



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2019- MARZO 2020

EMPRENDIMIENTO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO

COMERCIAL

TEMA:

ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE COMPOTAS A BASE DE
BANANO ANEXO A LA HACIENDA ERIKITA EN LA PARROQUIA SAN JUAN.

EGRESADO:

DIEGO STEVEN MORA FIERRO

TUTORA:

ING.COM. LORENA ISABEL MUÑOZ OVIEDO, MAE.

AÑO:

2019 - 2020

RESUMEN EJECUTIVO

El consumo de banano en el Ecuador es alto, independientemente de la presentaciones que este posea, en estado natural o procesado sea esta de textura líquida o sólida, debido a sus delicioso aroma, textura, sabor y sobre todo nutrientes, la provincia de Los Ríos se encuentra catalogada como una de las más productivas en cultivo y cosecha de esta fruta, siendo esta de alta calidad y en su mayoría utilizada para la comercialización internacional debido a su alta demanda en países del continente Europeo, pero a pesar del alto potencial y producción de la fruta en la localidad no se encuentra una planta procesadora de compotas a bases banano con la finalidad de aprovechar la fruta fresca extraída de las zonas agrícolas y cubrir la necesidad alimenticia en menores de dos años de edad. El objetivo de este proyecto de emprendimiento es crear un anexo de producción de compotas Tropikids a la Hacienda Bananera Erikita, el mismo que se elaborará de forma industrial generando mayor valor agregado a la producción agrícola.

Palabras Claves: Producción, Valor agregado, desnutrición, emprendimiento, factibilidad

INTRODUCCIÓN

La provincia de Los Ríos se encuentra cruzada de ríos y esteros que permiten el crecimiento de plantaciones de banano de calidad, siendo la Hacienda Erikita una de las principales productoras de la fruta que en su mayoría es destinada a la exportación, el reconocimiento que esta posee en el cantón Pueblo Viejo acompañada de la certificación por organismos internacionales en frutas de calidad es uno de los factores que permite la creación de un anexo de producción de compotas que utilice la materia prima que en la actualidad es considerada como merma por no cumplir la medida y el peso necesario para la comercialización internacional y es vendida a pequeños productores locales en precios extremadamente bajos.

Por lo que el anexo a la Hacienda Erikita en producción de compotas Tropikids, procesará aquella materia prima para convertirla en un producto apto para el consumo de menores de dos años de edad, siendo una alternativa como primer alimento nutritivo después de la leche materna para bebés a partir de los seis meses de edad.

Considerando el auge de la fruta durante todo el año, además del análisis de cada una de las factibilidades que resultan positivas siendo el financiero uno de los más atractivos para la implementación debido a que por cada dólar invertido se obtiene \$0.45 de beneficio y se recupera la inversión realizada en un periodo de tres años, dos meses y un día, además que sus procesos son responsables y amigables con el medio ambiente que están direccionados con varios objetivos de sostenibilidad establecidos por la Organización de Naciones Unidas.

1. CAPITULO 1. IDEA DE NEGOCIO

1.1.Descripción de la idea de Negocio

La compota es un alimento derivado de frutas, en ciertos países es conocido también como puré de frutas, un alimento de alto nivel nutritivo para menores de 1 año que permite la obtención de nutrientes necesarios para el desarrollo del cuerpo humano.

El Ecuador posee 4 regiones que se especializa en el cultivo de variedad de frutas de estación, la región costas está compuesta con extensas dimensiones de siembras, considerándose la zona agraria con mayor productividad siendo sus tierras las adecuadas para el cultivo de frutas, vegetales y demás productos alimenticios derivados de la naturaleza ;una de las frutas que se cultiva durante todo el año, es el banano de diferentes tipos y gran parte de estos se encuentran situados en la provincia de Los Ríos.

Por tales motivos la idea de negocio se basa en la elaboración y comercialización de compotas a base de Banano, siendo un producto nutritivo para niños; otros de los factores que incentiva a esta propuesta es la utilización de la materia prima extraídas de las zonas agrícolas de la Provincia de Los Ríos, específicamente en el cantón Puebloviejo, parroquia San Juan, Hacienda Bananera Erikita donde se cosecha una alta producción de Banano aproximadamente de 980.650 Cajas que aunque se dedica a la comercialización de banano al por mayor, gran cantidad de producción es perdida a varios factores que influyen en el crecimiento de la fruta.

