



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

UNIDAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

**PROYECTO DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA
COMERCIAL**

TÍTULO DEL PROYECTO

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA
DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE ZAPALLO**

AUTORAS: AQUIÑO ABAD MAYRA PAOLA

ROXANA ELIZABETH PÉREZ BALSECA

TUTORA: LCDA. KARINA VARGAS

MILAGRO, ABRIL 2013

ECUADOR

CERTIFICADO DE ACEPTACION DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del Proyecto de Investigación, nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de Tesis de Grado con el Tema “**Estudio de Factibilidad para la creación de una Microempresa dedicada a La Elaboración de productos de Zapallo en el cantón Milagro**” presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar por el título de: Ingeniería Comercial.

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema.

Presentado por las Egresadas:

Sra. Mayra Paola Aquino Abad

C.I. 092731818-8

Sra. Roxana Elizabeth Pérez Balseca

C.I. 092114643-7

Milagro, Abril del 2013

.....
LCDA. Karina Vargas Castro, MSc.

DECLARACION DE AUTORIA DE LA INVESTIGACION

Nosotras: Egresadas, Mayra Paola Aquino Abad y Roxana Elizabeth Pérez Balseca, por medio de este documento, entregamos el Proyecto: **“Estudio de Factibilidad para la creación de una Microempresa dedicada a la elaboración de productos de Zapallo en el cantón Milagro”**, del cual nos responsabilizamos por ser las autoras del mismo y tener la asesoría de la LCDA. Karina Vargas Castro, MSc.

Milagro, Abril 2013

Mayra Paola Aquino Abad

Roxana Elizabeth Perez Balseca

.....
CI: 092731818-8

.....
CI: 092114643-7

CERTIFICACION DE LA DEFENSA

EL TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de INGENIERÍA COMERCIAL otorga el presente proyecto de investigación con las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA	()
DEFENSA ORAL	()
TOTAL	()
EQUIVALENTE	()

.....
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

.....
PROFESOR DELEGADO

.....
PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a DIOS por llenarme de bendiciones cada día de mi vida, por darme paciencia y fortaleza para salir triunfante ante cualquier obstáculo que se presente en el camino. Gracias Padre mío sin ti nada sería posible.

Con mucho amor y cariño a mis padres: Alfredo Aquino y Mayra Abad, a mis hermanas Fernanda y Mayita, por estar conmigo en los buenos y malos momentos, por su apoyo incondicional, sus consejos y su inmenso amor, por ustedes he alcanzado esta meta para que se sientan orgullosos de mí y ser un ejemplo a seguir para mis hermanas, demostrándoles que todo es posible mientras tomemos la decisión de salir adelante.

A mi amado esposo Leonardo Landires y a mis hijos Leonardo Joshua, Jadiel Nehemías, y Jocabed Eliana Landires Aquino que son mi mayor fuente de motivación y dedicación.

A mis suegros Galo Landires y Margarita Bone, a mis cuñadas Sandra Victoria, Cristina y Oscar por su aprecio, cariño y por todo su apoyo incondicional para seguir adelante con este proyecto para terminar mi carrera y realizarme como profesional.

Mayra Paola Aquino Abad.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios y a las personas más importantes de mi vida, que son fuente de motivación y dedicación.

A mis padres Adolfo Pérez y Nora Balseca , por creer en mi y con sus sacrificios, amor y paciencia día a día me sacaron adelante, ellos me enseñaron a superarme, apoyándome gracia a ustedes hoy puedo alcanzar mi meta, ya que siempre estuvieron ahí impulsándome en momentos difíciles de mi carrera, y por el orgullo que sienten por mí, fue lo que me hizo ir hasta el final.

A mi esposo Luis Manitio por su apoyo, por su paciencia y comprensión y por su amor por ser tal como es gracias por estar siempre conmigo en las buenas y malas.

A mis hijas Mayra y Ashley por ser mi inspiración y por la comprensión de su espera.

Roxana Elizabeth Pérez Balseca.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme la vida, la sabiduría, la fuerza y paciencia en esta larga trayectoria, de mi carrera brindándome su compañía diariamente y ayudarme constantemente para alcanzar la meta que me propuse.

Gracias a mi Familia Aquino Abad y Landires Bone que siempre estuvieron dispuestos apoyarme incondicionalmente para poderme realizar como una profesional.

Deseo agradecer a mi Tutora LCDA. Karina Vargas Castro, MSc., por su asesoramiento en la conducción de este proyecto.

Mayra Paola Aquino Abad

Agradezco a Dios por darme fuerzas y paciencia para poder hoy terminar una de mis metas.

Gracias a mis padres Adolfo y Nora, a mi esposo Luis Manitio que día a día me apoyaron moral y económicamente para poder realizarme como una profesional.

Agradezco a mi tutora Licenciada Karina Vargas Castro MSC. Por su conocimientos y asesoramiento en este proyecto.

Roxana Elizabeth Pérez Balseca

CESION DE DERECHOS DE AUTOR

Máster

Enrique Villegas Yagual.

Rector de la Universidad Estatal de Milagro.

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención del Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue **“Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa dedicada a La Elaboración de productos de Zapallo en el cantón Milagro”** y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, Abril del 2013.

Mayra Paola Aquino Abad.

Roxana Elizabeth Pérez Balseca

.....
CI: 092731818-8

.....
CI: 092114643-7

INDICE

- I. Página de carátula o portada.
- II. Pagina de constancia de aceptación por el autor.
- III. Pagina de declaración de autoría de la investigación.
- IV. Pagina de certificación de la defensa (calificación).
- V. Pagina de dedicatoria.
- VI. Pagina de dedicatoria.
- VII. Pagina de agradecimiento.
- VIII. Pagina de cesión de derechos del autor a la UNEMI.
- IX. Índice general
- XII. Índice de cuadros
- XIV. Índice de gráficos
- XV. Índice de imágenes
- XVI. Resumen.

INTRODUCCION

CAPITULO I EL PROBLEMA

1.1 PLANEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
1.1.1 Problematización.....	5
1.1.2 Delimitación del problema.....	6
1.1.3 Formulación del problema	7
1.1.4 Sistematización del problema.....	7
1.1.5 Determinación del tema	7
1.2 OBJETIVOS.....	7
1.2.1 Objetivo general.....	7
1.2.2 Objetivos específicos.....	8
1.3 JUSTIFICACION.....	8

**CAPITULO II
MARCO REFERENCIAL**

2.1	MARCO TEORICO.....	10
2.1.1	Antecedentes históricos.....	10
2.1.2	Antecedentes referenciales.....	14
2.1.3	Fundamentación.....	15
2.2	MARCO LEGAL.....	19
2.3	MARCO CONCEPTUAL.....	20
2.4	HIPOTESIS Y VARIABLES.....	21
2.4.1	Hipótesis general.....	21
2.4.2	Hipótesis particulares.....	21
2.4.3	Declaración de variables.....	21
2.4.4	Operacionalización de las variables.....	23

**CAPITULO III
MARCO METODOLOGICO**

3.1	TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION	24
3.2	LA POBLACION Y LA MUESTRA	25
3.2.1	Características de la población.....	25
3.2.2	Delimitación de la población.....	26
3.2.3	Tipo de muestra.....	26
3.2.4	Tamaño de la muestra.....	26
3.2.5	Proceso de selección.....	27
3.3	LOS METODOS Y LAS TECNICAS.....	27
3.3.1	Métodos teóricos.....	27
3.3.2	Métodos empíricos.....	30
3.3.3	Técnicas e instrumento.....	31
3.4	PROCESAMIENTO ESTADISTICOS DE LA INFORMACION.....	31

CAPITULO IV
ANALISIS E INTERPETRACION DE RESULTADOS

4.1 ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL.....	32
4.2 ANALISIS COMPARATIVO, EVOLUCION, TENDENCIA Y PERSPECTIVAS.....	43
4.3 RESULTADOS	44
4.4 VERIFICACION DE HIPOTESIS.....	45

CAPITULO V
PROPUESTA

5.1 TEMA.....	46
5.2 JUSTIFICACION.....	46
5.3 FUNDAMENTACION.....	47
5.4 OBJETIVOS.....	50
5.5 UBICACIÓN.....	52
5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....	54
5.7 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA.....	56
5.7.1 Actividades.....	76
5.7.2 Recursos, análisis financiero.....	77
5.7.3 Impacto.....	86
5.7.4 Cronograma.....	87
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta.....	88
CONCLUSIONES.....	89
RECOMENDACIONES.....	90
BIBLIOGRAFIA.....	91
ANEXOS.....	93

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1.

Operacionalización de las variables.....23

Cuadro 2.

Desconocimiento afectan proceso.....33

Cuadro 3.

Nivel de consumo.....34

Cuadro 4.

Difusión de derivados.....35

Cuadro 5.

Producción de zapallo.....36

Cuadro 6.

Financiamiento.....37

Cuadro 7.

Nivel de conocimientos de los beneficios.....38

Cuadro 8.

Nivel de producción.....39

Cuadro 9.

Nivel de aceptación del producto.....40

Cuadro 10.

Nivel de consumo por conocimientos.....41

Cuadro 11.

Nivel de aceptación de la microempresa.....42

Cuadro 12.

Verificación de hipótesis.....45

Cuadro 13.

Manual de funciones.....60

Cuadro 14.

Posibles rivales.....68

Cuadro 15.

Amenaza de nuevos competidores.....	68
Cuadro 16.	
Amenaza de productos sustitutos.....	69
Cuadro 17.	
Poder de negociación de los clientes.....	69
Cuadro 18.	
Poder de negociación de los proveedores.....	70
Cuadro 19.	
Análisis FODA.....	71
Cuadro 20.	
Análisis FOFA DODA.....	72
Cuadro 21.	
Variables.....	77
Cuadro 22.	
Financiamiento del proyecto.....	77
Cuadro 23.	
Detalle de activos.....	78
Cuadro 24.	
Tabla de amortización.....	79
Cuadro 25.	
Detalles de gastos.....	80
Cuadro 26.	
Detalles de costos de ventas.....	80
Cuadro 27.	
Presupuestos de ventas.....	81
Cuadro 28.	
Estado de resultado.....	81
Cuadro 29.	
Flujo de caja proyectado.....	82
Cuadro 30.	
Balance general.....	83

Cuadro 31.

Razones financieras.....83

Cuadro 32.

Tasa de rendimiento.....84

INDICE DE GRAFICOS

Grafico 1.

Desconocimiento afectan proceso.....33

Grafico 2.

Nivel de consumo.....34

Grafico 3.

Difusión de derivados.....35

Grafico 4.

Producción de zapallo.....36

Grafico 5.

Financiamiento.....37

Grafico 6.

Nivel de conocimientos de los beneficios.....38

Grafico 7.

Nivel de producción.....39

Grafico 8.

Nivel de aceptación del producto.....40

Grafico 9.

Nivel de consumo por conocimientos.....41

Grafico 10.

Nivel de aceptación de la microempresa.....42

Grafico 11.

Organigrama estructural.....59

Grafico 12.	
5 fuerzas de PORTER.....	67
INDICE DE IMÁGENES	
Imagen 1.	
Mapa de ubicación.....	52
Imagen 2.	
Esquema de la microempresa.....	53
Imagen 3.	
Logotipo.....	56
Imagen 4.	
Presentación del producto.....	73
Imagen 5.	
Afiche publicitario.....	75

RESUMEN

Milagro es un cantón que posee una amplia plaza comercial apta para la incursión de cualquier actividad empresarial y micro empresarial, por ello se considera altamente factible la creación de una empresa dedicada a la elaboración de productos de zapallo. El trabajo está distribuido por cinco capítulos que componen toda el proyecto, se detalla minuciosamente la problemática sus causas, efectos, objetivos, delimitación, formulación y su correspondiente justificación, se establece una pequeña reseña histórica sobre esta actividad comercial, además se encontrara toda la información necesaria para una mejor comprensión del trabajo investigativo encontrándose su respectiva hipótesis y variables. El marco metodológico donde se identifico que el estudio de clase probabilística, determinando el universo; es decir una porción de la población para el cálculo de la muestra donde se utilizo la herramienta investigativa conocida como la encuesta, una vez obtenidos los datos de la encuesta se procedió a realizar la interpretación de los resultados es decir la recolección, tabulación y análisis del instrumento investigativo, donde se constato que la mayoría de la ciudadanía les agrada la propuesta. Información relevante para afianzar con certeza la propuesta, donde se detalla todo lo concerniente “Microempresa de elaboración de Productos de Zapallo en el Cantón Milagro”, su misión, visión, objetivos, organigrama estructural, también se realizo una proyección financiera a cinco años detallándose la inversión del proyecto la cual consiste en el detalle de los activos costos indirectos y directos, gastos que se apalanco con un préstamo bancario, también se realizo el presupuesto de las ventas donde se estimo un incremento del cinco por ciento a partir del año dos para poder cubrir con las obligaciones de la empresa, culminando el proceso contable, y demostrando la rentabilidad de la empresa.

ABSTRAC

Milagro is a county that has a large shopping mall fit for the incursion of any business and micro business, so is considered highly likely to create a company dedicated to the production of products of pumpkin. The work is distributed by five chapters that make up the entire thesis, meticulously detailed the problems its causes, effects, objectives, definition, formulation and corresponding justification, establishing a historical summary on this business, you also find all the information needed for better understanding of investigative work found their respective assumptions and variables. The methodological framework which identified that the study of class probability, determining the universe, in a portion of the population to calculate the sample where I use the investigative tool known as the survey, once obtained the survey data proceeded to make the interpretation of the results is that the collection, tabulation and analysis of the research instruments, which found that the majority of citizens they like the proposal. Information relevant to secure with certainty the proposal, which details everything about "Processing Company in Cantón Milagro of products pumpkin", its mission, vision, objectives, organizational structure, in addition we made a five-year financial projection detailing investment project which involves the breakdown of assets overhead and direct costs to be leveraged with a bank loan, also conducted the sales budget which estimated an increase of five percent from year two to cover with obligations of the company, culminating in the accounting process, and demonstrating the viability of the company.

INTRODUCCION

El presente proyecto tiene la finalidad de utilizar como materia prima el zapallo para la elaboración de productos a base de este, como es la mermelada de zapallo, el cual actualmente no mantiene un alto nivel de consumo en esta localidad, por ser un producto que comúnmente se utiliza en otras formas de preparación y debido a la falta de conocimientos de las personas no lo han convertido en una oportunidad para la creación de una microempresa que se dedique a la elaboración de productos derivados de este, siendo un producto que posee grandes beneficios nutricionales, además es rico en proteínas, hierro, vitaminas apto para niños, jóvenes y adultos.

Milagro es un sector netamente agrícola y que mejor opción para fomentar la producción del zapallo para que aumente la producción y se abastezca el mercado de este producto, es por ello, que se consideró el elaborar el productos de zapallo con materia prima que será adquirida en este cantón, y a la vez aumentar el nivel de conocimientos en la población para que aumente el consumo de productos de zapallo.

El presente trabajo tiene como objetivos: identificar los medios necesarios para superar el conocimiento de la población, determinar cómo aumentar el consumo de zapallo; investigar en su mayoría la difusión de derivados del zapallo para ofrecer opciones de nuevos productos de acuerdo al gusto y preferencia de los consumidores; conocer los productores que se dediquen al cultivo de otras hortalizas motivándolos a la producción del zapallo para aumentar la producción y suba la demanda en el mercado; identificar medios de financiamiento para invertir y lograr que exista procesos de elaboración de nuevos productos; investigar todos los posibles procesos de elaboración de productos a base de zapallo.

Siendo esta las causas que motivan a este tema de investigación, genera la necesidad de investigar todo lo relacionado con este producto para mejorar esta situación.

Por ello se ha establecido la información en cinco capítulos, en los cuales se podrá visualizar detalladamente el origen y propuesta de este proyecto.

El primer capítulo: Consiste específicamente en el planteamiento del problema, en la delimitación y la evaluación del mismo lo cual nos permite darnos cuenta de la importancia que tiene la creación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos de zapallo en el cantón Milagro. Donde se ha establecido los objetivos generales y específicos que abarcan los logros y beneficios que pretendemos alcanzar con el desarrollo del mismo. La justificación nos explica el porqué de nuestro proyecto la importancia y seriedad ya que esto nos ayuda al crecimiento socioeconómico de nuestra sociedad.

El segundo capítulo: Se fundamenta en las diferentes investigaciones que hemos realizado sobre el tema planteado, en su fomentación científica consta la respectiva reseña histórica que nos da amplios conocimientos sobre la importancia de este trabajo investigativo.

El tercer capítulo: Aquí nos referimos a la modalidad de investigación que es de campo y también la bibliografía que nos permite definir claramente el problema existente, el mismo que nos da la pauta para el respectivo estudio e investigación de la muestra que estamos considerando para el desarrollo del presente tema. Además hemos aplicado la técnica conocida como la encuesta, dirigida a la ciudadanía Milagreña.

En el cuarto capítulo: Tenemos las respectivas preguntas planteadas en la encuesta las mismas que se realizaron y aplicaron a la muestra poblacional tomada como referencia para realizar nuestro estudio de mercado, las cuales fueron aplicadas en su totalidad pudiendo obtener los resultados esperados y un correcto análisis a través de esta técnica administrativa.

En el quinto capítulo: Tenemos la propuesta del proyecto. Se proporciona información general de la microempresa que se dedicara a la elaboración de mermelada de zapallo. Podemos encontrar claramente establecida la misión, visión y objetivos generales y específicos que esperamos obtener con la creación de este proyecto.

Se encuentra el fundamento legal para la constitución de la microempresa. Se da a conocer detalladamente cómo va estar conformado el directorio de la empresa, el personal con el que dispondremos así como la capacidad y experiencia que debe tener cada uno para poder realizar eficiente y eficazmente su cargo dentro de la microempresa.

Aquí también tenemos el análisis de mercado con sus respectivos componentes. Este análisis nos permite conocer nuestro segmento de mercado, nuestros competidores, las barreras de entrada y el impacto que tendría sobre la microempresa.

A través de este análisis se desarrolla el FODA de la organización el mismo que nos da a conocer los aspectos positivos y negativos del negocio que se pretende crear. Con este análisis podemos desarrollar un plan estratégico y aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece el entorno y combatir las amenazas externas que se presenten. Además de un plan de marketing bien definido como la parte financiera de esta alternativa micro-empresarial.

Siendo esta las causas que motivan a este tema de investigación, el desconocimiento por parte de la población del uso y beneficios que otorga el zapallo en su alimentación, lo que lleva a que su demanda sea muy baja en el mercado, ya que no existen personas que se dediquen a la elaboración de productos de zapallo siendo esta una oportunidad para hacer conocer el producto y aumentar su consumo. Esto genera la necesidad de investigar todo lo relacionado con este producto para mejorar esta situación.

Impulsar a los grandes y pequeños productores a la producción de esta hortaliza permitirá alcanzar un verdadero desarrollo para el cantón Milagro, mejorando así la calidad de vida de sus familias.

El presente trabajo tiene como objetivos: identificar los medios necesarios para superar el conocimiento de la población, determinar cómo aumentar el consumo de zapallo; investigar en su mayoría la difusión de derivados del zapallo para ofrecer opciones de nuevos productos de acuerdo al gusto y preferencia de los consumidores; conocer los productores que se dediquen al cultivo de otra hortalizas motivándolos a la producción del zapallo para aumentar la producción y suba la demanda en el mercado; identificar medios de financiamiento para invertir y lograr que exista procesos de elaboración de nuevos productos; investigar todos los posibles procesos de elaboración de productos a base de zapallo.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Problematización

En el Cantón Milagro, tanto en el sector urbano como rural, se observa que existe desconocimiento del uso y los beneficios que otorga el consumo de zapallo, debido a que en la actualidad no existen procesos de elaboración de variedad de productos a base de esta hortaliza a través de empresas que se dediquen a esta actividad.

