quality Pro	1	\$ 189.00	\$ 135.00	\$ 170.00
Maquinaria y equipos					
Lavadora de tubérculos	Tipo tambor, con un motor reductor de 2 HP y capacidad para 150 kg por parada (5 minutos por parada)	1	\$ 3,680.00	\$ 3,599.00	\$ 3,600.00
Picadora de tubérculos	Acero galvanizado con motor eléctrico de 3 HP y capacidad de 1000kg por hora	1	\$ 2,955.00	\$ 2,500.00	\$ 2,675.00
Secador de lecho fijo	motor eléctrico de 3 HP con ventilador y quemador de gas, cámara de 2x4m. Capacidad: 1000Kg	1	\$ 5,590.00	\$ 5,475.00	\$ 6,100.00
Molino de martillos	Motor eléctrico de 5 HP. Material acero inoxidable 304. Capacidad 300 Kg por hora.	1	\$ 4,245.00	\$ 4,025.00	\$ 4,056.00
Tamizador de harina	Accionado por un motor eléctrico de 3 HP, capacidad 300 Kg por hora. Material acero inoxidable 304	1	\$ 3,300.00	\$ 3,150.00	\$ 3,425.00
Balanza electrónica	Acero inoxidable 25cm*18cm, capacidad de hasta 30kg	1	\$ 275.00	\$ 261.00	\$ 280.00
Empacadora al vacío	Acero inoxidable con una resistencia de 5mm recubierta de teflón adhesivo.	1	\$ 1,596.00	\$ 907.00	\$ 1,250.00
Insumos de oficina					
Tinta para impresora	Epson kit 4 colores	2	\$ 51.80	\$ 50.00	\$ 50.00
Caja resmas x 10	Papel bond Xerox a\$	1	\$ 25.00	\$ 24.75	\$ 25.99
Desinfectante	Caneca 20 lts.	5	\$ 67.50	\$ 65.00	\$ 75.00
Dispensador de ph	Industrial de acero inoxidable	2	\$ 25.00	\$ 18.00	\$ 21.60
Papel higiénico	Rollo industrial	5	\$ 9.50	\$ 8.00	\$ 9.95
Kit de limpieza	Escurreidor 40 lts.	2	\$ 210.00	\$ 160.00	\$ 190.00
Total			\$ 23,306.30	\$ 21,279.72	\$ 22,996.03

Apéndice G. Presupuesto general para la microempresa

Presupuesto Microempresa Harina			
Descripción	Cantidad	Precio U.	Total
Equipos y Mobiliarios			
Silla 0,75 x 0,75m	2	30.00	60.00
Silla Escritorio	1	45.00	45.00
Escritorio 1,50 x 0,75m	1	175.00	175.00
Archivador 0,90 x 0,45m	1	230.00	230.00
Inodoro	3	110.00	330.00
Lavamanos	2	90.00	180.00
Cámaras de Vigilancia	4	50.00	200.00
Extintor 5Kg co2 10 libras	5	17.00	85.00
Sensor de Humo	7	15.00	105.00
Computadora	1	560.00	560.00
Botes de Basura	5	20.00	100.00
Split piso techo 60000 BTU	1	3,500.00	3,500.00
Split 12000 BTU	3	1,800.00	5,400.00
Lavadora de Frutas/Verduras	1	3,100.00	3,100.00
Cortadora de Camote	1	1,000.00	1,000.00
Secador de Tambor Rotatorio	1	5,000.00	5,000.00
Tamiz Industrial	1	700.00	700.00
Moledora de Camote	1	275.00	275.00
Balanza Electrónica	1	130.00	130.00
Licuadora Industrial	1	230.00	230.00
Luces de Emergencia	5	25.00	125.00
Eléctrico			
Lámparas Colgantes	18	7.45	134.10
Caja de Breakers	1	37.82	37.82
Interruptores	8	2.75	22.00
Toma corrientes	15.00	3.20	48.00
Puntos de Red	1	2.07	2.07
Toma Coaxial	4	2.17	8.68
Medidor	1	136.00	136.00
Cable 2 en 1 #16 (m)	67	1.10	73.70
Cable 2 en 1 #14 (m)	45	0.65	29.25
Acabado			
Sellador de Pared (galones)	10	11.00	110.00
Saco Empaste	5	4.00	20.00
Pintura (galones)	8	6.50	52.00
Obra gris			
Demolición de Pared	3	180.00	540.00
Bloques de Piedra Pomez	450	0.45	202.50
Sacos de Cemento	14	7.65	107.10
Sacos de Arena	14	1.45	20.30
Puerta 0,80m	3	55.00	165.00
Puerta Lanfor 1,50m	1	150.00	150.00
Total			23,388.52