Esta propuesta de emprendimiento busca establecer un anexo a la Hacienda Erikita, equipado con máquinas especializadas para el tratamiento de la fruta y transformación a compotas orgánicas de banano que en lo posterior se comercializará en los cantones que conforman la provincia.

1.2.Fundamentación Teórica

1.2.1. ¿Qué es la producción de bienes?

La producción es la conversión de materia prima en un producto terminado o semielaborado que en lo posterior estará a la venta.

1.2.2. ¿Qué es la comercialización?

La comercialización es identificar las necesidades del cliente y satisfacerlas mejor que sus competidores para obtener una ganancia. (Oficina Internacional del Trabajo, 2016).

1.2.3. Historia del Banano Ecuatoriano

La historia económica y social del Ecuador ha estado estrechamente vinculada al destino de la exportación bananera desde hace siete lustros, exportación que cambió, en pocos años, el perfil de la economía y la sociedad nacionales, la combinación de una fuerte demanda de mano de obra y de bajos salarios ha constituido la base del desarrollo del cultivo. (Larrea, Espinoza, & Sylva, 1987).

La economía ecuatoriana se dinamizó y el agro costeño se transformó profundamente al introducirse el trabajo agrícola asalariado, hasta ese entonces absolutamente marginal en el país y con ello se establecieron también las relaciones capitalistas modernas en el campo. (Correa, 2009)

Ecuador se encuentra en el ranking de los principales exportadores de banano del mundo con más de 317 millones de cajas por año, lo que aporta el 26% del PIB agrícola y genera alrededor de 2.5 millones de empleos directos e indirectos. Ecuador produce 19 000 ha y exporta 36 000 t de banano orgánico. (Vásquez, Racines, Pablo Moncayo, & Seraquive, 2019).

1.2.4. Generalidades del banano

El banano es una hierba gigante, perteneciente al género *Musa*, de las familias Musaceae. Es originario del Sudeste Asiático y las islas del Pacífico. Las evidencias taxonómicas muestran que fue en la península malaya, donde se originó el banano comestible. (Acción Ecológica, 2012).

El banano se aprovecha principalmente para su consumo fresco, sólo una pequeña parte se comercializa en forma deshidratada. Para el mercado europeo y norteamericano es de mayor importancia el banano, producido y comercializado por pocas empresas mayores. (Asociación Naturland, 2001).

1.2.5. Característica del Banano

El banano es una planta herbácea con pseudotallos aéreos que se originan de cormos carnosos, en los que se desarrollan numerosas yemas laterales o "hijos". Las hojas tienen una distribución helicoidal (filotaxia espiral) las bases foliares circundan el tallo (o corno) dando origen al pseudotallo. La inflorescencia es terminal y crece a través del centro del pseudotallo hasta alcanzar la superficie. (Soto, 2008).