Además se observa baja producción ya que hay poco productores que se dedican al cultivo de zapallo que genera una baja comercialización del producto en el mercado. Cabe indicar también que la disminución de la producción de esta hortaliza origina que no exista suficiente materia prima para la elaboración de nuevos productos, a la vez que se reduzcan las ofertas de trabajo complicando más la vida socioeconómica de muchas personas.

La no existencia de apoyo por parte de las instituciones correspondientes, ya sea en financiamiento u otro tipo de soporte, genera que no existan procesos de elaboración porque no se pueden obtener los recursos necesarios para esta actividad y mayor producción por parte de agricultores del cantón, lo que hace que la producción sea mínima o no exista.

Al no existir difusión de derivados del zapallo, los cuales contienen múltiples beneficios en los organismos de los individuos, principalmente en los niños en crecimiento, genera que las personas tengan poco interés en adquirir y consumir este producto y optan por productos chatarra los cuales para nada aporta a la salud del ser humano.

El poco consumo de zapallo, debido a la baja aceptación que actualmente tiene la población, genera poca demanda en el mercado, esto se da generalmente por el desconocimiento de las formas de preparación y las combinaciones que puede tener con otros productos alimenticios,.

Pronóstico:

En caso de que no se logre superar el nivel de conocimientos acerca de los beneficios y utilidades del zapallo para una mayor aceptación y consumo del producto, no habrá mayor número de productores de esta hortaliza, esto ocasiona que no existan empresas que se dediquen a los procesos de elaboración de nuevos productos por la falta de producción entre otros recursos necesarios.

Control del pronóstico:

En miras de solucionar el problema de que no existen actualmente una empresa que se dedique a los procesos de elaboración de nuevos productos a base de zapallo, considerando que es una gran oportunidad de fuentes de empleo para la población es necesario fomentar la producción y despertar el interés de las personas hacia el consumo del zapallo y darles a conocer todo acerca de esta hortaliza desde la variedad de utilidades y los beneficios importantes que tiene para la salud tanto en niños, jóvenes y adultos, ya que el desconocimiento es el que causa que no se aproveche este producto en la alimentación de las familias.

1.1.2 Delimitación del problema

País: Ecuador

Región: Costa

Provincia: Guayas

Cantón: Milagro

Sector: Rural y urbano

Área: Comercial

1.1.3 Formulación del problema

¿De qué manera afecta el desconocimiento acerca de los usos y beneficios del zapallo en los procesos de elaboración de productos a base de este?

1.1.4 Sistematización del problema

¿En qué manera afecta el poco consumo de zapallo en el nivel de aceptación y demanda en el mercado?

¿De qué manera afecta la poca difusión de los derivados del zapallo en la adquisición y consumo del producto?

¿De qué forma incide la baja producción en la comercialización de este en el mercado?

¿De qué manera afecta la falta de financiamiento para la producción y procesos de elaboración de productos a base de zapallo?

1.1.5 Determinación del tema

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE ZAPALLO EN EL CANTÓN MILAGRO AÑO 2012.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General de la Investigación

Desarrollar un plan para incrementar el conocimiento sobre el uso y beneficios nutricionales que aportan el zapallo y proponer la creación de una microempresa dedicada a los procesos de elaboración de productos de zapallo, mediante un estudio, para de esta manera incrementar la producción y el consumo.

1.2.2 Objetivos Específicos de Investigación.

- Investigar los procesos de elaboración artesanal de los productos a base de zapallo para la elaboración de los mismos y generar empleo.
- Identificar los medios adecuados para aumentar el nivel de conocimientos relacionados con el zapallo para alcanzar la aceptación de los productos y despertar el interés hacia el consumo, de esta manera va a aumentar la demanda en el mercado.
- Conocer los medios de financiamiento para que sea posible invertir y lograr procesos de elaboración de nuevos productos.

1.3 JUSTIFICACION

El zapallo es un fruto que se reproduce fácilmente no necesita de muchas cosas para su producción, toda persona puede producirlo sembrando directamente sus semillas y crece por montón. Es un producto económico que todos lo podemos adquirir y sobre todo que es de gran necesidad para mantener una buena salud por la alta cantidad de beneficios que posee, sin embargo este es el problema que debido al poco conocimiento que tienen las personas acerca de estos beneficios es que no aprovechan su consumo y la creación de una microempresa que se dedique a la elaboración de productos a base de zapallo convirtiéndose en una oportunidad para la población que se genere fuentes de empleo .

Es por eso que se debe buscar una solución a esto encontrando todas las formas para hacer conocer de lo importante que es este producto para las personas siendo esta la razón principal para aumentar el nivel de consumo y exista mayor demanda a través de los productos que se elaboren.

Una de las actividades que aún no han sido aprovechadas por los productores en el cantón Milagro es el cultivo del zapallo, en las zonas aledañas al cantón, existen gran variedad de hortalizas que aún no cuentan con el interés suficiente por parte de las personas, pero estas son de gran utilidad principalmente el zapallo con una gama de cualidades y ventajas nutricionales para el ser humano, como el hierro, calcio, entre

otros beneficios. Por lo tanto tampoco no han sido consideradas de gran importancia para el procesamiento de nuevos productos, a pesar de su gran valor nutricional.

Este tipo de hortalizas pueden ser cultivadas y comercializadas en diversos mercados, lo cual mejorara la economía de los comerciantes. Se debe considerar necesario inculcar en el hogar el consumo de este producto económico y con muchos beneficios para el ser humano.

Tomando en cuenta todo estos factores se ha considerado necesario realizar un estudio a través de un trabajo de investigación que nos permita conocer el nivel de conocimiento que tienen la población acerca del zapallo y su nivel de consumo; ya que debido a esto este producto puede ser aprovechado por las propiedades nutritivas que ofrece, ayudando a las personas a mejorar su alimentación y calidad de vida.

Por esta razón es importante conocer todo sobre la utilización del zapallo; sus derivados, sus procesos, las fuentes de financiamiento para poder invertir y producir, los productores que abastezcan de materia prima, y buscar los medios para llegar a los consumidores, y llegar a generar fuentes de empleo que mejoren la calidad de vida en sus hogares.

Ya que la idea principal en si es que se utilice el zapallo como materia prima para la elaboración de productos, por los altos beneficios que este ofrece, pudiendo nombrar entre muchos, su alto valor nutritivo, ya que previene el cáncer de estómago, las enfermedades del hígado y retarda el envejecimiento, es bueno para el estreñimiento, aumenta los glóbulos rojos en las personas con anemia, por lo que resulta un alimento necesario y muy saludable.

En conclusión considerando que el zapallo es uno de los recursos no aprovechados en lo referente a su demanda en el mercado por el desconocimiento por parte de las personas, se tratará de aumentar su uso elaborando productos económicos y de alto valor nutritivo llevando a cabo toda la información para convencer a las personas de porque deben consumir dichos productos.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEORICO

2.1.1 Antecedentes Históricos

EL ZAPALLO

El nombre común o vulgar es Calabaza, Zapallo, Calabacera, el nombre científico o latino es Cucúrbita máxima, pertenece a la familia de las Cucurbitáceas.

El zapallo es una planta originaria de América, según estudios arqueológicos revelan que junto al maíz y el poroto, fueron la base de la alimentación de los Incas, aztecas y mayas antes de la colonización española.

Según la investigación, estudios realizados en el país, han encontrado semillas de calabazas y zapallos de 2600 años de antigüedad en los Cerritos de Indios de la zona este, estos hallazgos son evidencias de que pudieron tener algún tipo de agricultura o intercambio con algunos otros grupos indígenas que si la practicaban.¹

En Europa se empezaron a cultivar en el siglo XV siendo los españoles, italianos y holandeses los más grandes consumidores de este fruto en el viejo continente.

Más tarde se empezó a fomentar el cultivo de esta deliciosa y nutritiva hortaliza en toda América colonial, específicamente en Chile, Argentina, Perú, Ecuador y Colombia.

1.

http://www.uasb.edu.ec/saludyambiente/images/salud/linea_9/documentos/fanesca%20propiedades%20nutritivas.pdf

Independizadas las distintas colonias americanas, los países convertidos en repúblicas soberanas comenzaron a producir variedades de frutas y verduras, especializándose en aquellas que tenían una mayor demanda, como es el caso del café, cacao, caña de azúcar, cebada y banano. Esto provocó un descuido en la producción de otras frutas y hortalizas que empezaron a producirse de manera marginal y de manera específica para el consumo interno, como en el caso del zapallo. En los Estados Unidos y en algunos países de la Europa Occidental, se mantienen niveles excepcionales de producción de este fruto, especialmente por las fiestas de Halloween, muy arraigada en estos países.

Después de la Independencia, fueron los Estados Unidos e Inglaterra, los principales compradores del zapallo ecuatoriano; sin embargo, la producción de este producto era mínima comparada con la del café, caña de azúcar y cacao.

En Colombia, como en otros países tiene nombres diferentes de acuerdo a la forma: a la más grande que es la asociada con el Halloween, se le denomina ahuyama, mientras a las pequeñas se les llama calabaza o vitoria, si es alargada, color verde oscuro y rayas se le llama calabacín, indistintamente también recibe este nombre el fruto de la planta de calabacín Cucúrbita Pepo. En las regiones de Nariño, Cauca y Valle se le da el nombre de zapallo debido a la influencia de los Andes sudamericanos principalmente de Ecuador. Por su parte, en Venezuela se le llama simplemente auyama o auyamita si es pequeña.

En Panamá, a la calabaza chica también se le denomina uyama, o ahuyama. En Perú, se le conoce como 'zapallo' en base a este se prepara una deliciosa comida llamada "locro".

El zapallo es una planta anual, herbácea, vivaz y rozagante de tallos flexibles y trepadores. Tiene hojas cordiformes, pentalobuladas, de gran tamaño y molduras bien marcadas; presenta abundante pilosidad en hojas y tallo. Las flores son de color amarillas o anaranjadas, de pétalos carnosos, monoicas. Presenta gran variación en su

forma; pueden ser alargados y ovaladas, esféricas y achatadas. El color de su corteza puede ser verde opalescente a naranja intenso, pasando por un crisol del ámbito de los colores amarillentos. La pulpa es de color amarillenta o anaranjada. Esta hortaliza tiene en su interior numerosas semillas que son comestibles; con ellas se elaboran las tradicionales pepas.

La calabaza se da de la semilla con facilidad. Debe cuidarse la selección de la misma, pues espontáneamente hibrida con otras especies de Cucúrbita, aún con otros géneros afines.

Depende en gran medida de la polinización de abejas para dar fruto. Para su cultivo es preferible los suelos ligeros, secos, ventilados, salicáceos, bien drenados, arenosos y húmedos; no resiste heladas ni sequías aunque tolera muy bien temperaturas muy cálidas y frías. Es una hortaliza resistente capaz de sobrevivir podas extremas reemplazando al poco tiempo con brotes ramas perdidas. La cosecha es alrededor de seis meses después de la plantación.

La flor y el fruto de cucúrbita máxima puede ser consumida como verdura; el fruto se conserva, en condiciones adecuadas de luz, temperatura y humedad o condiciones normales de presión y temperatura hasta seis meses en buenas condiciones.

Es rico en betacaroteno y glucosa. También se puede consumir en mermeladas, conservas o como compota, mediante el agregado de pequeñas limaduras, dependiendo de la cantidad de compota a realizar de sodio o potasio para neutralizar los ácidos producidos por el proceso de la composición, logrando así un sabor dulce suave, para nada ácido.

Se puede consumir en sopas, dulces, jugos, coladas, dulces, postres, mermeladas o batidos.

Esta hortaliza contiene numerosas semillas, las cuales presentan pulpa blanca comestible, con ellas se elaboran las tradicionales pepitas, secando las semillas al sol, y tostándolas en un comal, con sal, sin que se quemen. A estas semillas o pipas se las conoce como pipas de calabaza y se les otorgan propiedades curativas y preventivas en el ámbito de la medicina natural.

Pocas personas conocen de las sorprendentes propiedades que tiene el zapallo que lo transforman en un excelente aliado de la cocina y la salud, entre ellas, que es muy digestivo, apto para todas las edades y recomendado como primera comida de los niños. Además, aporta fibra y contiene casi un 95% de agua, por lo que tiene cualidades depurativas, laxantes ya que ayuda contra el estreñimiento, y diuréticas.

Produce sólo 12 calorías por cada 100 gramos, convirtiéndose en un producto indispensable para el control de peso. Su color anaranjado le proporciona gran cantidad de beta caroteno, precursor de la vitamina A. También aporta vitaminas C, E y del grupo B, generando una combinación altamente antioxidante convirtiéndolo en un aliado en la prevención del cáncer y otras enfermedades degenerativas.

Su contenido en minerales es muy alto y proporciona a los seres humanos magnesio, hierro y otros oligoelementos como el yodo, zinc, flúor, cobre, cromo lo que mejora y previene los problemas de anemias.

Así mismo, tiene potasio que conjuntamente con la Vitamina A neutralizan la hipertensión y es recomendado como suplemento para neutralizar los mareos y vómitos en mujeres en gestación.

Sus semillas se pueden usar como antiparásito, principalmente contra la tenia pero también contra otros parásitos intestinales, siendo esta actividad atribuida al aminoácido cucurbitina que poseen. Estas semillas también presentan una fracción lipofílica con un complejo de valiosas sustancias

biológicas activas que pueden resultar recomendables en el tratamiento de disfunciones leves del tracto urinario, vejiga irritable.²

El Cultivo de Zapallo, dependiendo de la humedad del suelo y del cultivo se puede empezar en caso de ser necesario con un riego moderado o de enseño. Cuando el terreno está a punto se procede a remover la tierra normalmente con un arado, que puede ser de disco o de forma vertical, posteriormente se procede a surcar el campo, en zapallos el distanciamiento entre surcos dependerá de si se trabaja con surcos simples (4 a 6m entre surcos) o con surcos mellizos (8 a 10m entre surcos), es recomendable aplicar el abono de manera localizada, se puede aplicar al fondo del surco antes de la siembra, lo que generalmente requiere un segundo surcado para tapar el abono. Finalmente se realiza el aporque, que es la labor manual que abre los surcos en la cabecera y en el desarrollo se forman las tomas de riego.

2.1.2 Antecedentes Referenciales

Producción Nacional de Zapallo

El Zapallo es una hortaliza que se cultiva los 12 meses del año.

En cuanto a la producción nacional de zapallo -calabaza macre y loche ha mostrado por lo general una tendencia de comportamiento regular, con periodos de importantes crecimientos y disminuciones cíclicas cada tres años a partir de 1997. El último importante crecimiento se ha registrado en el año 2003 con 101,206 TM un 17% mayor al año 2002. Para el año 2005 la producción de zapallo ha tenido el nivel más bajo en el último quinquenio, registrándose 82,074 TM un 10% menor que el año 2004.

En lo que respecta a la distribución de la producción nacional, Lima, Arequipa, Ica y Apurímac fueron las principales regiones productoras de zapallo, concentrando el 63% de la producción durante los años 2000-2004.

² http://www.planamanecer.com/recursos/familia/nutricion/n14_el_zapallo.pdf

La producción de zapallo se puede dar en todas las regiones del país, ya que es un producto que se adapta a cualquier tipo de clima.

Países Productores de Zapallo: Panamá, Colombia, México, Panamá, Costa Rica, Guatemala, Brasil, Venezuela, Perú, Ecuador.

El mayor productor de zapallo son los E.U, especialmente en los estados del norte. Allá se originó la costumbre de las caretas del Halloween, en zapallos.

Principales Países Productores de Zapallo

La producción total de calabaza, zapallo y calabazas confiteras alcanzó los 19'256,360 TM (FAOSTAT) en el año 2004. El 55% de esta cantidad fue producida sólo en 5 países, siendo China el principal productor con 5'667,400 TM en el año 2004 mostrando un crecimiento promedio anual del 12,74%. Estados Unidos ocupa el cuarto lugar con una producción al 2004 de 815,320 TM mostrando un crecimiento promedio anual de 0.84%. El resto de la producción está concentrado en 78 países, teniendo el Perú el puesto 33 con una producción de 88,700 TM.

2.1.3 Fundamentación

Fundamentación Científica

En el Ecuador, no hay datos reales de cuando se introdujo la hortaliza, aunque en la época pre colonial existían cultivos al norte de Perú por lo que se cree que los incas trajeron el cultivo del zapallo al país. Después de la Independencia, fueron los Estados Unidos e Inglaterra, los principales compradores del zapallo ecuatoriano; sin embargo, la producción de este producto era mínima comparada con la del café, caña de azúcar y cacao. Hoy en día, la cantidad de hectáreas que se destinan al cultivo del zapallo sigue siendo muy pocas por lo que el 80% de su producción se destina al mercado local y el 20% restante se lo exporta, especialmente a los Estados Unidos, según datos del Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Pocas personas conocen de las maravillosas propiedades que tiene el zapallo y que lo transforman en un excelente aliado de la cocina y la salud, entre ellas, que es muy digestivo, apto para todas las edades y se recomienda como primera comida de los niños. Además, aporta fibra y contiene casi un 95% de agua, por lo que tiene cualidades depurativas, laxantes y diuréticas. Produce sólo 12 calorías por cada 100 gramos, convirtiéndose en un producto indispensable para el control de peso. Su color anaranjado lo da la gran cantidad de beta caroteno, precursor de la vitamina A. También aporta vitaminas C, E y del grupo B, generando una combinación altamente antioxidante y por lo tanto, un aliado en la prevención del cáncer y otras enfermedades degenerativas.

Su contenido en minerales esenciales es muy alto y proporciona a los seres humanos magnesio, hierro y otros oligoelementos como el yodo, zinc, flúor, cobre y cromo lo que mejora y previene los problemas de anemias. Así mismo, entrega potasio que conjuntamente con la Vitamina A neutralizan la hipertensión y es recomendado como suplemento para neutralizar los mareos y vómitos en mujeres en gestación. Sus semillas se han usado como antiparásito, principalmente contra la tenia pero también contra otros parásitos intestinales, siendo esta actividad atribuida al aminoácido cucurbitina que poseen.

Estas semillas también presentan una fracción lipofílica con un complejo de valiosas sustancias biológicamente activas que pueden resultar recomendables en el tratamiento de disfunciones leves del tracto urinario, vejiga irritable.

Es excelente para los: Hipertensos y cardíacos: contiene muy poca cantidad de sodio y mucho potasio; tiene muy pocas grasas pero muchas proteínas. Enfermos renales: tiene acción diurética Diabéticos: tiene pocos hidratos de carbono pero contiene cromo Anémicos: en el zapallo se asocian minerales y vitaminas anti anémicas: hierro, ácido fólico, zinc y vitamina B6. Personas que sufren estreñimiento: por su riqueza en fibras y agua, mejora la función intestinal y desciende el colesterol malo; las semillas son antiparasitarias

Propiedades medicinales, según su elaboración, el cocimiento de las hojas es antiinflamatorio y cicatrizante, la infusión de las hojas es antirreumática, el zumo de las hojas es un buen analgésico dental, la pasta preparada de las semillas se emplea contra los parásitos. El zapallo es el mejor remedio para curar la hidropesía.

Uno de los principales aportes de los diferentes zapallos es el betacaroteno, un precursor de la vitamina A que se halla presente sólo en los alimentos de origen vegetal.

Los betacarotenos tienen efectos protectores de las células, neutralizando los radicales libres y el oxígeno reactivo y aumentando la resistencia inmunológica. Es uno de los principales antioxidantes que se encuentran en la naturaleza, un elemento esencial en la lucha contra los radicales libres, por lo tanto en la prevención del envejecimiento celular y ciertas enfermedades como el cáncer. Es esencial para la salud de los tejidos, piel y visión.

Los radicales libres están comprometidos en una numerosa serie de enfermedades: cardiovasculares, envejecimiento de los tejidos, cataratas, arteroesclerosis, cáncer, enfermedades digestivas, renales, pulmonares, respiratorias, etc

Otras fuentes de betacarotenos son las hortalizas de hojas verdes, zanahoria, boniato, tomate y frutas como el durazno, damasco, melón y pomelo.

La deficiencia de esta vitamina se acompaña de queratinización de las mucosas que recubren vías respiratorias, digestivas y urinarias, de la piel y del epitelio de los ojos, fenómeno que reduce la función de barrera de estas membranas como protectoras del cuerpo contra infecciones.

La carencia de vitamina A aumenta la susceptibilidad a infecciones bacterianas, virales o parasitarias por su función en el mantenimiento de la integridad de las mucosas.

Sin vitamina A desaparece la “barrera” contra infecciones.

Incrementa la probabilidad de sufrir dolencias en las articulaciones ya que dificulta la regeneración de los huesos. Puede producir ceguera crepuscular (mal llamada ceguera nocturna), por la cual disminuye la agudeza visual cuando oscurece.

Otros síntomas de esta deficiencia son pérdida del apetito, inhibición del crecimiento, anormalidades esqueléticas, queratinización de las yemas gustativas y pérdida del sentido del gusto.

El cultivo de zapallo es una opción atractiva para la diversificación agrícola, la diversidad de aplicaciones culinarias en la dieta familiar y las posibilidades de su uso para la fabricación de productos es una oportunidad para que exista mayor demanda en los mercados.

Este producto debido a su rusticidad, tanto durante la fase de cultivo como de manipulación después de la cosecha, es recomendado su cultivo para las zonas más alejadas de los principales mercados y para los productores con menor experiencia en horticultura.

El zapallo Macre es la variedad más común que existe tanto en la costa como en la sierra. En los climas templados se desarrollan enormes, algunos llegando a pesar más de 50 kg.; se emplea para el alimento humano, como verdura para diversos potajes.

El zapallo fresco se lo puede utilizar para hacer sopas, cremas, guisos, dulces, jugos, coladas o batidos, mazamorras, purés o papillas. Esta hortaliza en la industria se la deshidrata y muele para hacer harina o compotas; también, se la envasa o congela en mezcla de verduras para sopas y guisos.

En estos momentos, La producción de esta hortaliza se encuentra limitada ya que son varios factores que influyen, por eso es necesario investigar más de este tema para desarrollar su producción actualmente.

2.2 MARCO LEGAL

Superintendencia de Compañías

Sección VI

DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA

1. CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, NOMBRE Y DOMICILIO

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.

Art. 144.- Se administra por mandatarios amovibles, socios o no.

La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima", o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determina la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar anuncios, membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Salud para la recaudación correspondiente.

2. DE LA CAPACIDAD

Art. 145.- Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Calidad.- Representa más bien una forma de hacer las cosas en las que, fundamentalmente, predominan la preocupación por satisfacer al cliente y por mejorar, día a día, procesos y resultados

Capacitación.- La capacitación es continua no hay periodos en los que se termina sino que se capacita continuamente ya que los trabajadores que tienen mucho tiempo los cambian de puestos por lo que se tiene que estar capacitando continuamente.

Empresa.- Es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales.

Inversión.- "la inversión consiste en la aplicación de recursos financieros a la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de la empresa".

Manuales de procedimiento.- Es el documento que contiene la descripción de actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, de dos o más de ellas. El manual incluye además los puestos o unidades administrativas que intervienen precisando su responsabilidad y participación.

Mercado.- Un mercado está formado por todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a participar en un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo.

Publicidad.- Medios empleados para difundir algo./ Anuncios, cuñas, mensaje.

Proceso.-Acción de seguir adelante.

2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES

2.4.1 Hipótesis General

El conocimiento de los usos y beneficios nutricionales del zapallo ayudara a la existencia de una microempresa dedicada a los procesos de elaboración de productos a base de zapallo.

2.4.2 Hipótesis Particulares

La difusión de los derivados del zapallo ayudara a que la población tenga mayor interés y aceptación logrando aumentar el consumo.

La producción de zapallo mejorara la comercialización y rentabilidad económica de los comerciantes.

Al aumentar el consumo de zapallo existirá mayor demanda en el mercado del cantón Milagro.

Las fuentes de financiamiento ayudaran a la producción y obtención de recursos para la elaboración de productos a base de zapallo.

2.4.3 Declaración de Variables

Variables de la Hipótesis General

Variable Independiente (Causa): Conocimiento.

Variable dependiente (Efecto): Procesos de elaboración de productos a base de zapallo.

Variables de las Hipótesis Particulares.

Hipótesis 1.

Variable Independiente (Causa): Difusión de derivados.

Variable dependiente (Efecto): Interés y Aceptación del mercado.

Hipótesis 2.

Variable Independiente (Causa): Consumo del zapallo.

Variable dependiente (Efecto): Demanda en el mercado.

Hipótesis 3.

Variable Independiente (Causa): Producción de zapallo.

Variable dependiente (Efecto): Comercialización y Rentabilidad.

Hipótesis 4.

Variable Independiente (Causa): Fuentes de Financiamiento.

Variable dependiente (Efecto): Obtención de Recursos.

2.4.4 Operacionalización de las variables

CUADRO 1. Operacionalización de las variables

Variables	Definición	Indicadores	Medios
Conocimiento	Es la información que adquieren las personas acerca de algún objeto o ciencia.	Información	Encuesta
Microempresa	Empresa de tamaño pequeño. En general, puede decirse que cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada.	Personal, recursos	Encuesta
Procesos de elaboración	Conjunto de actividades para la obtención de un determinado producto.	Procesos del producto	Encuesta
Difusión de derivados	Productos que se obtiene de otro a través de transformaciones.	Variedad de productos	Encuesta
Interés Aceptación	La utilidad o conveniencia que se busca a nivel moral o material. Recibir voluntariamente y con agrado lo que se nos ofrece. Considerar que algo está bien, darlo por bueno o suficiente.	Beneficios, Gustos y preferencias,	Encuesta
Consumo	Uso que hace el hombre de los bienes o servicios que están a su disposición con el fin de satisfacer sus necesidades	Aceptación del producto	Encuesta
Demanda	Es la cantidad de un bien o servicio que la gente desea adquirir.	Compras, producción	Encuesta
Producción	Conjunto de productos que da la tierra o de los que elabora la industria: puede clasificarse en producción agrícola, industrial y comercial.	Materia prima	Encuesta
Rentabilidad-Comercialización	Es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio.	Producción, Estabilidad, ingresos	Encuesta
Financiamiento	Conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico.	Inversión, adquisición	Encuesta
Recursos	Elementos que pueden ser utilizados por el hombre para realizar una actividad o como medio para lograr un objetivo.	Materiales, producción	Encuesta

ELABORADO POR : Paola Aquino & Roxana Pérez

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION

Los tipos de investigación que se van utilizar son los siguientes contando cada uno con su definición y en que parte de la investigación la vamos aplicar.

Investigación aplicada.- Es la utilización de los conocimientos en la práctica, para aplicarlos, en la mayoría de los casos, en provecho de la sociedad.

Este tipo de investigación tiene como propósito mejorar el hábito alimenticio, con el consumo de este producto, en este caso se la aplica para mejorar una situación o para solucionar el problema real que se está presentando a través de su estudio.

Investigación de campo.- Corresponde a un tipo de diseño de investigación, que se basa en informaciones obtenidas directamente de la realidad, permitiéndole al investigador cerciorarse de las condiciones reales en que se han conseguido los datos.

Este tipo de investigación se la utiliza en el lugar real de los hechos de donde se quiere obtener datos que nos favorezcan para nuestro trabajo de investigación

Investigación Explicativa.- Este tipo de investigación se encarga de buscar el porque de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. La investigación explicativa intenta dar cuenta de un aspecto de la realidad, explicando su significado dentro de una teoría de referencia, a la luz de leyes o generalizaciones que dan cuenta de hechos o fenómenos que se producen en determinadas condiciones.

Investigación Cuantitativa.- Es aquella que permite examinar los datos específicamente en forma numérica, generalmente con ayuda de herramientas del campo de la estadística.

Investigación Cualitativa.- Para la investigación cualitativa son necesarias tanto la creatividad como la administración de datos, la interpretación sensible de datos complejos, el acceso preciso a la información y formas de explorar rigurosamente los temas y descubrir patrones y someterlos a pruebas.

Correlacional.- Esta investigación permite relacionar dos o más conceptos o variables simultáneamente, con el objetivo de medir el grado de relación que existe entre estas. Una vez aplicada las encuestas para la obtención de la información, se procede a verificar las hipótesis y determinar la relación entre las variables.

Bibliográfica.- También conocida como documental, que provienen de una indagación realizada por otro investigador o investigadores. Esta es aplicada básicamente en la fundamentación pues, se hace uso de fuentes secundarias como: libros, revistas, Internet, etc. para obtener información sobre todo acerca del zapallo.

3.2 LA POBLACION Y LA MUESTRA

3.2.1 Características de la población

Según el censo de población y vivienda efectuado por el INEC en el 2010, la población del cantón Milagro tiene 166.634 habitantes de las cuales 83.241 son hombres y 83.393 son mujeres.

La investigación a desarrollarse está compuesta por la población femenina y masculina del cantón Milagro, lugar que cuenta con un nivel económico bajo, medio y alto. En esta población existen culturas, costumbres y razas diferentes.

3.2.2 Delimitación de la población

Se llega a establecer que la población es finita.

3.2.3 Tipo de muestra

El tipo de muestra que se va a aplicar es la muestra probabilística porque existe en el cantón Milagro un registro específico del estudio de cuántas personas habitan y cuántas personas en total hay en la ubicación urbana y rural.

3.2.4 Tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra, es necesario evaluar los elementos que conforman la población objeto de estudio, la cual está conformada por las personas que habitan en Milagro.

La muestra la calculamos mediante la fórmula 2: ya que la población es finita.

Donde:

n: Tamaño de la muestra

N: Tamaño de la población

p: Posibilidad de que ocurra un evento en caso de no existir investigaciones previas o estudios pilotos, se utiliza $p=0,5$

q: Posibilidad de no ocurrencia de un evento, $q=1-p$, que equivale a $q=0,5$

E: Error de la estimación, por lo general se considera el 5%; en este caso $E=0,05$

Z: Nivel de confianza; para el 95% $Z= 1.96$

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + pq}$$
$$\frac{166634 (0,5) (0,5)}{\frac{(166634-1) 0,05}{1,96} (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{166634 (0.25)}{\frac{166633 \cdot 0,0025}{3,84} + 0,25}$$

$$\frac{41658,5}{108,485026} + 0,25$$

$$n = \frac{41658,5}{108,73503}$$

$$n = 384$$

El número de encuestas necesarias para realizar la investigación será de 384.

3.2.5 Proceso de selección

El proceso de selección a utilizar será el de sujetos voluntarios, ya que el ciudadano al momento de realizar la encuesta será de acuerdo a su predisposición y buena voluntad de colaboración.

3.3 LOS METODOS Y LAS TECNICAS

3.3.1 Métodos teóricos

Método histórico

Está vinculado al conocimiento de las distintas etapas de los objetos en su sucesión cronológica, para conocer la evolución y desarrollo del objeto o fenómeno de investigación se hace necesario revelar su historia, las etapas principales de su desenvolvimiento y las conexiones históricas fundamentales. Mediante el método histórico se analiza la trayectoria concreta de la teoría, su condicionamiento a los diferentes períodos de la historia.

Este método lo aplicamos en el momento en que se investiga del origen, las características, la evolución, de donde nace y como se creó de acuerdo a nuestro tema

de investigación para tener conocimientos de todo lo que se relaciona a ello y llegar a un análisis.

Método hipotético - deductivo

Es el procedimiento o camino que sigue el investigador para hacer de su actividad una práctica científica. Este método obliga al científico a combinar la reflexión racional o momento racional. Este método tiene como fases la observación, planteamiento de hipótesis, deducciones de conclusiones a partir de conocimientos previos y verificación.

Este método hipotético lo aplicamos en la formación de hipótesis que luego se convierte en deductivo cuando sacamos conclusiones a partir de los conocimientos que se obtengan con la observación de la realidad y luego se llega la verificación de lo que teníamos como hipótesis en nuestro trabajo de investigación.

Método Analítico

Es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos. El análisis es la observación y examen de un hecho en particular. Es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia. Este método nos permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías.

El método analítico se lo utiliza cuando se tiene que analizar el problema a investigar, para identificar cada una de las causas y efectos posibles que puede generar dicho objeto, ya que este permite desarrollar más conocimientos acerca del tema, y manejarlo de acuerdo al previo análisis que se le ha realizado, todo esto nos lleva a que en camino de las investigación se planteen bien cada uno de los procesos a seguir del tema.

Método sintético

Es un proceso mediante el cual se relacionan hechos aparentemente aislados y se formula una teoría que unifica los diversos elementos. Consiste en la reunión racional de varios elementos dispersos en una nueva totalidad, este se presenta más en el planteamiento de la hipótesis. El investigador sintetiza las superaciones en la imaginación para establecer una explicación tentativa que someterá a prueba.

Consiste en reunir los diversos elementos que se habían analizado anteriormente. En general la Síntesis y Análisis son dos fases complementarias.

La síntesis es indispensable en cuanto reúne esos elementos y produce nuevos juicios, criterios, y argumentación.

Este método se lo utiliza en la sistematización del problema a investigar ya que se realizan varias preguntas principalmente para iniciar la búsqueda de la información que se necesita saber para mejorar la investigación.

Método deductivo

La deducción va de lo general a lo particular. El método deductivo es aquél que parte los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez.

Método inductivo

La inducción va de lo particular a lo general. Empleamos el método inductivo cuando de la observación de los hechos particulares obtenemos proposiciones generales, o sea, es aquél que establece un principio general una vez realizado el estudio y análisis de hechos y fenómenos en particular.

La inducción es un proceso mental que consiste en inferir de algunos casos particulares observados la ley general que los rige y que vale para todos los de la misma especie.

Método Estadístico: Por medio de este método vamos a recopilar la información, la tabularemos y procederemos posteriormente a un análisis.

Método de la modelación Es justamente el método mediante el cual se crea abstracciones con vistas a explicar la realidad. El modelo como sustituto del objeto de investigación. En el modelo se revela la unidad de lo objetivo y lo subjetivo.

La modelación es el método que opera en forma práctica o teórica con un objeto, no en forma directa, sino utilizando cierto sistema intermedio, auxiliar, natural o artificial.

3.3.2 Métodos empíricos

Los métodos de investigación empírica con lleva toda una serie de procedimientos prácticos con el objeto y los medios de investigación que permiten revelar las características fundamentales y relaciones esenciales del objeto.

Método de la observación científica

La observación científica como método consiste en la percepción directa del objeto de investigación. La observación permite conocer la realidad mediante la percepción directa de los objetos y fenómenos.

En nuestra investigación se va aplicar el método de la observación en el momento de investigar el fenómeno directamente en el campo ya que nos permite obtener conocimiento acerca del comportamiento del objeto de investigación tal y como éste se da en la realidad, es una manera de acceder a la información directa e inmediata sobre el proceso, u objeto que está siendo investigado. La observación nos estimula a la curiosidad, impulsa el desarrollo de nuevos hechos que pueden tener interés científico, provoca el planteamiento de problemas y de la hipótesis correspondiente. Este método se va utilizar en compañía de instrumentos o técnicas (la entrevista, el cuestionario, etc.), lo cual permite una comparación de los resultados obtenidos por diferentes vías, que se complementan y permiten alcanzar una mayor precisión en la información recogida.

3.3.3 Técnicas e instrumentos

Las técnicas son indispensables en el proceso de la investigación científica, ya que integra la estructura por medio de la cual se organiza la investigación. Las técnicas pretenden, ordenar las etapas de la investigación, aportar instrumentos para manejar la información, llevar un control de los datos, y orientar la obtención de conocimientos.

La técnica que se va utilizar para realizar la investigación es la encuesta.

La encuesta.- Es una técnica de adquisición de información de interés sociológico, mediante un cuestionario previamente elaborado, a través del cual se puede conocer la opinión o valoración del sujeto seleccionado en una muestra sobre un asunto dado.

Cuenta con una estructura lógica, rígida, que permanece inalterada a lo largo de todo el proceso investigativo. Las respuestas se escogen de modo especial y se determinan del mismo modo las posibles variantes de respuestas estándares, lo que facilita la evaluación de los resultados por métodos estadísticos.

A continuación se detalla las técnicas o instrumentos que se pueden aplicar en la investigación para la obtención de datos: la entrevista, marco lógico, muestreo, el estudio documental, el criterio de expertos, la composición, la prueba o test.

3.4 PROPUESTA DE PROCESAMIENTO ESTADISTICO DE LA INFORMACION

En el procesamiento estadístico se va a utilizar varias herramientas de trabajo para mejorar la calidad de los datos obtenidos de la investigación. Las herramientas que van hacer utilizadas en los procesos estadísticos de la información se toman en cuenta las barras, cuadros, graficas que se las va hacer a través del programa Excel para la interpretación de resultados.

CAPITULO IV

ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

4.1 ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL

Consideramos que los instrumentos utilizados en el trabajo de campo como lo son las encuestas en este caso , dirigidos a la población milagreña, ha permitido adquirir conocimientos fundamentales o información esencial que será de gran apoyo para sustentar y defender esta propuesta de creación de una micro-empresa dedicada a la elaboración de productos de zapallo.

Por otra parte, se tiene la plena seguridad que la información obtenida será óptima y real debido a que las preguntas planteadas en los cuestionarios y formularios son claras y precisas.

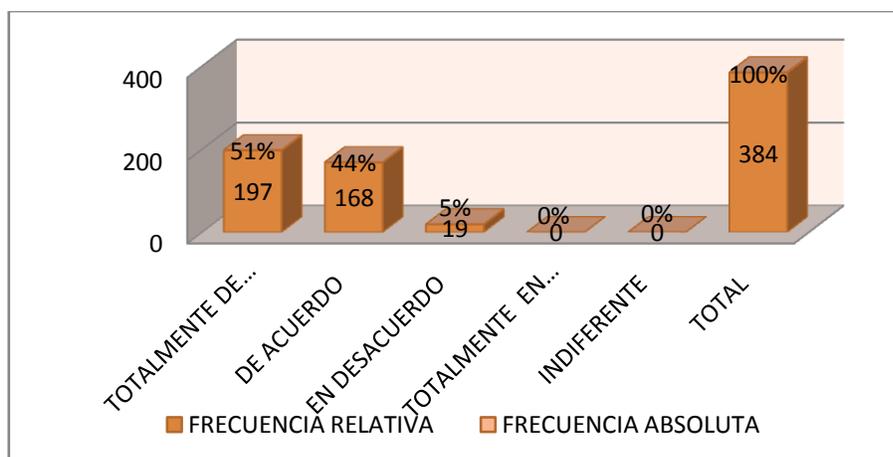
Pregunta 1.-

¿El desconocimiento sobre el uso y beneficios nutricionales que aporta el zapallo afecta a que no existan procesos de elaboración de productos a base de esta?