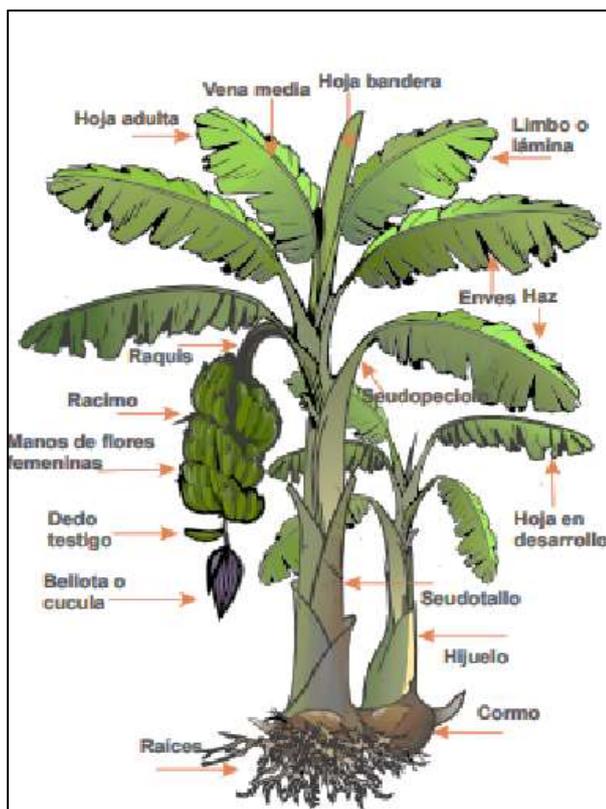


Ilustración 1. El banano y sus partes

Fuente: https://www.swisscontact.org/fileadmin/user_upload/COUNTRIES/Peru/Documents/Publications/manual_banano.pdf

La altura de la planta es importante para el manejo fitosanitario como de la fruta, enfocado en prácticas que se realizan al follaje como la cirugía, el despunte o deslaminado para el control de la Sigatoka negra, la limpieza de las hojas agobiadas, o el embolsado de la fruta para protegerla de plagas o quemaduras que comprometen su calidad. (Brenes, 2017).

1.2.6. El banano como fruto

El fruto es carnoso y suave, compuesto por tres carpelos que son los últimos órganos florales que aparecen, fusionándose rápidamente para formar el estilo y el estigma. Es de forma angulosa cuando es joven y progresivamente cilíndrica a medida que va aumentando de grosor por la acumulación de almidón. (Torres, 2012).

1.2.7. Certificación del banano

La certificación es el procedimiento por el cual un organismo de certificación independiente proporciona una garantía escrita o equivalente de que un proceso o

producto cumple con los requisitos de una norma específica. (Organización de las naciones unidas para la alimentación y la agricultura (FAO), 2017)

1.2.8. Variedad de Banano en Ecuador

En Ecuador se cultivan dos tipos de banano: el ‘Filipino’ (grupo AAA), que es una planta de mayor altura y el ‘Cavendish’ (grupo AAA) que se siembra hace más de cuarenta años. Sin embargo, este último ha comenzado a desplazar al primero, debido a su resistencia a la sigatoka (plaga). (Ministerio de Cultura y Patrimonio, 2013)

Cavendish.

La variedad Cavendish representa cerca del 99% del mercado de bananas que se comercializa mundialmente, esta variedad de manera local se usa para consumo directo así como también se incluye en ensalada de frutas, mientras que de manera industrial, generalmente fuera del país se usa para hacer compotas, harinas, etc. (Armijos, 2017)

Filipino

También conocido como Monte Cristo e Higo gigante, produce racimos de buena proporción y peso, tiene tallo relativamente frágil que en ocasiones produce caídas de los racimos y esto es una desventaja para el fruto lo cual produciría pérdidas para la empresa. Debido a esto los agricultores no optan por esta opción de siembra. (Merchán & Ochoa, 2016)

1.2.9. Valor Nutricional

Para (Dávila & Moreira Coello, 2014) el valor nutricional de una porción de banano de 100 gramos corresponde a:

- Calorías: 110 (Calorías procedentes de materia grasa: 0)
- Grasa: 0 g

- Colesterol: 0 mg
- Sodio: 0 mg
- Carbohidratos: 29 g
- Fibra: 4 g
- Azúcares: 21 g 25
- Proteínas: 1 g

1.2.10. Producción de Ecuador

Casi todo el banano producido en el Ecuador se concentra en tres provincias de las tierras bajas de la costa del Pacífico (Los Ríos, El Oro y Guayas), caracterizadas por un clima húmedo tropical y suelos fértiles, que constituyen condiciones ideales para el cultivo de banano (HRW). (Elbehri, y otros, 2015).

1.2.11. Plagas que afecta la producción bananera

Sigatoka Negra



Ilustración 2 Sigatoka Negra en plantaciones de Banano

Fuente: Elaboración propia

La Sigatoka negra, causada por el hongo *Mycosphaerella fijiensis*, es la enfermedad foliar que afecta el área foliar fotosintética de la planta y, en consecuencia, los racimos y los frutos tienen un menor peso en comparación con plantas sanas. Adicionalmente, infecciones severas de la Sigatoka negra causan la madurez prematura del fruto. (Álvarez & Alberto, 2013).