CUADRO 2. Desconocimiento afecta a los procesos de elaboración de productos

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	197	51%
DE ACUERDO	168	44%
EN DESACUERDO	19	5%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
INDIFERENTE	0	0%
TOTAL	384	100%

GRAFICO 1. Desconocimiento que afecta a los procesos de elaboración de productos



ELABORADO POR: Paola Aquino & Roxana Pérez

Análisis.-El 51% indicó que está totalmente de acuerdo que por el desconocimiento del uso y beneficio nutricionales del zapallo, no existen productos elaborados a base de este; aunque existe un 44% que está de acuerdo y un 3% que está en desacuerdo.

Interpretación.-Podemos identificar que las personas deben conocer sobre los múltiples beneficios que ofrece el zapallo en la salud, sin duda conociendo todo acerca de este producto, las personas estarán dispuestas a consumir productos elaborados a base de este y existirá una empresa que se dedique a la elaboración de productos a base de zapallo porque habrán clientes que compren el producto.

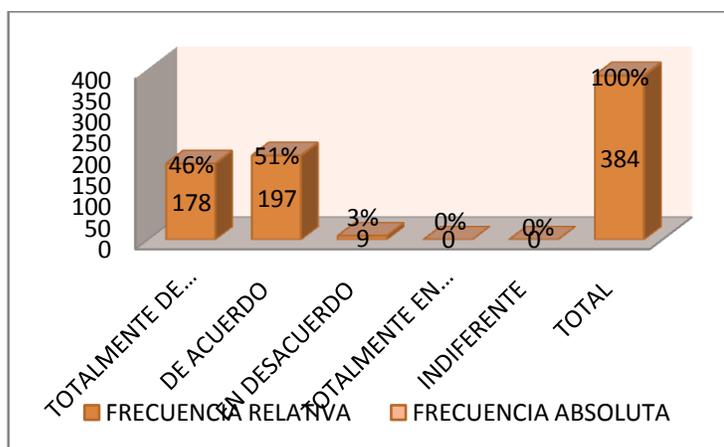
Pregunta 2.-

¿El poco consumo del zapallo genera poca demanda en el mercado?

CUADRO 3. Nivel de Consumo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	178	46%
DE ACUERDO	197	51%
EN DESACUERDO	9	3%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
INDIFERENTE	0	0%
TOTAL	384	100%

GRAFICO 2. . Nivel de Consumo



ELABORADO POR: Paola Aquino & Roxana Pérez

Análisis.- De los 384 encuestados, el 46% indicó que está totalmente de acuerdo que el poco consumo del zapallo, genera poca demanda en el mercado; aunque existe un 51% que está de acuerdo y un 3% que está en desacuerdo.

Interpretación.- Los resultados nos indican que nuestra ciudadanía considera importante que el poco consumo del zapallo provoca una demanda baja en el mercado, por el desconocimiento de los nutrientes y beneficios que posee este producto, su consumo es bajo en nuestros encuestados.

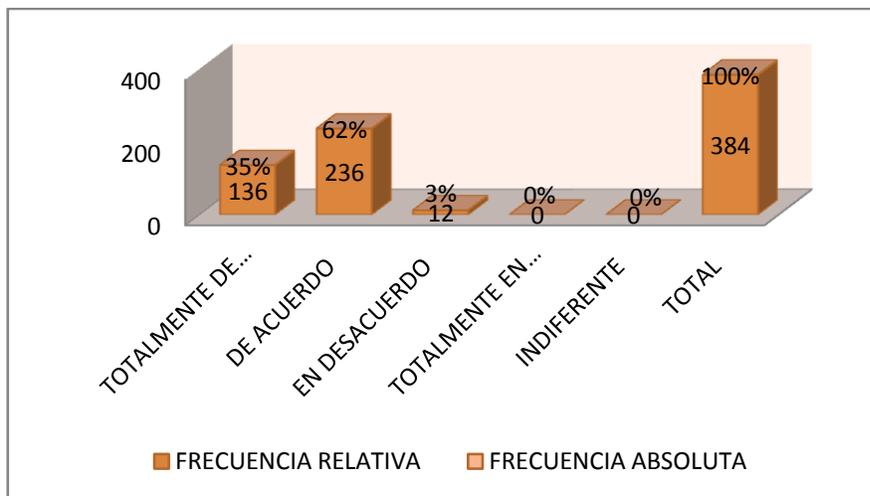
Pregunta 3.-

¿La poca difusión de derivados de zapallo provoca que no se adquiera y se consuma este producto?

CUADRO 4. Difusión de derivados

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	136	35%
DE ACUERDO	236	62%
EN DESACUERDO	12	3%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
INDIFERENTE	0	0%
TOTAL	384	100%

GRAFICO 3. . Difusión de derivados



ELABORADO POR: Paola Aquino & Roxana Pérez

Análisis.-De los 384 encuestados, el 35% indicó que está totalmente de acuerdo que por la poca difusión de derivados de zapallo, provoca que no se adquiera y se consuma este producto; aunque existe un 62% que está de acuerdo y un 3% está en desacuerdo.

Interpretación.-Los encuestados consideran que la poca difusión de derivados de productos de zapallo genera un bajo nivel de consumo de este producto, ya que algunas personas no conocen la variedad de usos del zapallo.

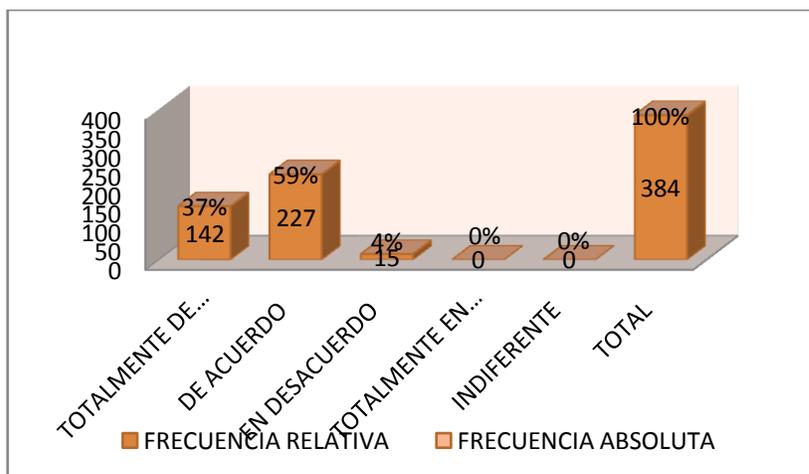
Pregunta 4.-

¿La baja producción de zapallo provoca que no tenga mayor comercialización en el mercado?

CUADRO 5.Produccion de zapallo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	142	37%
DE ACUERDO	227	59%
EN DESACUERDO	15	4%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
INDIFERENTE	0	0%
TOTAL	384	100%

GRAFICO 4. Producción de zapallo



ELABORADO POR: Paola Aquino & Roxana Pérez

Análisis.-De los 384 encuestados, el 37% indico que está totalmente de acuerdo que la baja producción de zapallo , provoca que no tenga mayor comercialización en el mercado ; aunque existe un 59% que está de acuerdo y un 4% está en desacuerdo.

Interpretación.- .Los encuestados en su mayoría indicaron que existe baja producción que causa que no se comercialice este producto en el mercado. Debería haber más producción de dicho producto para de esta manera aumente la comercialización a través de la demanda del consumidor.

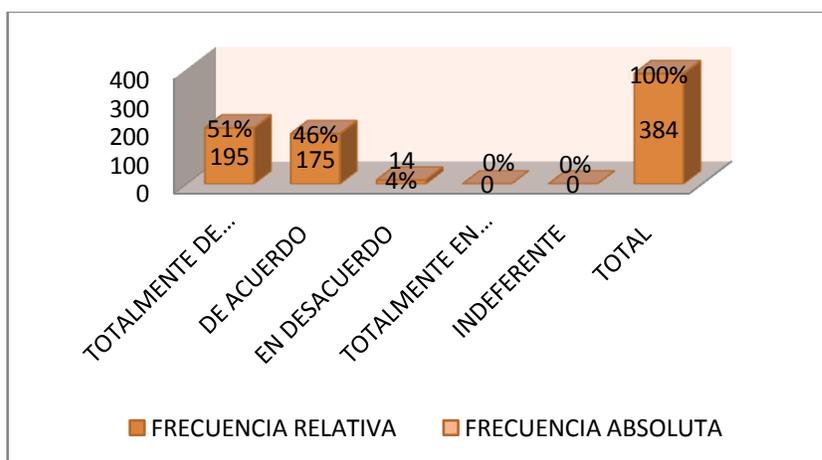
Pregunta 5.-

¿La falta de financiamiento provoca el no contar con los recursos necesarios para la elaboración de productos a base de zapallo?

CUADRO 6. Falta de financiamiento

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	195	51%
DE ACUERDO	175	46%
EN DESACUERDO	14	4%
TOTALMENTE EN SESACUERDO	0	0%
INDEFERENTE	0	0%
TOTAL	384	100%

GRAFICO 5. Falta de financiamiento



ELABORADO POR: Paola Aquino & Roxana Pérez

Análisis: De los 384 encuestados, el 51% indicó que está totalmente de acuerdo que la falta de financiamiento sería una causa que provoca no contar con recursos necesarios para la elaboración de productos a base de zapallo; mientras existe un 46% que está de acuerdo y un 4% está en desacuerdo.

Interpretación.- Los encuestados consideran que la falta de financiamiento de parte de las entidades financieras y apoyo del gobierno no contribuye a la producción de los productos.

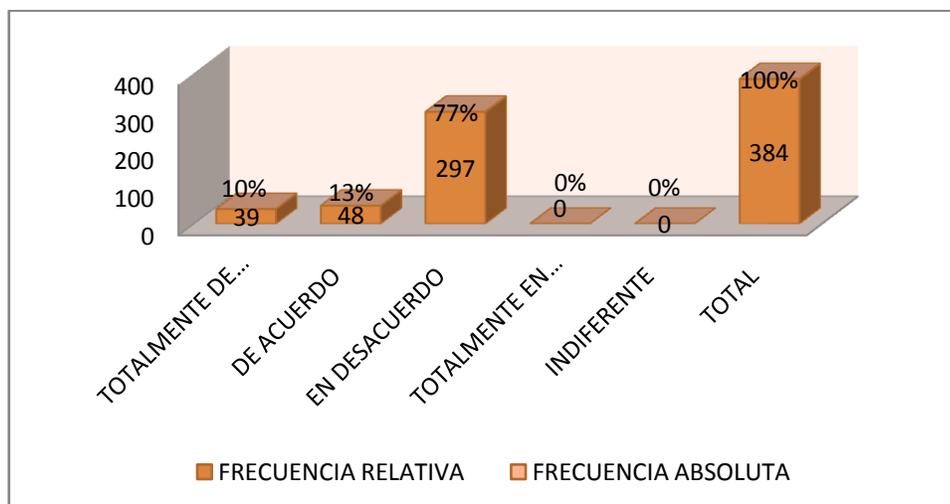
Pregunta 6.-

¿Conoce usted los usos y beneficios que aporta el zapallo?

Cuadro 7. Nivel de conocimientos de los usos y beneficios del zapallo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	39	10%
DE ACUERDO	48	13%
EN DESACUERDO	297	77%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
INDIFERENTE	0	0%
TOTAL	384	100%

GRAFICO 6. Nivel de conocimientos de los usos y beneficios del zapallo



ELABORADO POR: Paola Aquino & Roxana Pérez

Análisis.- De los 384 encuestados, el 10% indicó que está totalmente de acuerdo que conoce los usos y beneficios que aporta el zapallo; mientras un 13% que está de acuerdo y un 77% está en desacuerdo, es decir, que no conocen acerca de los beneficios del zapallo.

Interpretación.- Como se observa existe un alto nivel de desconocimientos de los usos y beneficios que otorga el zapallo para la salud de ser humano.

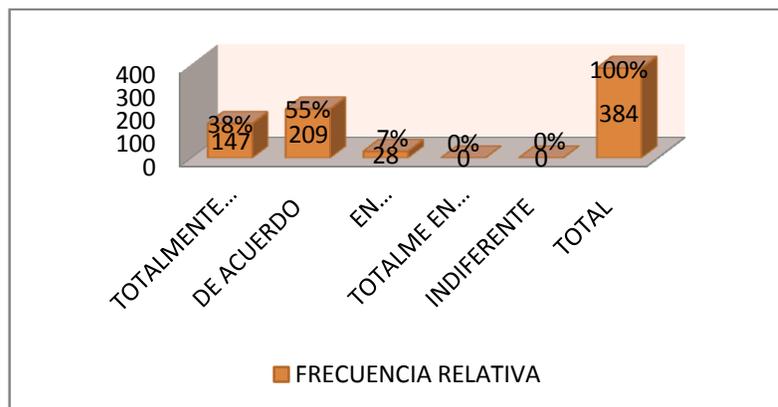
Pregunta 7:-

¿Al conocer de los usos y beneficios que aporta el zapallo considera que se incrementara la producción y el consumo?

CUADRO 8. Nivel de producción

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	147	38%
DE ACUERDO	209	55%
EN DESACUERDO	28	7%
TOTALME EN DESACUERDO	0	0%
INDIFERENTE	0	0%
TOTAL	384	100%

GRAFICO 7. Nivel de consumo y producción



ELABORADO POR: Paola Aquino & Roxana Pérez

Análisis: De los 384 encuestados el 38% indico que está totalmente de acuerdo que al conocer de los usos y beneficios que aporta el zapallo considera que se incrementaría la producción y consumo, mientras que el 55% indico estar de acuerdo y el 7% en desacuerdo.

Interpretación.-Los encuestados consideran que las personas al obtener información de los usos y beneficios nutricionales que brinda el zapallo, aumentaría su consumo y por ende la producción.

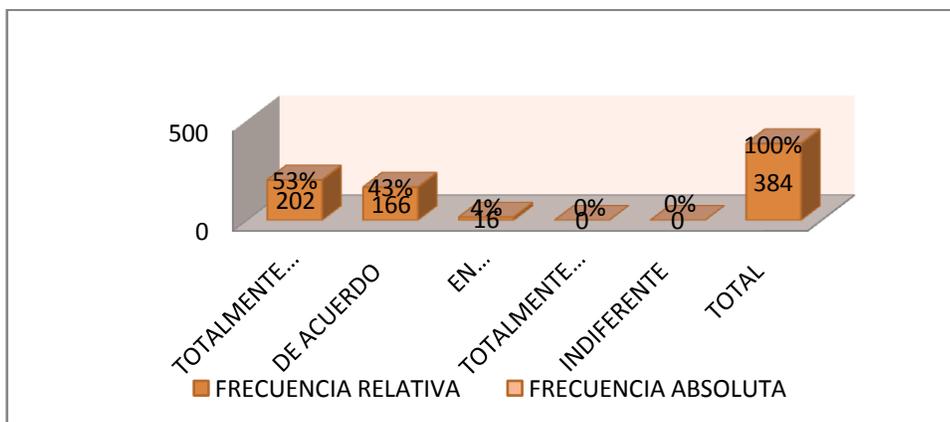
Pregunta 8.-

¿Al conocer y degustar productos de derivados del zapallo ayudara aumentar el consumo de este?

CUADRO 9. Nivel de aceptación del producto

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	202	53%
DE ACUERDO	166	43%
EN DESACUERDO	16	4%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
INDIFERENTE	0	0%
TOTAL	384	100%

GRAFICO 8. Nivel de aceptación del producto



ELABORADO POR: Paola Aquino & Roxana Pérez

Análisis: De los 384 encuestados el 53% está de acuerdo que al conocer y degustar productos de derivados del zapallo ayudara aumentar al consumo de este, el 43% indico estar de acuerdo y el 4% en desacuerdo.

Interpretación: Las personas están totalmente de acuerdo que al conocer y probar productos elaborados a base de zapallo, va a incrementar el consumo en el cantón Milagro.

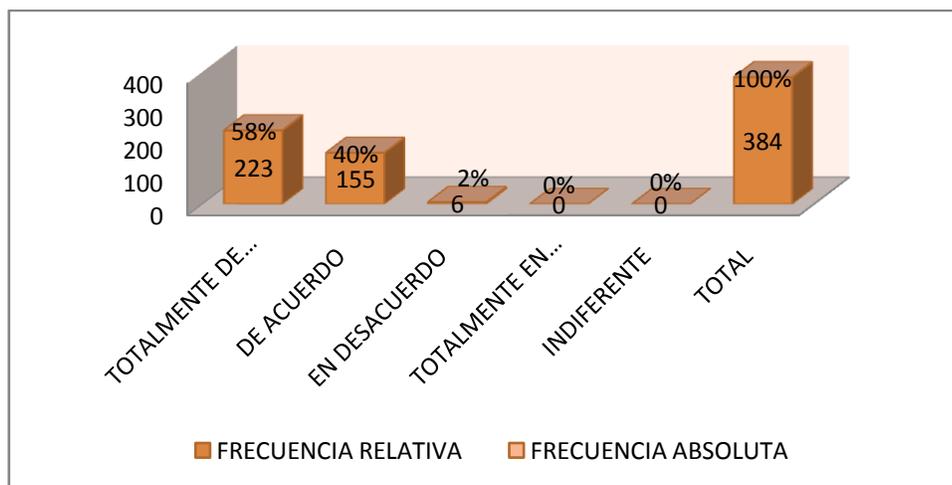
Pregunta 9.-

¿Consumiría productos de zapallo si conociera los importantes y grandes beneficios nutricionales que tiene para la salud?

CUADRO 10. Nivel de consumo al obtener conocimientos del zapallo.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	223	58%
DE ACUERDO	155	40%
EN DESACUERDO	6	2%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
INDIFERENTE	0	0%
TOTAL	384	100%

GRAFICO 9. Nivel del consumo al obtener conocimientos del zapallo.



ELABORADO POR: Paola Aquino & Roxana Pérez

Análisis: De los 384 encuestados el 58% nos indica que consumiría productos de zapallo si conociera los importantes beneficios nutricionales que tiene para la salud; el 40% que está de acuerdo y 2% en desacuerdo.

Interpretación: Podemos deducir que La ciudadanía Milagreña, al conocer los usos y beneficios que aporta el zapallo para la salud si consumirían los productos.

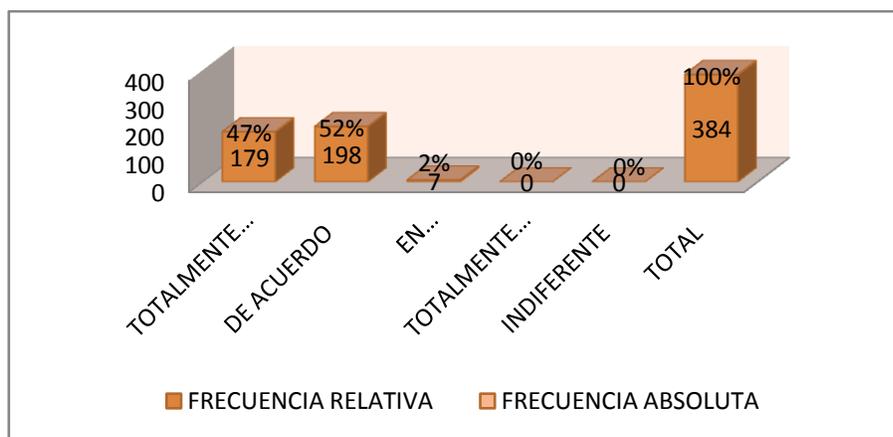
Pregunta 10.-

¿Estaría de acuerdo con la creación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos derivados de zapallo?

CUADRO 11. Nivel de aceptación de la microempresa.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	179	47%
DE ACUERDO	198	52%
EN DESACUERDO	7	2%
TOTALMENTE EN DESACUERDO	0	0%
INDIFERENTE	0	0%
TOTAL	384	100%

GRAFICO 10. Nivel de aceptación de la microempresa.



ELABORADO POR: Paola Aquino & Roxana Pérez

Análisis: De los 384 encuestados nos indicó que el 47% está totalmente de acuerdo que estaría de acuerdo con la creación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos derivados de zapallo.

Interpretación.- Podemos concluir que existe un alto nivel de aceptación por parte de los encuestados con respecto, a la creación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos de zapallo.

4.2 ANALISIS COMPARATIVO, EVOLUCION, TENDENCIA, Y PERPECTIVAS

Luego de haber aplicado las encuestas podemos decir que las personas estarían de acuerdo con la creación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos de zapallo.

La idea de situar la microempresa tendría buena aceptación dentro del cantón Milagro, ya que actualmente no existe este tipo de empresa.

Logramos destacar que la creación de una empresa dedicada a la Elaboración de productos de zapallo fomentara el incremento de empleos en Milagro.

Además los productos que proporcionaría la microempresa serán de gran aporte para la salud de las personas lo que ayudara que cambien su estilo de alimentación al conocer de sus grandes beneficios.

Para la aprobación de los objetivos y el crecimiento económico de la microempresa se recomienda realizar algunos aspectos:

Lograr que todos los consumidores se encuentren satisfechos por el producto recibido, realizar actividades que ayuden a mejorar el desempeño para ofrecer un buen producto para el cliente y a la vez buscar clientes en las diferentes partes del cantón Milagro.

4.3 RESULTADOS

Gran parte de los encuestados indicaron que el desconocimiento de los usos y beneficios nutricionales del zapallo genera que no exista una microempresa dedicada a la elaboración de productos de zapallo.

En la pregunta 2 la mayor parte de los encuestados consideran que el poco consumo de zapallo provoca que la demanda en el mercado sea baja.

236 de los encuestados consideran que la poca difusión de derivados de zapallo provoca que no se adquieran y consuman estos productos.

De 384 encuestados 227 consideran que la baja producción de zapallo es una causa que provoca que no tenga mayor comercialización en el mercado.

Los encuestados indicaron en la pregunta 5 que están de acuerdo que la falta de financiamiento provoca que las personas no puedan contar con los recursos necesarios para la elaboración de productos de zapallo.

En una de las preguntas de la encuesta tuvimos como resultado que el 77% de los encuestados manifestaron que no conocen de los usos y beneficios nutricionales que aporta el zapallo.

Un gran porcentaje de los encuestados manifestaron que están de acuerdo que al conocer de los usos y beneficios nutricionales que aporta el zapallo incrementaría el consumo y la producción.

Los encuestados manifestaron que están totalmente de acuerdo que al conocer y degustar productos derivados del zapallo ayudara a que se aumente su consumo en el cantón Milagro.

Los encuestados indicaron que si consumirían los productos de zapallo al conocer de los importantes y grandes beneficios que tiene para la salud.

Existe un alto nivel de aceptación con respecto a la creación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos de zapallo, en el cantón Milagro, determinando que es factible esta nueva alternativa micro empresarial.

4.4 VERIFICACION DE HIPOTESIS

CUADRO 12. VERIFICACION DE HIPOTESIS

HIPÓTESIS GENERAL	VERIFICACION
El conocimiento de los usos y beneficios nutricionales del zapallo ayudara a la existencia de una microempresa dedicada a los procesos de elaboración de productos a base de zapallo.	Si ya que las personas teniendo conocimiento de los beneficios del zapallo, según las encuestas están de acuerdo que exista una microempresa que elabore productos de zapallo para consumirlos.
HIPÓTESIS 1.- La difusión de los derivados del zapallo ayudara a el interés aceptación del mercado y aumentar el consumo	Si ayudara a que las personas tengan interés y acepten los productos, así lo consideran los encuestados en la encuesta. Ya que las personas tendrán curiosidad de probar algún producto y terminaran por optar y consumir el producto que más les guste.
HIPÓTESIS 2.- La producción de zapallo mejorara la comercialización y rentabilidad económica de los comerciantes.	Si mejorara la comercialización y rentabilidad de los comerciantes ya que podrán vender más zapallo.
HIPÓTESIS 3.- Al aumentar el consumo de zapallo existirá mayor demanda en el mercado del cantón Milagro.	Evidentemente si ya que mientras se tenga un alto nivel de consumo, va aumentar la demanda del producto en el mercado.
HIPÓTESIS 4.- Las fuentes de financiamiento ayudaran a la producción y obtención de recursos para la elaboración de productos a base de zapallo.	Si ya que se podrá invertir en todos los recursos necesarios para la elaboración de los productos de zapallo.

ELABORADO POR : Paola Aquino & Roxana Pérez

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA

“Estudio de Factibilidad para la Creación de una Microempresa dedicada a la elaboración de productos de zapallo en el cantón Milagro”.

5.2 JUSTIFICACION

El desarrollo de la propuesta consiste en la creación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos derivados de zapallo en el Cantón Milagro.

La presente propuesta se justifica ya que, de acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas, podemos concluir que existe aproximadamente un gran porcentaje de la aceptación de esta propuesta en el mercado.

Cabe indicar que en el mercado del cantón Milagro no existe una microempresa que elabore productos de zapallo, por lo tanto se considera altamente viable la producción de mermeladas de zapallo, siendo un producto completamente natural con un sabor original e innovador, para el mercado. Lo más relevante es que no tenemos competencia directa, por lo cual se liderará el mercado en lo correspondiente a este

producto. Además se contribuirá al desarrollo de la ciudad y generará un gran impacto debido a que se crearán fuentes de trabajo.

Además de debe impulsar a los grandes y pequeños productores a la producción del zapallo que permitirá alcanzar un verdadero desarrollo para el cantón Milagro, mejorando así la calidad de vida de sus familias.

5.3 FUNDAMENTACION

La fundamentación se caracteriza en plasmar los aspectos más relevantes del marco teórico para enriquecer la propuesta.

El zapallo es una de las hortalizas que tiene importantes y grandes características nutricionales para el ser humano, es ideal para incluirlo en el menú diario , por eso no debe faltar en la mesa del hogar si deseamos llevar una alimentación saludable.

Esta rica y nutritiva hortaliza puede ser consumida fresca o procesada en forma de jugos, dulces, coladas, compotas, mermelada, postres entre otros.

En la propuesta mencionada se usara como ingrediente principal y materia prima el zapallo para la elaboración del producto mermelada de zapallo.

Por sus propiedades, ventajas y formas de preparación, el zapallo siempre será interesante y fácil de aprovechar. En cualquier ocasión se puede disfrutar de esta hortaliza que nos brinda todos los beneficios esenciales para la salud.

Pocas personas conocen de las maravillosas propiedades que tiene el zapallo y que lo transforman en un excelente aliado de la cocina y la salud, entre ellas, que es muy digestivo, apto para todas las edades y se recomienda como primera comida de los niños. Además, aporta fibra y contiene casi un 95% de agua, por lo que tiene cualidades depurativas, laxantes y diuréticas. Produce sólo 12 calorías por cada 100 gramos, convirtiéndose en un producto indispensable para el control de peso. Su color anaranjado le da gran cantidad de beta caroteno, precursor de la vitamina A.

También aporta vitaminas C, E y del grupo B, generando una combinación altamente antioxidante y por lo tanto, un aliado en la prevención del cáncer y otras enfermedades degenerativas.

Su contenido en minerales esenciales es muy alto y proporciona a los seres humanos magnesio, hierro y otros oligoelementos como el yodo, zinc, flúor, cobre y cromo lo que mejora y previene los problemas de anemias. Así mismo, entrega potasio que conjuntamente con la Vitamina A neutralizan la hipertensión y es recomendado como suplemento para neutralizar los mareos y vómitos en mujeres en gestación. Sus semillas se han usado como antiparásito, principalmente contra la tenia pero también contra otros parásitos intestinales, siendo esta actividad atribuida al aminoácido cucurbitina que poseen.

Estas semillas también presentan una fracción lipofílica con un complejo de valiosas sustancias biológicamente activas que pueden resultar recomendables en el tratamiento de disfunciones leves del tracto urinario, vejiga irritable.

Es excelente para los: Hipertensos y cardíacos: contiene muy poca cantidad de sodio y mucho potasio; tiene muy pocas grasas pero muchas proteínas. Enfermos renales: tiene acción diurética Diabéticos: tiene pocos hidratos de carbono pero contiene cromo Anémicos: en el zapallo se asocian minerales y vitaminas anti anémicas: hierro, ácido fólico, zinc y vitamina B6. Personas que sufren estreñimiento: por su riqueza en fibras y agua, mejora la función intestinal y desciende el colesterol malo; las semillas son antiparasitarias.

Propiedades medicinales, según su elaboración, el cocimiento de las hojas es antiinflamatorio y cicatrizante, la infusión de las hojas es antirreumática, el zumo de las hojas es un buen analgésico dental, la pasta preparada de las semillas se emplea contra los parásitos. El zapallo es el mejor remedio para curar la hidropesía.

Uno de los principales aportes de los diferentes zapallos es el betacaroteno, un precursor de la vitamina A que se halla presente sólo en los alimentos de origen vegetal.

Los betacarotenos tienen efectos protectores de las células, neutralizando los radicales libres y el oxígeno reactivo y aumentando la resistencia inmunológica. Es uno de los principales antioxidantes que se encuentran en la naturaleza, un elemento esencial en la lucha contra los radicales libres, por lo tanto en la prevención del envejecimiento celular y ciertas enfermedades como el cáncer. Es esencial para la salud de los tejidos, piel y visión.

Los radicales libres están comprometidos en una numerosa serie de enfermedades: cardiovasculares, envejecimiento de los tejidos, cataratas, arteroesclerosis, cáncer, enfermedades digestivas, renales, pulmonares, respiratorias, etc

Otras fuentes de betacarotenos son las hortalizas de hojas verdes, zanahoria, boniato, tomate y frutas como el durazno, damasco, melón y pomelo.

La deficiencia de esta vitamina se acompaña de queratinización de las mucosas que recubren vías respiratorias, digestivas y urinarias, de la piel y del epitelio de los ojos, fenómeno que reduce la función de barrera de estas membranas como protectoras del cuerpo contra infecciones.

La carencia de vitamina A aumenta la susceptibilidad a infecciones bacterianas, virales o parasitarias por su función en el mantenimiento de la integridad de las mucosas.

Sin vitamina A desaparece la “barrera” contra infecciones.

Incrementa la probabilidad de sufrir dolencias en las articulaciones ya que dificulta la regeneración de los huesos. Puede producir ceguera crepuscular mal llamada ceguera nocturna, por la cual disminuye la agudeza visual cuando oscurece.

Otros síntomas de esta deficiencia son pérdida del apetito, inhibición del crecimiento, anomalías esqueléticas, queratinización de las yemas gustativas y pérdida del sentido del gusto.

El cultivo de zapallo es una opción atractiva para la diversificación agrícola, la diversidad de aplicaciones culinarias en la dieta familiar, sus beneficios nutricionales para los seres humanos y las posibilidades de su uso para la fabricación de productos es una oportunidad para que exista mayor demanda en los mercados.

El zapallo Macre es la variedad más común que existe tanto en la costa como en la sierra. En los climas templados se desarrollan enormes, algunos llegando a pesar más de 50 kg.; se emplea para el alimento humano, como verdura para diversos platos.

El zapallo fresco se lo puede utilizar para hacer sopas, cremas, guisos, dulces, jugos, coladas o batidos, mazamorras, purés o papillas. Esta hortaliza en la industria se la deshidrata y muele para hacer harina o compotas; también, se la envasa o congela en mezcla de verduras para sopas y guisos.

En estos momentos, La producción de esta hortaliza se encuentra limitada ya que son varios factores que influyen, por eso es necesario inculcar a la personas a desarrollar la producción en el cantón Milagro.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General

Creación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos de zapallo en el cantón de Milagro que ofrecerá productos de calidad, mediante los recursos necesarios, para que a través de esta, la población conozca de los derivados del zapallo y sus múltiples beneficios para la salud.

5.4.2 Objetivos Específicos

- Realizar un análisis del entorno de la microempresa a través del FODA, con el fin de establecer estrategias en la matriz FO-FA-DO-DA.
- Ejecutar campañas publicitarias para que las personas sepan de la existencia del producto mermelada de zapallo, a la vez conozcan de los usos y beneficios que otorga el zapallo para las personas, razón principal e importante que hará aumentar el consumo del zapallo y sus derivados.
- Fomentar la producción de esta hortaliza para que incremente la producción en el cantón Milagro y poder abastecerse de materia prima para la elaboración de los productos de zapallo.
- Demostrar que contar con una empresa que se dedique a la elaboración de productos derivados de zapallo se generara fuentes de trabajo, además se mejorara la economía de los comerciantes del mercado del cantón Milagro, ya que tendrán la oportunidad de vender su hortaliza que tenía poca demanda

5.5 UBICACIÓN DE LA MICROEMPRESA

La microempresa estará ubicada en el cantón Milagro, el cual se encuentra situado en República del Ecuador, provincia del Guayas, en la cda. William Reyes.

IMAGEN 1. Mapa de ubicación

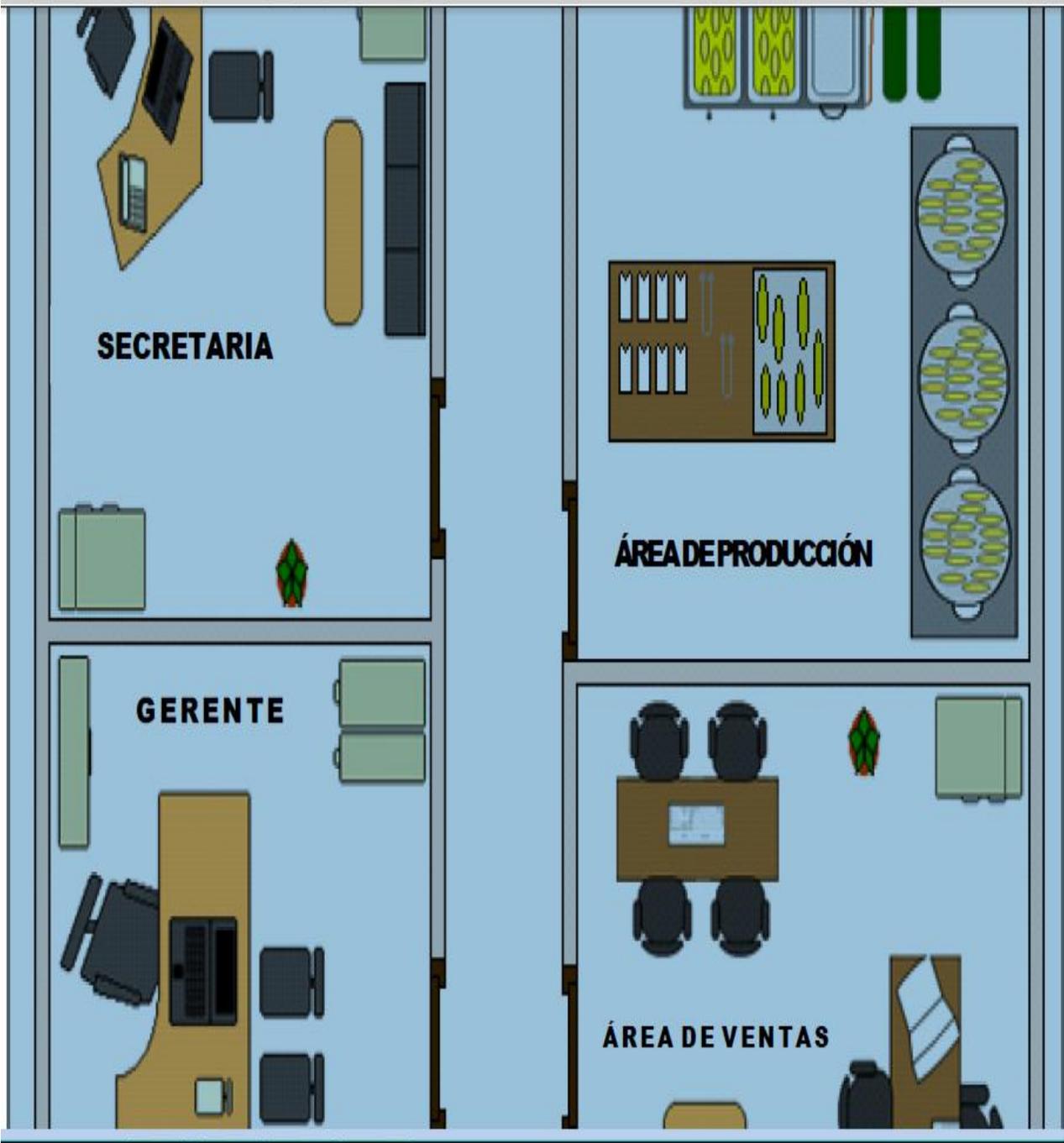


Las ventajas de esta ubicación es que, se encuentra situada en un lugar conocido de este cantón.

Por otra parte, la infraestructura donde funcionará la microempresa productora de mermeladas de zapallo, contara con un amplio espacio, donde se podrá distribuir adecuadamente el Área Administrativa y Operativa de esta nueva alternativa de producción.

ESQUEMA DE LA MICROEMPRESA

IMAGEN 2 . Esquema de la Microempresa



5.6 FACTIBILIDAD

Factibilidad administrativa

La microempresa productora de mermeladas de zapallo estará distribuida por tres áreas como se observa en la figura , para lo cual se explicará la función de cada una de ellas, labores que deben ser cumplidas a cabalidad para lograr un pronto posicionamiento en este sector comercial del cantón Milagro.

Área administrativa

Esta área administrativa tiene la labor de gestionar eficazmente todo el funcionamiento de la microempresa, desde la selección del talento humano, para que labore en esta organización, se encargará de mantener un debido control de en las actividades contables como de la coordinación de la área productiva, de la cual dependerá que los productos sean elaborados bajo altos estándares de calidad e higiene.

Área producción

El área de producción es la cual estará dirigida por los operarios que tendrán la obligación de mantener la materia prima correctamente para el cumplimiento de los pedidos, así como mantener su adecuado equipamiento ya que son los que laboran directamente en la producción de las mermeladas de zapallo.

Área de ventas

El área de ventas es donde recae la responsabilidad de cumplir con los presupuestos de venta establecidos para mantener una rentabilidad sostenible, que asegure el pago de todas las obligaciones micro-empresariales de la productora de mermelada de zapallo.

Para conocer cómo estará conformada la microempresa, en relación al talento humano se explicará a continuación según las siguientes áreas.