Cochinilla



Ilustración 3: Hembra cochinilla harinosa y su afectación al banano
Fuente: Guía de manejo de plagas, Plantwise, (Cubillo & González, 2014).

Es una plaga que se adapta a varios cultivos, en especial a cítricos donde el daño puede ser considerable. Es endémica en cultivo de banano y representa más del 90% de las intercepciones en fruta de exportación. (Ministerio de agricultura, Ganadería, Acuacultura y pesca, 2013)

Picudo rayado y picudo amarillo

Existen dos especies de picudo amarillo que son el *Metamasius hemipterus*, conocido como el picudo rayado de la caña de azúcar, y el picudo amarillo, *Metamasius hebetatus*. Por lo general, estas plagas son secundarias; la presencia en el cultivo de plátano está relacionada con plantaciones en mal estado, con desbalances o deficiencias nutricionales, especialmente de potasio y boro. (Alarcón & Jimenez, 2012)

1.2.12. Productos derivados del banano

Puré de Banano

El puré de banano es utilizado en la alimentación de niños, sin embargo también de agrado y preferencia para adultos, por sus características alimenticias, proporcionan las proteínas y vitaminas necesarias para un completo desarrollo y energía diaria. (Quinto, 2015).

Banano Deshidratado

El proceso de deshidratación de alimentos consiste en la extracción de la cantidad de agua presente en el producto. Deshidratar alimentos también se puede definir como la remoción del agua hasta un punto donde se inhiben el deterioro microbiano y la actividad enzimática. (Vega, Coronel, Temoche, & Keyla, 2018)

Mermelada de Banano

La mermelada es una conserva de fruta cocida en azúcar. Los griegos de la antigüedad la cocían membrillos en miel. (Carrión, 2015).

Harina de Banano

La harina como el producto obtenido luego del secado y molienda de cereales, frutas, raíces, semillas, y demás, bajo condiciones controladas de, por ejemplo, temperatura y tiempo. (Rivera, 2014)

Vinagre de Banano

El vinagre de banano se originó en la provincia de Manabí, un producto de alta popularidad entre sus habitantes, su elaboración es de forma rústica y sencilla, siguen un proceso de selección de los mejores bananos y siguen un proceso de maduración artesanal de una semana, son pelados y depositados en un tanque plástico sellado en su totalidad, la fermentación se realiza en el lapso de dos meses.

1.2.13. Compotas

Definición

Este producto derivado del banano es apetecido por países como Estados Unidos, Alemania, España, etc., los cuales lo adquieren para utilizarlo como materia prima y crear otros productos como: alimentos para bebé, pasteles, batidos, yogures y como nutriente para dietas sanas. (Moina & Torres, 2015).

Descripción del proceso de Compotas

Para (Navas & Costa, 2009) el proceso de la compota se realiza de la siguiente manera:

- Recepción de materia prima
- Tanque de Mezcla
- Cocción
- Llenado
- Sellado
- Pasteurizado
- Etiquetado
- Empacado
- Almacenamiento

1.2.3. Marketing

El marketing es una herramienta o estrategia que se aplica en las empresas para analizar el comportamiento de los clientes-consumidores en el desarrollo de nuevos productos, fijación de precios justos, establecimiento de una plaza estratégica y la difusión eficiente de la promoción mediante la publicidad, utilizando medios digitales e innovaciones tecnológicas para la satisfacción de necesidades y deseos. (Noblecilla & Granados, 2017, pág. 24).

Producto

Es el que satisface las necesidades de los clientes y que posee un valor agregado a comparación del ofrecido por la competencia. Debe ofrecer valor a los clientes y satisfacer “mejor” sus necesidades que otras propuestas de la competencia. (Viscaíno & Sepúlveda, 2018, pág. 124).

Promoción

Son aquellos mensajes de carácter persuasivo que la empresa prepara y diseña deliberadamente para ejercer un efecto determinado sobre el comportamiento y decisiones del consumidor objetivo. (Gibello, 2015, pág. 10).

Precio

El precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o por un servicio, o la suma de todos los valores que los consumidores intercambian por el beneficio de poseer o utilizar productos. (Monferrer, 2013, pág. 117).