Talento humano del área administrativa

Gerente
Secretaria
Contador

Talento humano del área de producción

Operarios

Talento humano del área de ventas

Vendedor

Factibilidad legal

Con respecto al aspecto legal podemos afirmar que no existe ningún inconveniente, teniendo en cuenta las obligaciones que se debe gestionar en lo concerniente a requisitos impuestos por los entes públicos, entre los cuales esta:

El Ilustre Municipio.

Cuerpo de bomberos.

Ministerio de Salud.

Cámara de comercio entre otros.

Factibilidad presupuestaria

Con los presupuestos se realizará las cotizaciones en relación a los activos fijos que se tendrá que adquirir para equipar la microempresa, también se establecerá los costos relacionados a la compra de la materia prima así como de los insumos que se necesitaran para comercializar estos productos.

Factibilidad técnica

La oficina contará con 62 metros cuadrados, la misma que será distribuida de la siguiente forma:

- 9 metros cuadrados para la oficina compartida entre la gerencia y la secretaria.
- 9 metros cuadrados para el vendedor.
- 44 metros cuadrados para el área de producción.

5.7 DESCRICION DE LA PROPUESTA

NOMBRE DE LA EMPRESA

AquiñoPérez S.A

NOMBRE DEL PRODUCTO

Mermelada de Zapallo

SLOGAN

Natural, Rica Y Nutritiva

LOGOTIPO

IMAGEN 3. Logotipo



MISION

Elaborar y comercializar productos alimenticios derivados del zapallo, que brindara a los consumidores grandes beneficios nutricionales a bajo costo en el cantón milagro.

VISION

Ser líderes y marcar la diferencia con nuestros productos de zapallo y que los consumidores los adquieran constantemente como un hábito para mejorar su calidad de alimentación y de esta manera proporcionar una contribución positiva a la sociedad.

Objetivos General de la microempresa

Comercializar productos de alto valor nutricional para el consumo humano, y posicionarlos en la canasta familiar de los hogares del cantón Milagro, a la vez impulsar el desarrollo constante del personal, a través de capacitaciones que fortalezcan las actividades internas y externas de la microempresa.

Objetivos Específicos

- Proponer una campaña de marketing que sea atractiva al consumidor en el cantón Milagro, para así dar a conocer el producto y resaltar la importancia del consumo de zapallo, implementando campañas publicitarias.
- Realizar capacitaciones al talento humano, con el fin de mejorar la operatividad de la microempresa mediante reuniones mensuales, pensando siempre en ofrecer lo mejor para nuestros clientes y así tener una excelente respuesta por parte de ellos.
- Que la población del Cantón Milagro tenga una buena aceptación hacia los productos, cambiando sus paradigmas acerca del zapallo y se logre el consumo ya que la ciudadanía lo va adquirir para tener una alimentación de calidad llena grandes beneficios para la salud.

- Promocionar el producto a través del desarrollo de charlas, propagandas publicitarias, afiches, entrega de folletos, para difundir los usos y grandes beneficios que otorga el zapallo para el ser humano. Además ofrecer degustaciones del producto para que las personas adquieran y consuman el producto.

VALORES CORPORATIVOS

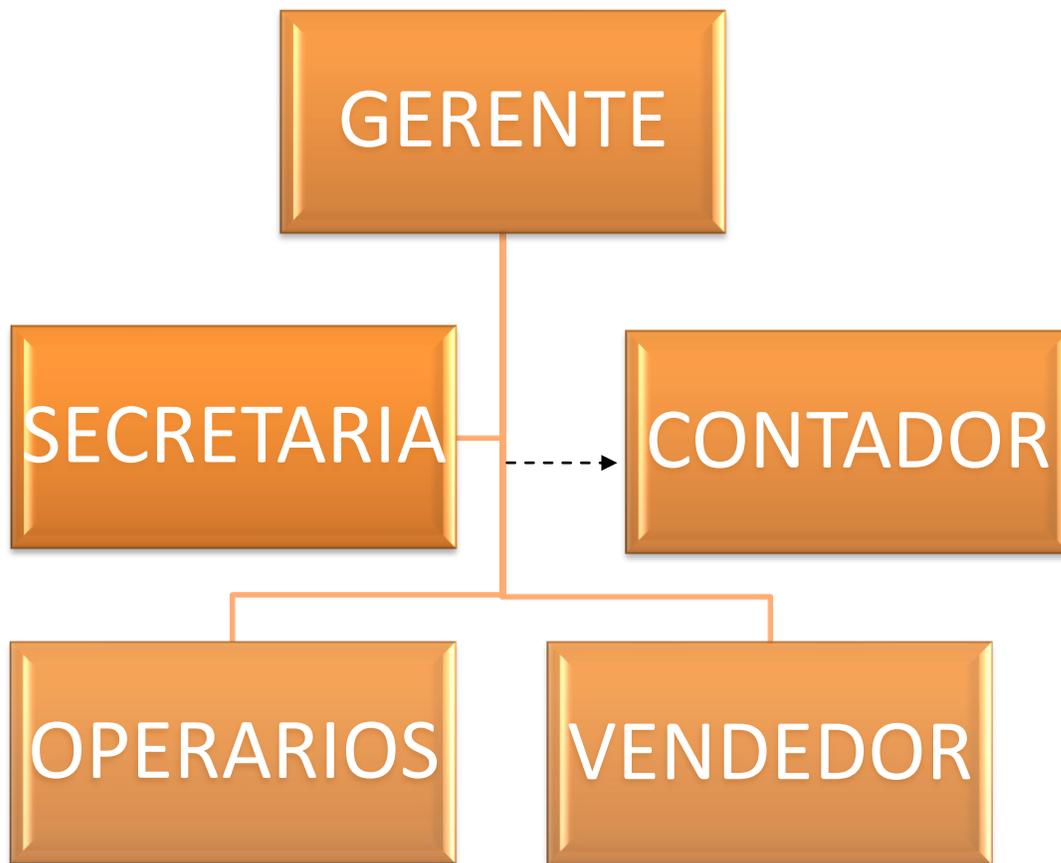
RESPONSABILIDAD.- Asumimos la responsabilidad de sacar adelante a nuestra empresa y responder ante cualquier problema que se presente en la misma.

CONFIANZA Y LEALTAD.- Respetar, apoyar y estimular al personal, dándole capacitación, autoridad y responsabilidad, para mejorar su desempeño y desarrollo profesional.

DISCIPLINA.- Nos caracterizaremos por ser puntuales en nuestras obligaciones, con nuestra gente, exactos en todos nuestros cumplimientos, atenciones y muestras de amabilidad hacia nuestros consumidores.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

GRAFICO 11. Organigrama estructural



ELABORADO POR: Paola Aquino & Roxana Pérez

Manual de Funciones

CUADRO 13. Manual de funciones

	<p>Manual Orgánico Funcional</p>	<p>Fecha Abril 2013</p>
<p>Cargo: GERENTE</p> <p>Función Básica</p> <p>El administrador de la microempresa será responsable dirigir y coordinar todas las actividades y los recursos a través del proceso de planeamiento, organización, dirección, y control a fin de lograr los objetivos establecidos y se ocupa del cumplimiento de las estrategias fijadas por el negocio. Representar a la microempresa frente a terceros.</p> <p>Funciones Específica</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Desarrolla estrategias competitivas para el buen desempeño de la microempresa.▪ Elabora planes, presupuestos y sistemas de control.▪ Define las políticas de venta.▪ Analiza los resultados obtenidos y la rentabilidad del negocio.▪ Definir la distribución de los elementos para cada una de las áreas.▪ Establece la correcta asignación y utilización de los recursos.▪ Realiza investigaciones de mercado sobre los tipos de clientes, nuevos productos y proveedores.▪ Establecer el costo y precio de venta final del producto.▪ Promocionar campañas publicitarias.▪ Negociar contratos y acuerdos comerciales▪ Brindar información sobre el establecimiento y servicios que ofrece.▪ Recibir visitas de clientes especiales.		

- Supervisa el servicio de atención al cliente.
- Atender quejas y verificar eficacia de las acciones tomadas.
- Verifica el cumplimiento de los estándares de calidad de los productos o servicios.
- Supervisa y orienta el arreglo de las áreas.
- Establecer políticas de remuneración y beneficios.
- Definir directrices para el reclutamiento y selección de personal.
- Establecer procesos y manuales de trabajo para su posterior aplicación.
- Investiga las preferencias, gustos y necesidades del consumidor.

Perfil del cargo

Edad: Entre los 25 y 45 años

Género: Indistinto.

Estado civil: Indistinto

Competencia Técnica

Profesional con título universitario en carreras de Administración, C.P.A. o carreras afines. Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.



Manual Orgánico Funcional

Fecha
Abril 2013

Cargo: CONTADOR - SECRETARIA

Función básica

El contador tiene la responsabilidad de llevar al día los pagos a realizarse dentro y fuera de la microempresa ,también de tener al día los estados financieros tales como balance general, estado de pérdidas y ganancia ,gastos, etc.

Funciones Específicas

Cancela facturas, notas de venta y ticket por el pago de los proveedores y personal,

Realiza el arqueo de caja quincenal o mensual de la microempresa.

Realiza el rol de pagos y conciliación de cuentas mensual.

Contabilizar las ventas mensuales.

Se encarga de cancelar los impuestos.

Contabilizar los gastos mensuales.

Perfil del cargo

Edad: Entre los 25 y 34 años.

Género: Indistinto.

Estado civil: Indistinto.

Competencia Técnica

Ser Ing. C.P.A. Experiencia mínima de 2 años en el desempeño de cargos similares.

	<p>Manual Orgánico Funcional</p>	<p>Fecha Abril 2013</p>
<p>Cargo: OPERARIOS Función Básica Los operarios deberán encargarse de elaboración de los productos, de la limpieza de los utensilios de cocina, y demás herramientas utilizadas en la preparación de los alimentos.</p> <p>Funciones Específicas Ayudar en el control y elaboración de inventario de la materia prima.</p> <p>Colocar las especias a los alimentos en caso que sea necesario</p> <p>Encargarse en la cocina del empaque, manipulación, almacenamiento y conservación de los productos.</p> <p>Mantener el área de la cocina constantemente limpia, segura y libre de desperdicios.</p> <p>Aplicar las normas de higiene y de manipulación de alimentos, así como la limpieza de equipos y utensilios de cocina.</p> <p>Preparar y organizar el área de producción (cocina) antes de iniciar la preparación de los alimentos.</p> <p>Manejar los equipos de la cocina y demás implementos necesarios e indispensables en la preparación de las comidas.</p> <p>Perfil del cargo Edad: 24 años en adelante</p> <p>Género: Indistinto.</p> <p>Estado civil: Indistinto</p> <p>Competencia Técnica Experiencia mínima de un año en este cargo</p> <p>Debe tener predisposición para aprender, debe ser ágil, rápido, proactivo y responsable de todas las tareas que se le encomiendan.</p>		

	Manual Orgánico Funcional	Fecha Abril 2013
---	--------------------------------------	-----------------------------

Cargo: VENDEDORES

Función básica

El departamento de venta es el responsable de recibir la orden de pedido, de los clientes para luego realizar el cobro del mismo al cliente, contribuyendo a mantener las expectativas de servicio e imagen de la microempresa.

Funciones Específicas

Se encarga de realizar la nota de pedido.

Emite facturas, notas de venta para el cobro del producto a entregar.

Se encarga de las ventas por pedidos.

Perfil del cargo

Edad: Entre los 24 y 28 años.

Género: Indistinto.

Estado civil: Indistinto.

Competencia Técnica

Ser estudiante de los primeros años de Universidad en la carrera de marketing o carreras afines. Experiencia mínima de 1 año en el desempeño de cargos similares.

Conocimientos y habilidades requeridos

Manejo de programas básicos de office.

Manejo de programa de Excel básico.

Poseer buena imagen.

Ser extrovertido.

Poseer excelente actitud de servicio al cliente.

Debe ser cordial y atento en el trato con los clientes.

Capacidad para trabajar en equipo.

Capacidad de trabajo bajo presión.

Debe ser proactivo en todas sus tareas a realizar.

PROCESO PRODUCTIVO DE LA MERMELADA DE ZAPALLO

Selección del zapallo (materia prima)

Para lograr un producto de buena calidad y natural es importante adquirir materia prima que se encuentren en buen estado.

El zapallo debe ser revisado correctamente antes de adquirirlo siempre buscando que no tenga magulladuras o golpes.

Extracción de la cáscara

Una vez seleccionada la materia prima, se lleva el zapallo a el pelador para extraer la cascara, se corta en trozos grandes para facilitar la extracción de semillas.

Quedando únicamente la pulpa lista para el proceso de elaboración.



Luego se procede a que las semillas sean apartadas de la pulpa.



Cortar

Los trozos grandes o pulpa son cortados en trozos muy pequeños.



Cocción

En el caldero se coloca el zapallo en trocitos y se va añadiendo el azúcar, la esencia de vainilla y la canela en polvo. Luego se hierve a fuego lento removiendo las veces que sea necesario hasta que esté lista la mermelada.



Envasado

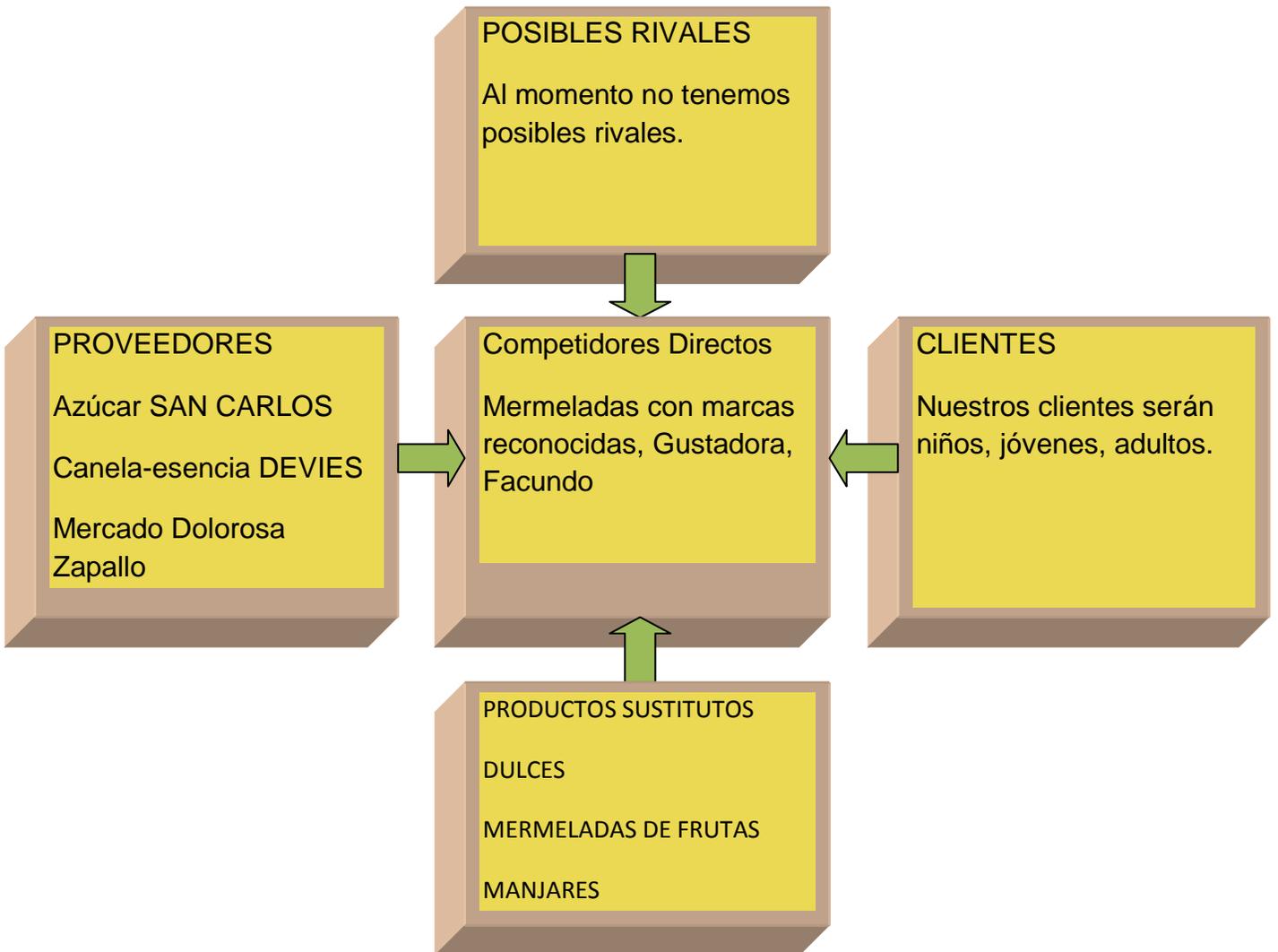
Con el envase previamente esterilizado con agua caliente, se coloca la mermelada en el interior del mismo tapándolo.

Para la conservación de los productos se debe hervir los frascos en una olla con agua al nivel de los mismos por 10 minutos.

Se enfría al ambiente sin destapar. Luego que esté totalmente fría, se la almacena en cajas.

5 FUERZAS DE PORTER

GRAFICO 12. 5 FUERZAS DE PORTER



ELABORADO POR: Paola Aquino & Roxana Pérez

Posibles Rivales

CUADRO 14. POSIBLES RIVALES

BARRERAS DE ENTRADA	BAJO	MEDIO	ALTO
Bajos costos en los productos	x		
Ofrece productos de calidad		x	
Aumento de publicidad	x		
Amenazas de nuevos participantes	75%	25%	

En relación al análisis de la entrada de nuevos competidores tenemos una amenaza que representa 75% que es de nivel bajo.

Al momento no contamos con rivales para la microempresa ya que en el cantón Milagro no existe una empresa que se dedique a realizar la elaboración del producto que vamos a lanzar al mercado, siendo este un producto nuevo e innovador.

Amenaza de nuevos competidores

CUADRO 15. Amenaza de nuevos competidores

DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD	BAJO	MEDIO	ALTO
Consumidores cambian de una marca con facilidad		x	
Competidores igualan en calidad y tamaño			x
Empresas rivales cambian de estrategias continuamente	x		
Análisis de rivalidad	25%	25%	25%

La rivalidad entre empresas que compiten suelen ser la más poderosa de las cinco fuerzas de Porter, mediante este análisis nos muestra que el porcentaje de rivalidad en los tres niveles es 25%.

Debido al alto número de productores o creadores con que cuenta en la actualidad, los nuevos competidores podrían desarrollar un producto de mejor calidad y a menor costo que el nuestro para el consumidor, por lo tanto tiene una amenaza alta de nuevos competidores la microempresa.

Por lo cual la microempresa debe plantear estrategias que le permitirá tener éxito en la medida en que le ofrezcan una ventaja competitiva en comparación con las estrategias que siguen empresas rivales.

Amenaza de productos sustitutos

CUADRO 16. Amenaza de productos sustitutos

PRODUCTOS SUSTITUTOS	BAJO	MEDIO	ALTO
Ofrece un producto con valor agregado	x		
Precios accesibles		x	
Cuenta con tecnología de punta		x	
Amenazas de sustitución	25%	75%	

Existen varias marcas de mermeladas y dulces que pueden sustituir a la mermelada de zapallo por ejemplo: mermeladas de otras frutas, manjares, dulces de leche por lo tanto se tiene una amenaza de nivel medio de productos sustitutos lo que representa un 75% de amenaza.