Plaza

Se refiere a cómo el producto o servicio estará disponible para su visitante. Una estrategia de colocación adecuada evaluará el canal de distribución mejor y más adecuada para el producto. (Cultural de Tourism , 2015).

1.3. Estudio de Mercado

Esta propuesta de emprendimiento se realizara en el Cantón Puebloviejo, parroquia San Juan, Hacienda Erikita por ende el mercado que se busca satisfacer inicialmente es la provincia de los Ríos, el producto a elaborar y comercializar es la compota de banano bajo el modelo orgánico direccionada a todos aquellos padres de familia que buscan alimentar de forma adecuada y nutritiva a niños menores de 2 años en etapa de crecimiento.

La población de la provincia de Los Ríos realizada de forma oficial en el año 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) indica que está conformado por 778, 115 personas, cifra numérica que permitirá el cálculo de la muestra poblacional para efecto de la encuesta que permitirá determinar la factibilidad de mercado que el producto tendrá.

1.3.3. *Calculo del Tamaño de la muestra poblacional*

Para determinar el número de personas a los cuales se les realizara la encuesta, se aplicó la fórmula de muestra para población finita

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

Dónde:

PQ= 0.25

N=Población total (778.115)

E^2 = Margen de Error (5%)

K^2 = Corrector de error (2)

$$n = \frac{0.25 * 778,115}{(778.115 - 1) \frac{0.05^2}{2^2} + 1.96^2}$$

$$n = \frac{194528.75}{(778,114)0.000625 + 0.25}$$

$$n = \frac{194528.75}{486.57125}$$

$$n = 399.79$$

$$n = 400$$

La encuesta se realizara para 400 personas distribuidas en los diferentes cantones de la provincia de Los Ríos.

1.3.4. *Resultados de la encuesta*

Rango de edad:

Tabla 1. Rango de edad

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
Menores de 20 años	80	20%
Entre 20-25 años	170	43%
Entre 26-30 años	100	25%
Entre 31-35 Años	30	8%

Entre 36-40 años	10	3%
Mayor de 40 años	10	3%
TOTAL	400	100%

Elaboración obtenida de la investigación. Elaboración del autor

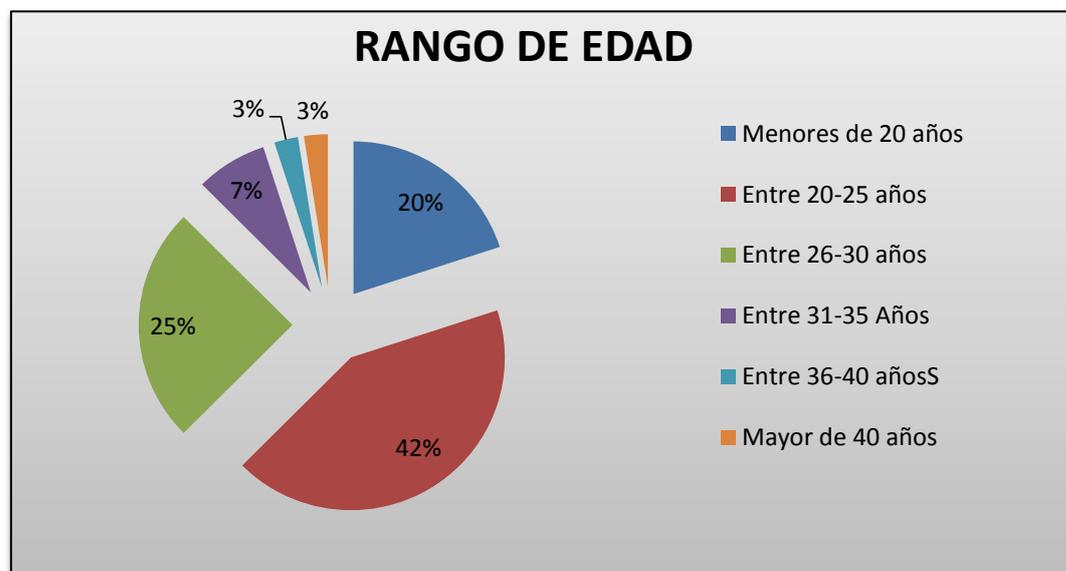


Ilustración 4. Rango de edad

Análisis:

De acuerdo a los datos obtenidos los individuos encuestados se encuentran mayoritariamente ente 20-25 años de edad siendo nuestro principal público objetivo, seguido de 25% de personas entre 26- 30 años, el 20% responde a menores de 20 años, el 7% se encuentran en 31 – 35 años de edad, el 3% están localizados entre 36 – 40 años al igual que las personas mayores de 40 años.