Poder de negociación de los clientes

CUADRO 17. Poder de negociación de los clientes

PODER DE LOS COMPRADORES	BAJO	MEDIO	ALTO
Compran grandes cantidades	x		
Mercado amplio	x		
Empresas rivales ofrecen amplias garantías		x	
Poder del consumidor	75%	25%	0

Dado que la mayor parte de productos son fabricados con frutas comunes, nuestro producto sería el único a nivel de país, razón por la cual los clientes no tendrían una elevada ventaja a nivel de negociación lo que daría una ventaja competitiva como microempresa.

El presente estudio nos permite analizar las diferentes estrategias que se pueden implementar en la microempresa para la captación de clientes.

Poder de negociación de los proveedores

CUADRO 18. Poder de negociación de los proveedores

NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES	BAJO	MEDIO	ALTO
Existencia de insuficientes proveedores provoca que ofrezca productos con precios altos	x		
Presencia de nuevos productos			x
Cuando el producto es escaso	x		
Poder de los proveedores	75%	0%	25%

Dado que existen varios proveedores del zapallo en el cantón, nuestra microempresa tiene la capacidad de elegir uno que le brinde la materia prima de mayor calidad a bajo costo, por lo tanto, los proveedores tendrían un bajo poder de negociación representando un 75%.

ANALISIS FODA

CUADRO 19. ANÁLISIS FODA

<p>FORTALEZAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pioneros en la elaboración artesanal de productos de zapallo en la ciudad de Milagro. • Utilización de pocos ingredientes en la elaboración de los productos derivados del zapallo. • El producto es nuevo en el mercado que por naturaleza posee grandes cualidades y beneficios para el ser humano. • Costos de producción bajos.
<p>OPORTUNIDADES</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Alta aceptación de clientes que prefieren un producto natural, en vez de consumir productos chatarras que no benefician en nada la salud. • Hacer vínculos con escuelas, colegios, universidades exponiéndoles la importancia de un producto como el nuestro en el lunch de sus alumnos. • No existe en el mercado productos que tengan como materia prima al zapallo. • Es un producto que puede ser consumido por niños, jóvenes, adolescentes, mayores y adultos mayores. • Ampliar la línea del producto con productos complementarios.
<p>DEBILIDADES</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de reconocimiento por ser una empresa nueva. • El producto no es conocido lo cual puede causar que su venta sea lenta y sin utilidades. • Microempresa de capital de trabajo bajo a diferencia de las empresas reconocidas y estructuradas. • Es una microempresa nueva que no cuenta con experiencia.
<p>AMENAZAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Interés de la competencia en nuestro producto y la creación de un producto idéntico ya que no existe explotación del zapallo en el Ecuador. • Creación de más sustitutos de bajo precio para que compitan con el nuestro. • Escasez de materia prima debido a una reducida producción y por desastres naturales. • Hábitos alimenticios inadecuados por parte de la comunidad Milagreña.

ELABORADO POR : Paola Aquino & Roxana Pérez

ANALISIS FOFA – DODA

CUADRO 20. ANALISIS FOFA – DODA

FO	<p>Aprovechar que las personas prefieren un producto natural en lugar de las chatarras ofreciendo nuestro producto que posee grandes beneficios.</p> <p>Aprovechar que los costos de producción son bajos para considerar ampliar la línea de productos con complementarios.</p>
FA	<p>Emprender campañas de nutrición.</p> <p>Captar la mayor cantidad de mercado.</p> <p>Aprovechar la poca inversión de nuestro primer producto para avanzar en la creación de otros derivados de zapallo.</p>
DO	<p>Adquirir la experiencia necesaria para llegar acertadamente y convencer a todo tipo de personas para que consuman nuestro producto.</p> <p>Hacer conocer el producto a través de los medios necesarios para que las escuelas, colegios etc. acepten formar vínculos con la empresa.</p>
DA	<p>Realizar capacitaciones regulares que ayuden a fortalecer el desempeño de los empleados.</p>

ELABORADO POR : Paola Aquino & Roxana Pérez

MARKETING MIX

Producto: El producto que se ofrecerá en el mercado será un derivado del zapallo, como es la mermelada y colada de zapallo, este producto se comercializara en un envase novedoso, este llevará el logotipo de la microempresa, y su slogan. Los frascos y botellas llevaran su respectiva información nutricional y el registro sanitario, con el fin de que la ciudadanía se sienta segura de consumirlo.

El diseño y empaque del producto tendrá el respaldo de una empresa diseñadora gráfica la cual asistirá en el desarrollo del diseño de empaque y presentación.

Para un producto de calidad que busca ubicarse en la mente del consumidor, es muy importante la presentación del producto.

Tipo de producto:

MERMELADA

PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

Presentación normal 250gr.

IMAGEN 4. Presentación del producto



Envasado Y Etiquetado

El envase es un frasco transparente para que se vea el producto y así el consumidor pueda verlo y preferirlo.

Etiquetado

En la etiqueta se encuentra, en la parte trasera del producto, la fecha de elaboración, fecha de vencimiento, lugar de fabricación, código de barra, cuadro nutricional y los ingredientes.

Precio.- El precio de venta de la mermelada será económico con el fin de captar la atención de los clientes, el valor de este producto no afectará en nada a la economía de la microempresa, ya que se tomara en consideración los costos y gastos.

Plaza.- Sera el cantón Milagro, de aquí se distribuirá a los bares de escuelas, colegios, universidades, comisariatos etc. También aplicaremos una estrategia para introducir el producto a los hogares, con el fin de captar gran parte del mercado.

Publicidad.- Este tipo de negocio que se implementará requiere de una acertada publicidad, más aun por ser un producto nuevo en el mercado del cantón Milagro debido al ingrediente principal que es el zapallo.

Con esto se busca ser aceptado y reconocido en el mercado objetivo para su distribución y consumo.

Mediante la publicidad buscamos introducirnos en la mente del consumidor, crear una dependencia hacia el producto, que el cliente se sienta totalmente satisfecho al momento de su consumo.

Por medio de folletos informativos repartidos en ferias y diferentes lugares donde los clientes puedan conocer de las grandes cualidades y beneficios nutricionales que posee y ofrecen el producto. Resaltando que es un producto natural.

Entrega de volantes a las personas en las calles del cantón Milagro.

Entrega de muestras gratis ubicados en diferentes puntos del cantón Milagro, a la vez en diferentes centros comerciales para que las personas conozcan el producto.

Realizar eventos y actividades para fomentar a la población de los alimentos que debemos consumir para tener una buena salud.

AFICHE PUBLICITARIO

IMAGEN 5. AFICHE PUBLICITARIO



Movilizar a personas en la calle promocionando y vendiendo nuestros productos.

Promoción.- Es el elemento de la mezcla de marketing que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia del producto y su venta, la esperanza de influir en los sentimientos, creencia o comportamiento del receptor o consumidor.

La promoción son los medios que estimulan la demanda, su intención es fortalecer la publicidad y facilitar la venta. Ejemplos de promoción de ventas son de cupones, premios, exhibiciones en la tienda, muestras gratuitas, demostraciones en las tiendas y concursos.

5.7.1 Actividades

Actividades para la apertura de la microempresa

- 1.- Identificar la ubicación donde va estar situado la microempresa.

- 2.- Realizar el acondicionamiento de la oficina, ubicación de los equipos, etc.

- 3.- Se realiza un análisis sobre los medios publicitarios que se emplearán para dar a conocer esta propuesta.

- 4.- Se realiza las publicidades.

- 5.- Se procede a realizar el proceso de reclutamiento y selección del personal.

- 6.- Se realiza una reunión con el talento humano seleccionado, para explicarles como funcionara la organización acorde a sus cargos.

- 7.- Se realiza la inauguración de la microempresa.

- 8.-Se contabiliza los movimientos económicos.

- 9.- Se presenta los resultados obtenidos.

5.7.2 Recursos, Análisis Financiero

El análisis financiero sirve para medir la rentabilidad de todo proyecto y este es proyectado siempre en un escenario positivo por lo que no toma en cuenta las verdaderas variaciones del mercado, aun así es importante realizarlo puesto que nos ofrece una idea de lo que podría pasar en un futuro con la aplicación de la propuesta, basándose en el estudio de mercado previamente realizado.

Cuadro 21. Variables

VARIABLES		
VARIABLES DE INGRESO		5%
VARIABLES DE EGRESO		5%

Los activos necesarios para la aplicación de este proyecto se ha determinado en un total de \$34.629,00 y un total de inversión de \$ 36.629,00 el cual tendrá un financiamiento del 33% del total de la inversión y contando con un aporte propio de parte de los accionistas de 67%.

Cuadro 22. Financiamiento

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL	100%	36.629,00
FINANCIADO	33%	12.000,00
APORTES PROPIOS	67%	24.629,00

DETALLE DE ACTIVOS			
CANTIDAD	DESCRIPCION	C. UNITARIO	C. TOTAL
	<u>EDIFICIOS</u>		
	Construccion	10428	10428,00
	TOTAL DE EDIFICO		10428,00
	<u>TERRENO</u>		
	Terreno	15000	15000,00
	TOTAL DE TERRENO		15000,00
	<u>MUEBLES Y ENSERES</u>		
1	escritorios	170	170,00
1	silla ejecutiva	160	160,00
2	archivadores aereos	62	124,00
1	juego de mesa con 4 sillas	120	120,00
	TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES		574,00
	<u>EQUIPOS DE OFICINA</u>		
1	aire acondicionado split 24000 btu	2690	2.690,00
1	sumadora	35	35,00
1	calculadora	12	12,00
	TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA		2.737,00
	<u>EQUIPOS DE COMPUTO</u>		
2	computadora	680	1.360,00
1	impresora laser	130	130,00
	TOTAL DE EQUIPOS DE COMPUTO		1.490,00
	<u>MAQUINAS Y EQUIPOS</u>		
1	caldero	2500	2.500,00
1	peladora	1500	1.500,00
1	balanza electrica	400	400,00
	TOTAL DE MAQUINAS Y EQUIPOS		4.400,00
	TOTAL DE ACTIVOS		34.629,00

Cuadro 23. Detalle de activos

El financiamiento se realizara en la banca comercial a un interés activo del 15.20% para lo que se detalla las tablas de amortización del primer año y la tabla total de los 5 años que durara el crédito.

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
				12.000,00
1	200,00	152,00	352,00	11.800,00
2	200,00	149,47	349,47	11.600,00
3	200,00	146,93	346,93	11.400,00
4	200,00	144,40	344,40	11.200,00
5	200,00	141,87	341,87	11.000,00
6	200,00	139,33	339,33	10.800,00
7	200,00	136,80	336,80	10.600,00
8	200,00	134,27	334,27	10.400,00
9	200,00	131,73	331,73	10.200,00
10	200,00	129,20	329,20	10.000,00
11	200,00	126,67	326,67	9.800,00
12	200,00	124,13	324,13	9.600,00
1	2.400,00	1.656,80	4.056,80	9.600,00

Cuadro 24. Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
0				12.000,00
1	2.400,00	1.656,80	4.056,80	9.600,00
2	2.400,00	1.292,00	3.692,00	7.200,00
3	2.400,00	927,20	3.327,20	4.800,00
4	2.400,00	562,40	2.962,40	2.400,00
5	2.400,00	197,60	2.597,60	0,00

Los gastos son todos los egresos de efectivo que la empresa deberá adquirir para su normal funcionamiento en el se detallan los gastos administrativos, los gastos de insumos, los gastos de ventas, las depreciaciones.

Cuadro 25. Detalle de gastos

DETALLES DE GASTOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	GERENTE	6.600,00	6.930,00	7.276,50	7.640,33	8.022,34
1	CONTADOR	2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22
1	SECRETARIA	3.816,00	4.006,80	4.207,14	4.417,50	4.638,37
1	VENDEDOR	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43	6.126,15
2	OPERARIOS	7.632,00	8.013,60	8.414,28	8.834,99	9.276,74
	APORTE PATRONAL	2.841,91	2.984,01	3.133,21	3.289,87	3.454,36
	DECIMO CUARTO	4.088,00	4.292,40	4.507,02	4.732,37	4.968,99
	DECIMO TERCERO	2.124,00	2.230,20	2.341,71	2.458,80	2.581,74
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS		34.541,91	36.269,01	38.082,46	39.986,58	41.985,91
			36.269,01	38.082,46	39.986,58	41.985,91
GASTOS GENERALES		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	AGUA	720,00	756,00	793,80	833,49	875,16
	ENERGIA ELECTRICA	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61
	TELEFONO	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72
	UTILES DE OFICINA	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
	MATERIALES DE LIMPIEZA	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61
	DEPRECIACION DE EDIFICIO	521,40	521,40	521,40	521,40	521,40
	DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES	57,40	57,40	57,40	57,40	57,40
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACION	496,62	496,62	496,62	-	-
	DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	273,70	273,70	273,70	273,70	273,70
	DEPRECIACION DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS	440,00	440,00	440,00	440,00	440,00
TOTAL DE GASTOS GENERALES		5.449,12	5.632,12	5.824,27	5.529,41	5.741,25
GASTOS DE VENTAS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	TRANSPORTE	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72
	PUBLICIDAD	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
TOTAL GASTOS DE VENTAS		2.040,00	2.142,00	2.249,10	2.361,56	2.479,63

Los costos de venta detallan los valores que se deben invertir para lograr la producción del producto los cuales se llaman también costos variables

Cuadro 26. Detalle de costos de venta

DETALLE DE COSTO DE VENTA								
DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TRANSPORTE DISTRIBUCION	1	200,00	200,00	2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22
PORCIONES DE MERMELADA	5000	0,82	4.100,00	49.200,00	51.660,00	54.243,00	56.955,15	59.802,91
FRASCOS DE VIDRIO	5000	0,20	1.000,00	12.000,00	12.600,00	13.230,00	13.891,50	14.586,08
BODEGAJE	1	100,00	100,00	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61
UTILES DE TRABAJO	3	10,00	30,00	90,00	94,50	99,23	104,19	109,40
ETIQUETAS	5000	750,00	750,00	9.000,00	9.450,00	9.922,50	10.418,63	10.939,56
				73.890,00	77.584,50	81.463,73	85.536,91	89.813,76

Los ingresos son los valores que se generan de la actividad de la empresa

Cuadro 27. Presupuesto de ventas

PRESUPUESTO DE VENTAS							
INGRESO DE VENTAS	CANTIDAD	PVP	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FRASCOS MERMELADA	5000	2,25	135.000,00	141.750,00	148.837,50	156.279,38	164.093,34
TOTAL DE INGRESOS			135.000,00	141.750,00	148.837,50	156.279,38	164.093,34

Estado de resultado proyectado

Cuadro 28. Estado de resultado

ESTADO DE RESULTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 135.000,00	\$ 141.750,00	\$ 148.837,50	\$ 156.279,38	\$ 164.093,34
(-)COSTO DE PRODUCCION	\$ 73.890,00	\$ 77.584,50	\$ 81.463,73	\$ 85.536,91	\$ 89.813,76
UTILIDAD BRUTA	\$ 61.110,00	\$ 64.165,50	\$ 67.373,78	\$ 70.742,46	\$ 74.279,59
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 34.541,91	\$ 36.269,01	\$ 38.082,46	\$ 39.986,58	\$ 41.985,91
(-)GASTOS GENERALES	\$ 5.449,12	\$ 5.632,12	\$ 5.824,27	\$ 5.529,41	\$ 5.741,25
(-)GASTOS DE VENTAS	\$ 2.040,00	\$ 2.142,00	\$ 2.249,10	\$ 2.361,56	\$ 2.479,63
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 19.078,97	\$ 20.122,38	\$ 21.217,95	\$ 22.864,92	\$ 24.072,79
(-)GASTOS FINANCIEROS	\$ 1.656,80	\$ 1.292,00	\$ 927,20	\$ 562,40	\$ 197,60
UTILIDAD ANTES DE PART. DE TRAB.	\$ 17.422,17	\$ 18.830,38	\$ 20.290,75	\$ 22.302,52	\$ 23.875,19
PARTICIPACION DE EMPLEADOS	\$ 2.613,33	\$ 2.824,56	\$ 3.043,61	\$ 3.345,38	\$ 3.581,28
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ 14.808,85	\$ 16.005,82	\$ 17.247,14	\$ 18.957,14	\$ 20.293,91
IMPUESTO	\$ 3.406,03	\$ 3.521,28	\$ 3.794,37	\$ 4.170,57	\$ 4.464,66
UTILIDAD NETA	\$ 11.402,81	\$ 12.484,54	\$ 13.452,77	\$ 14.786,57	\$ 15.829,25

Flujo de caja proyectado

Cuadro 29. Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERATIVOS						
VENTAS		135.000,00	141.750,00	148.837,50	156.279,38	164.093,34
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		135.000,00	141.750,00	148.837,50	156.279,38	164.093,34
EGRESOS OPERATIVOS						
INVERSION INICIAL	36.629,00					
GASTO DE ADMINISTRATIVOS		34.541,91	36.269,01	38.082,46	39.986,58	41.985,91
GASTO DE VENTAS		2.040,00	2.142,00	2.249,10	2.361,56	2.479,63
GASTOS GENERALES		3.660,00	3.843,00	4.035,15	4.236,91	4.448,75
COSTOS DE VENTAS		73.890,00	77.584,50	81.463,73	85.536,91	89.813,76
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS		2.613,33	2.824,56	3.043,61	3.345,38	3.581,28
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA		3.406,03	3.521,28	3.794,37	4.170,57	4.464,66
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	36.629,00	120.151,27	126.184,34	132.668,42	139.637,90	146.773,99
FLUJO OPERATIVO	-36.629,00	14.848,73	15.565,66	16.169,08	16.641,47	17.319,35
INGRESOS NO OPERATIVOS						
PRESTAMO BANCARIO	12.000,00					
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	12.000,00					
EGRESOS NO OPERATIVOS						
INVERSIONES						
PAGO DE CAPITAL		2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
PAGO DE INTERESES		1.656,80	1.292,00	927,20	562,40	197,60
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	-	4.056,80	3.692,00	3.327,20	2.962,40	2.597,60
FLUJO NETO NO OPERATIVO	12.000,00	-4.056,80	-3.692,00	-3.327,20	-2.962,40	-2.597,60
FLUJO NETO	-24.629,00	10.791,93	11.873,66	12.841,88	13.679,07	14.721,75
SALDO INICIAL	2.000,00	2.000,00	12.791,93	24.665,58	37.507,47	51.186,54
FLUJO ACUMULADO	2.000,00	12.791,93	24.665,58	37.507,47	51.186,54	65.908,29

BALANCE GENERAL

Cuadro 30. Balance general

DETALLE ESTADO DE SITUACIÓN						
BALANCE GENERAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CUENTAS						
ACTIVO CORRIENTE						
CAJA -BANCOS	2.000,00	12.791,93	24.665,58	37.507,47	51.186,54	65.908,29
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2.000,00	12.791,93	24.665,58	37.507,47	51.186,54	65.908,29
ACTIVOS FIJOS						
DEPRECIAC. ACUMULADA		1.789,12	3.578,23	5.367,35	6.659,85	7.952,35
TOTAL DE ACTIVO FIJO	34.629,00	32.839,88	31.050,77	29.261,65	27.969,15	26.676,65
TOTAL DE ACTIVOS	<u>36.629,00</u>	<u>45.631,81</u>	<u>55.716,35</u>	<u>66.769,12</u>	<u>79.155,69</u>	<u>92.584,94</u>
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
PRESTAMO	12.000,00	9.600,00	7.200,00	4.800,00	2.400,00	0,00
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR						
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR						
TOTAL PASIVO	12.000,00	9.600,00	7.200,00	4.800,00	2.400,00	0,00
PATRIMONIO						
APORTE CAPITAL	24.629,00	24.629,00	24.629,00	24.629,00	24.629,00	24.629,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO		11.402,81	12.484,54	13.452,77	14.786,57	15.829,25
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES			11.402,81	23.887,35	37.340,12	52.126,69
TOTAL PATRIMONIO	24.629,00	36.031,81	48.516,35	61.969,12	76.755,69	92.584,94
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>36.629,00</u>	<u>45.631,81</u>	<u>55.716,35</u>	<u>66.769,12</u>	<u>79.155,69</u>	<u>92.584,94</u>

RAZONES FINANCIERAS

EL TIR Y EL VAN

Cuadro 31. Razones financieras

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	-36.629,00	14.848,73	15.565,66	16.169,08	16.641,47	17.319,35

TIR. La tasa interna de retorno mide los futuros riesgos de que alguna eventualidad pueda ocurrir en este caso la tasa interna de retorno se dio en un 33%.