Género:

Tabla23. Genero

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
MASCULINO	100	25%
FEMENINO	300	75%
TOTAL	400	100%

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

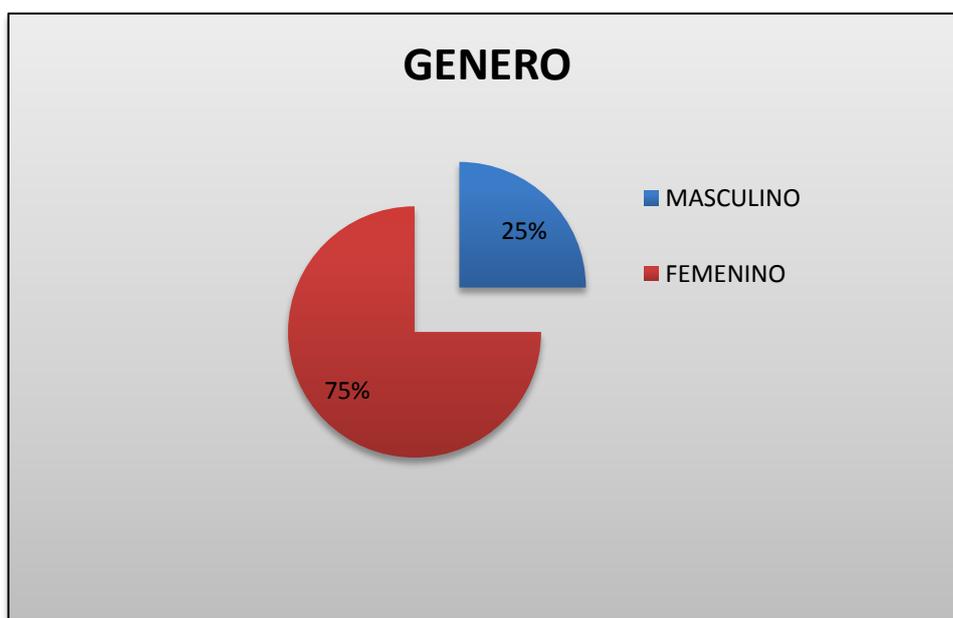


Ilustración 5. Genero

Análisis.-

La personas a las que fueron realizada la encuesta corresponde mayoritariamente al género Femenino y un 25% es de género masculino.

1. ¿Tiene Ud. Hijos menores a 2 años?

Tabla 3. ¿Tiene Ud. Hijos menores a 2 años?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
SI	350	88%
NO	50	13%
TOTAL	400	100%