El VAN o valor actual neto y mide la rentabilidad de un proyecto luego de haber recuperado la inversión. Para este proyecto el valor actual neto es de \$16.809,84

Lo que nos demuestra que el proyecto sería rentable para los inversionistas y se recomienda su aplicación.

Cuadro 32. Tasa de rendimiento promedio

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO		MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS		80.544,29
AÑOS		5
INVERSION INICIAL		36.629,00
TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO		43,98%
SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		53.438,84
VAN	POSITIVO	16.809,84
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	3,18
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	217,90
TASA INTERNA DE RETORNO		33%

RATIOS FINANCIEROS	
VENTAS	135000,00
COSTO DIRECTO	73.890,00
COSTO INDIRECTO	42031,03
FLUJO NETO	10791,93
PAGO DE DIVIDENDOS	2400,00
GASTOS FINANCIEROS	1656,80
GASTOS PERSONAL	34541,91
ACTIVOS FIJOS NETOS	45.631,81
PUNTO DE EQUILIBRIO	
EN DOLARES	92852,05
EN PORCENTAJE	68,78%

CAPITAL DE TRABAJO		
	POSITIVO	10791,93
INDICE DE LIQUIDEZ	MAYOR A 1	5,50
VALOR AGREGADO SOBRE VENTAS	MENOR A 50%	26,81%
INDICE DE EMPLEO		0,76

DATOS	
ACTIVO CORRIENTE	12.791,93
ACTIVOS TOTALES	45.631,81
UTILIDAD NETA	11.402,81

RENDIMIENTO DE LIQUIDEZ			
RIESGO DE LIQUIDEZ	MENOR AL 50%	0,7197	71,97%

RENDIMIENTO CORRIENTE			
RENDIMIENTO CORRIENTE	MAYOR A 12%	0,2499	24,99%

RAZONES	
UTILIDAD OPERATIVA	19.078,97
GASTOS FINANCIEROS	1.656,80
INVERSION INICIAL	36.629,00
UTILIDAD NETA	11.402,81
VALOR DEL CREDITO	12.000,00
VENTAS	135.000,00
COSTO DE VENTA	73.890,00
TOTAL DEL ACTIVO FIJO	32.839,88

5.7.3 IMPACTO

Con el propósito de medir el grado de afectación que tendrá la creación de esta microempresa en el mercado que incursionará, se ha analizado los parámetros más importantes a los cuales impactará.

SOCIAL

Proyectar al mercado un producto nutritivo, a precios accesibles acorde a las expectativas de los clientes.

LABORAL

Se creara nuevas plazas de trabajos beneficiando a nuestros trabajadores y a su entorno social.

FINANCIERA

Aplicaremos procedimientos y sistemas para proyectar un proceso contable autosustentable, que incremente el consumo de materia prima nacional generando ingresos que permitan contribuir en beneficios para nuestra microempresa y terceros.

ECONÓMICA

Incorporaremos un equipo de producción altamente calificado, que nos permita posicionarnos en el mercado local.

AMBIENTAL

Estableceremos convenios con nuestro proveedor, con el propósito de que el producto que se comprará cumpla con todos los niveles de elaboración para que así no afecte el medio ambiente en el que vivimos.

5.7.4 Cronograma

N	ACTIVIDADES	DURACION	COMIENZO	FIN	MAYO	JUNIO	JULIO
1	Identificar la ubicación donde va estar ubicada la microempresa.	2 DIAS	21-05-2013	23-05-2013	-----		
2	Realizar el acondicionamiento de la oficina.	7DIAS	24-05-2013	30-05-2013	-----		
3	Realizar un análisis sobre los medios publicitarios que se utilizaran para dar a conocer la propuesta.	1DIA	31-05-2013	31-05-2013	-----		
4	Se realiza la publicidad.	4DIAS	01-06-2013	05-06-2013		-----	
5	Se realiza el proceso de reclutamiento y selección del personal.	5DIAS	07-06-2013	11-06-2013		-----	
6	Se realiza una reunión para explicarle al personal como funcionara la organización de acorde con sus cargos.	3DIAS	18-06-2013	20-06-2013		-----	
7	Se realiza la inauguración de la microempresa.	1DIA	21-06-2013	21-06-2013		-----	
8	Se contabiliza los medios económicos.	4DIAS	22-06-2013	25-06-2012		-----	
9	Se presentan los resultados obtenidos.	7DIAS	26-06-2013	02-07-2013			-----

5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta

Los lineamientos empleados para evaluar la propuesta, son los siguientes:

Se obtuvo información real a través de la aplicación de la encuesta, con el propósito de conocer con exactitud el nivel de conocimientos de la ciudadanía Milagreña con respecto a los usos y beneficios del zapallo y el nivel de aceptación con respecto a la creación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos de zapallo, para así determinar la factibilidad de la propuesta.

Se ha efectuado un estudio de mercado a través del análisis de las cinco fuerzas Michael Porter, con el objetivo de visualizar la competencia y así establecer estrategias a través de la matriz FODA, herramientas que permitirán operar con mayor eficiencia y eficacia en este caso comercial, posicionando la microempresa como una buena alternativa en el comercio de las mermeladas.

Incrementará los niveles de rentabilidad de la microempresa, puesto que se mantendrá un adecuado control en el proceso de elaboración y comercialización de las mermeladas de zapallo.

Ser una microempresa competitiva a la par con organizaciones que tienen un posicionamiento respetable en el mercado.

CONCLUSIONES

El desarrollo del proyecto ha permitido establecer conclusiones que aporten al posicionamiento de esta nueva alternativa micro-empresarial en el mercado del Cantón Milagro por lo tanto se concluye en lo siguiente:

La creación de esta microempresa es una propuesta factible en todos los resultados evaluados, puesto que el producto es muy bueno debido a que posee grandes beneficios nutricionales para el consumo humano lo que determina que las personas adquirirán los productos para mejorar su calidad alimenticia con productos sanos y nutritivos.

Lo que se ofrece es un producto diseñado para todas las personas, para niños, jóvenes, adultos, y adultos mayores. Se usara productos de calidad para darle la seguridad necesaria a cada uno de los futuros consumidores al momento de adquirir el producto.

Se harán encuestas a los consumidores con el fin de obtener información necesaria y así conocer más a fondo los gustos y necesidades de los futuros clientes.

Contaremos con un capital necesario, el cual nos ayudara a obtener los mejores productos para elaborar una exquisita mermelada que sea del agrado de la ciudadanía milagreña.

La microempresa contara con colores llamativos para el producto que se elabore con tal de personalizar más a fondo lo que se va a ofrecer en nuestro cantón Milagro.

RECOMENDACIONES

- 1.- Se recomienda a futuro variar los productos derivados del zapallo a través de esta nueva alternativa micro-empresarial, comercializando productos nuevos, de calidad e innovadores y lo más relevante que estos productos siempre reflejaran que son naturales y poseen múltiples beneficios saludables.
- 2.- Los administradores de esta microempresa deben proyectar su esfuerzo en la búsqueda constantemente de un valor agregado en la producción y comercialización de este producto, para lograr una ventaja competitiva ante las actuales competencias..
- 3.- Es necesario que se realice un estudio sobre los gustos y preferencias de los clientes con el propósito de satisfacer las exigencias del consumidor, a tal punto de generar su lealtad.
- 4.- Es importante que la administración establezca alianzas con dos o tres proveedores fijos, para evitar desabastecimientos de la materia prima y continuar sin problemas con la producción estimada de los productos.
- 5.- Analizar los comportamientos del consumidor referente al producto, y así establecer estrategias de venta de acuerdo a las exigencias y expectativas de los clientes.

BIBLIOGRAFIA DE INVESTIGACION

SAMPIERI, Roberto & coautores: Metodología de la Investigación. Mc. Graw Hill, segunda edición 1998.

ROMAS, Ena: Métodos y Técnicas, 01-07-2008.

RUIZ LIMON, Ramón: Historia y evolución del pensamiento científico.

LOPEZ CARRO, José Luis: Métodos e hipótesis científica, México, 1984.

Mc GRAW, Hill: Metodología de la investigación, Colombia (1996).

Propiedades de la Calabaza o Zapallo: Publicado 15 marzo, 2010 | Por Monpol

Publicado por agronet | Publicado en Cultivos rentables, Manejo de Cultivos, Nuevas Técnicas, Plantas medicinales, Región Andina, Región Caribe, Sustitución de cultivos, Uncategorized Publicado el 05-12-2011

LINCOGRAFIA

Censo 2010 de la población de Milagro: <http://www.inec.gov.ec>

Propiedades del zapallo (auyama) y calabaza : www.solovegetales.com/ver-articulo.php?id=57

Costumbres e historia de El Zapallo

www.pueblos20.net/chile/costumbres.php?id=1945

<http://www.yerbasana.cl/?a=37&sel=279>

<http://yerbasana.cl/?a=37>

Zapallo o calabaza Cucúrbita máxima Verdura

Descripción Propiedades Efectos digestivo, atemperante y emoliente Martes 20 de Marzo del año 2007

<http://www.ops.org.bo/servicios/?DB=B&S11=21586&SE=SN>

http://www.planamanecer.com/recursos/familia/nutricion/n14_el_zapallo.pdf

+n 14_el_zapallo.pdf(objeto application/pdf)

[http://www.planamanecer.com/portada/Nutrici%C3%B3n%20|%20Art%C3%ADculos/content/mo
do/view/id/399/](http://www.planamanecer.com/portada/Nutrici%C3%B3n%20|%20Art%C3%ADculos/content/mo
do/view/id/399/)

[http://www.medicinasnaturistas.com/help/guia_plantas/zapallo_usos_plantas_medicinales_propi
edades_enfermedades.php](http://www.medicinasnaturistas.com/help/guia_plantas/zapallo_usos_plantas_medicinales_propi
edades_enfermedades.php) JORGE VALERA MEDICINA NATURAL

<http://www.guiapractica.cl/consejos/salud-y-belleza/propiedades-curativas-del-zapallo.html>

<http://huertareco.blogspot.com/2010/03/las-propiedades-y-beneficios-del.html>

[http://www.uasb.edu.ec/saludyambiente/images/salud/linea_9/documentos/fanesca%20propieda
des%20nutritivas.pdf](http://www.uasb.edu.ec/saludyambiente/images/salud/linea_9/documentos/fanesca%20propieda
des%20nutritivas.pdf) ESTA ES SOBRE EL ORIGEN

ALDABE, L. 2000. Producción de Hortalizas en Uruguay. Epsilon. Montevideo.

BRACCO, R y otros. 1996. Dieta, sistema de producción de alimentos y complejidad. En :
Simposio de Arqueología de las Tierras Bajas. MEC. Montevideo.

DIEA. 2003. Anuario de estadísticas agropecuarias. En: www.mgap.gub.uy

MTSS – UDELAR – 2002. Tabla de Composición de los alimentos.

www.inia.org.uy/estaciones/las_brujas/.../2004/especial_zapallo.doc Formato de archivo:
Microsoft Word

es.scribd.com/doc/79161326/Cultivo-de-La-Auyama

<http://www.reddehuertas.com.ar/textos11al20/01606zapallos.htm>

www.revistabuenasalud.com/wp.../BS163%20enciclopedia.pdf

Formato de archivo: PDF/Adobe Acrobat

el tránsito intestinal. • El zapallo: contiene betacarotenos (que se ... PDF compression, OCR,
web optimization using a watermarked evaluation copy of CVISION PDFCompressor ...

BENEFICIOS DEL ALIMENTO. Contiene ... propiedades y el ...

[http://www.revistabuenasalud.com/wp-
content/uploads/especial200/BS163%20enciclopedia.pdf](http://www.revistabuenasalud.com/wp-
content/uploads/especial200/BS163%20enciclopedia.pdf)

<http://metinvestigacion.wordpress.com/>

[ww.terras.edu.ar/aula/tecnicatura/15/biblio/SAMPIERI-HERNANDEZ-R-Cap-1-EI-proceso-de-
investigacion.pdf](http://ww.terras.edu.ar/aula/tecnicatura/15/biblio/SAMPIERI-HERNANDEZ-R-Cap-1-EI-proceso-de-
investigacion.pdf)

<http://www.lasdietasparaadelgazar.com/articulos/las-propiedades-del-zapallo>

ANEXOS

CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO
TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS

No. 0040534

FECHA: 07/10/2011
AÑO: 2011
RUC:

NOMBRES: PEREZ MARISCAL ADOLFO
DIRECCION: ELOY ALFARO Y CARLOS CHIRIGUAYA
ACTIVIDAD: TALLERES EN GENERAL
MECANICA DE PRESION

CUERPO DE BOMBEROS MILAGRO
R.U.C.: 098851910001
TA: Dirección: Rocafuerte 9 481 y García Moreno
Teléfono: 2970-351 (Emergencia 102)
TI: 2974-283 (Oficina) • Milagro • Ecuador

RECARGO : \$ 0.00
TOTAL : \$ 1.50
CATEGORIA: CUARTA

Este despacho en atención a la solicitud presentada y considerando que en el local se cumplen las disposiciones de la Ley de Defensa Contra Incendios, así como la documentación, se procede a extender la presente tasa por servicio de prevención de incendio

Después de la inspección del Dpto de Prevención del Cuerpo de Bomberos, será responsabilidad única del propietario del local comercial cualquier modificación.

Este documento debe ser exhibido en un lugar visible y presentado cuando fuere requerido.

Abnegación y Disciplina
JEFE DE PREVENCIÓN

BENEMERITO
CUERPO DE BOMBEROS
07 OCT 2011 03:01:29 PM
EMISION PARA SERVIDOR
CANCELADO
CAJA

[Firma]
SECRETARIA

COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA

MES: SEP DIA: 09 AÑO: 2011 CAJA No. 14 No. 000014897

CONTRIBUYENTE: PEREZ MARISCAL ADOLFO ELEUTERIO
Cedula - R.U.C. - CODIGO CATASTRAL: 0902213685001
CODIGO TRANSACC.: PAT
Direccion: ELOY ALFARO Y CARLOS CHIRIGUAYA

PAGO DE PATENTE ANUAL MUNICIPAL Y ADICIONALES 2011
TITULO DE CREDITO No. Q 2277

L - P	: 2745	
NOMBRE	: TALLER MECANICO PEREZ	
A. ECON.	: SOLDADURA Y TORNEADO - RECALIFICACION ARTESANAL # 7761	
AVALUO	: 18,050.00	
IMP. PATENTE	: 0.00	
REG. SANITARIO	: 0.00	
FORMULARIOS	: 0.00	
EMISION	: 1.00	
Interes	: 0.00	
Multa	: 0.00	
Coactiva	: 0.00	

EXONERADO
CALIFICACION ARTESANAL No. 7761

	VALOR RECIBIDO
EFFECTIVO	\$ *****1,00
CHEQUES	\$ *****0,00
N/C y/o TRANSFER	\$ *****0,00
TOTAL RECIBIDO	\$ *****1,00

0297802

09 SEP 2011 16:32:31
AALVARADO
SELLO Y FIRMA DEL CAJERO

DIRECCION FINANCIERA - TESORERIA
DIRECCION MUNICIPAL DE INGRESOS A CAJA - IMPRESO EN EL AÑO DEL 2011

DIRECTOR FINANCIERO: *[Firma]*
TESORERO MUNICIPAL: *[Firma]*
JEFE DE RENTAS: *[Firma]*



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 0902213685001
APELLIDOS Y NOMBRES: PEREZ MARISCAL ADOLFO ELEUTERIO
NOMBRE COMERCIAL:
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO
CALIFICACIÓN ARTESANAL: JUNTA NACIONAL DEL ARTESANO **NUMERO:** 7761

FEC. NACIMIENTO: 02/10/1952 **FEC. ACTUALIZACION:** 25/11/2009
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 20/04/1981 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**
FEC. INSCRIPCIÓN: 15/09/1981 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

ACTIVIDADES DE SOLDADURA Y TORNEADO

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: GUAYAS Cantón: MILAGRO Parroquia: MILAGRO Calle: ELOY ALFARO Número: S/N Intersección: CARLOS CHIRIGUAYA Referencia: A UNA CUADRA DEL HOSPITAL LEON BECERRA Teléfono: 042712664

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE)

Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 001	ABIERTOS:	1
JURISDICCION:	\ REGIONAL LITORAL SUR\ GUAYAS	CERRADOS:	0



[Firma]
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

[Firma]
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: GVDC110808 Lugar de emisión: MILAGRO/OLMEDO Y JUAN Fecha y hora: 02/09/2011 14:04:20

UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO



UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

CARRERA INGENIERIA COMERCIAL

ENCUESTA A LOS HABITANTES DEL CANTON MILAGRO

Nº	<u>INSTRUCCIONES.</u>	<u>CONSIDERE LO SIGUIENTE.</u>	MUY DE ACUERDO	DE ACUERDO	INDIFERENTE	EN DESACUERDO	TOTALMENTE EN DESACUERDO
	Favor marque con una X en la alternativa de su preferencia. Expresar su respuesta considerando los siguientes parámetros. 5 = Muy de acuerdo, 4= De acuerdo 3= Indiferente, 2= En desacuerdo 1= Totalmente en desacuerdo	- Leer y contestar cada una de las preguntas - No usar correctores ni borradores, no manchar la hoja - No se permite contestar más de una vez en cada pregunta - La encuesta es anónima					
PREGUNTAS			5	4	3	2	1
1º	¿El desconocimiento sobre el uso y beneficios nutricionales que aporta el zapallo afecta a que no existan procesos de elaboración de productos a base de este?						
2º	¿El poco consumo de zapallo genera poca demanda en el mercado?						
3º	¿La poca difusión de derivados de zapallo provoca que no adquiera y se consuma este producto?						
4º	¿La baja producción de zapallo provoca que no tenga mayor comercialización en el mercado?						
5º	¿La falta de financiamiento provoca el no contar con los recursos necesarios para la elaboración de productos a base de zapallo?						
6º	¿Conoce usted de los usos y beneficios que aporta el zapallo?						
7º	¿Al conocer de los usos y beneficios que aporta el zapallo considera que se incrementaría la producción?						
8º	¿Al conocer y degustar productos derivados del zapallo ayudara a aumentar el consumo de este?						
9º	¿Consumiría productos de zapallo si conociera los importantes y grandes beneficios nutricionales que tienen para la salud?						
10º	¿Estaría de acuerdo con la creación de una microempresa dedicada a la elaboración de productos derivados del zapallo?						
	TOTAL						

REALIZACION DE LAS ENCUESTAS