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

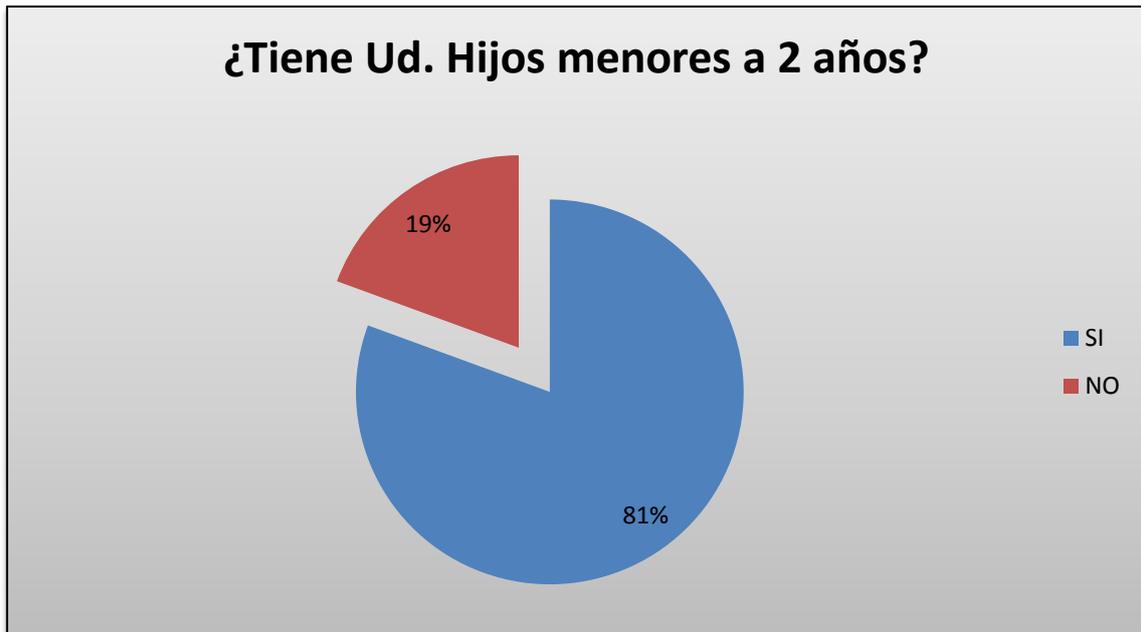


Ilustración 6. ¿Tiene Ud. Hijos menores a 2 años?

Análisis:

Las 400 personas encuestadas respondieron a la encuesta que en un 81% tienen niños menores de 2 años mientras que el 19% no, mediante esta interrogante se puede determinar un alto número de menores que se encuentran en edad de consumir compota como un alimento nutritivo

2. ¿Consume su hijo compota de frutas?

Tabla 4. ¿Consume su hijo compota de frutas?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
A veces	25	6%
Siempre	370	93%
Nunca	5	1%
TOTAL	400	100%

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

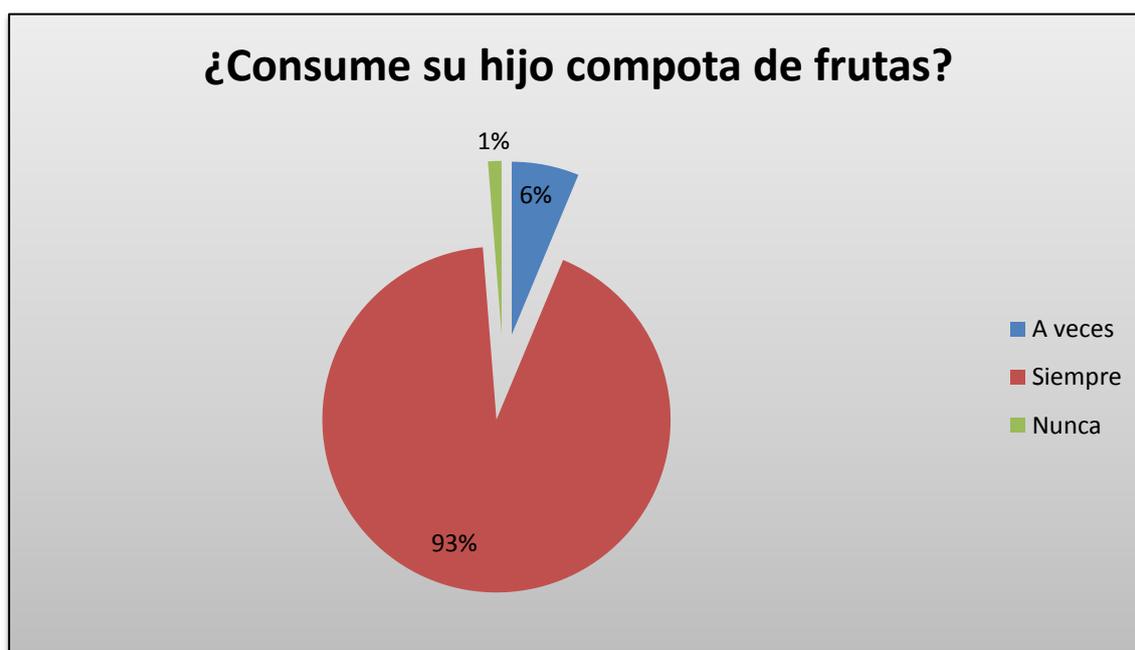


Ilustración 7. ¿Consume su hijo compota de frutas?

Análisis:

El 93% de las personas encuestadas mencionan que siempre consumen compotas de frutas, el 6% a veces y el 1% nunca consumen este tipo de productos.

3. ¿Conoce Ud. el Valor nutricional de la compota?

Tabla 5. ¿Conoce Ud. el Valor nutricional de la compota?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
SI	350	88%
NO	50	13%
TOTAL	400	100%

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

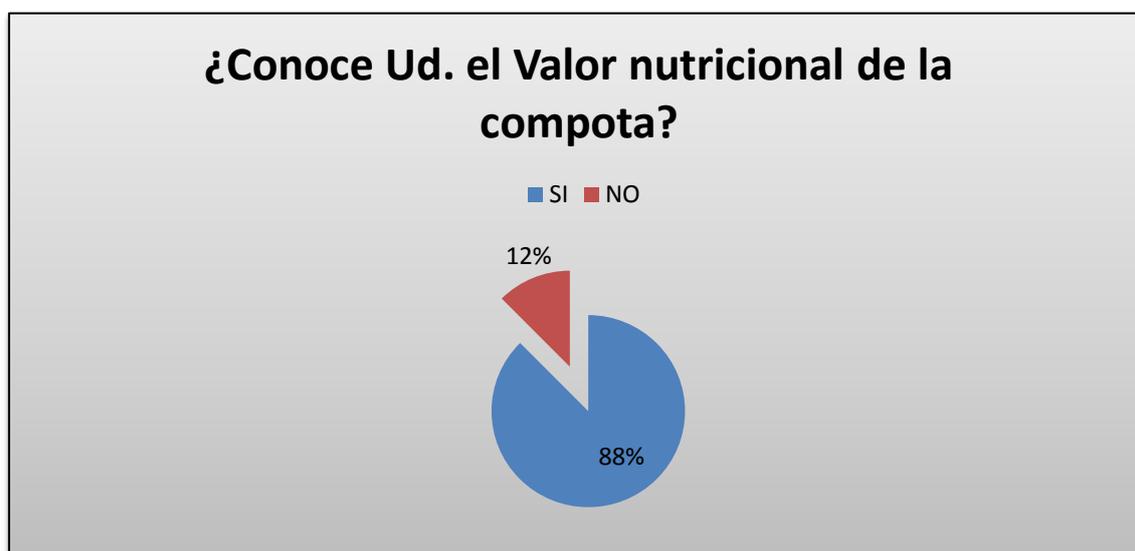


Ilustración 8. ¿Conoce Ud. el Valor nutricional de la compota?

Análisis:

El 88% de las personas encuestadas mencionan que conoce el valor nutricional y las propiedades que la compota de frutas tiene en función con el cuerpo humano mientras que el 12% no lo saben.

4. ¿Cuál es el factor que llevo a su hijo al consumo de compotas?

Tabla 6. ¿Cuál es el factor que llevo a su hijo al consumo de compotas?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
Recomendación del medico	40	10%
Recomendación de amigos o conocidos	290	73%
Consumo de frutas de estación	70	18%
TOTAL	400	100%

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor



Ilustración 9 Factores de consumo de compota

Análisis:

En la aplicación de la encuesta una gran parte de las personas (72%) indicaron que sus hijos consumen compota debido a las recomendaciones de amigos o conocidos mientras que el 18% lo realizan porque es importante el consumo de frutas de estación para un óptimo desarrollo del sistema inmune y el 10% lo realiza por recomendación de un médico pediatra.

5. ¿Cuál es la fruta que prefiere consumir su hijo mediante compotas?

Tabla 7. ¿Cuál es la fruta que prefiere consumir su hijo mediante compotas?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
Banano	120	46%
Manzana	75	29%
Frutillas	40	15%
Mango	25	10%
TOTAL	260	100%

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

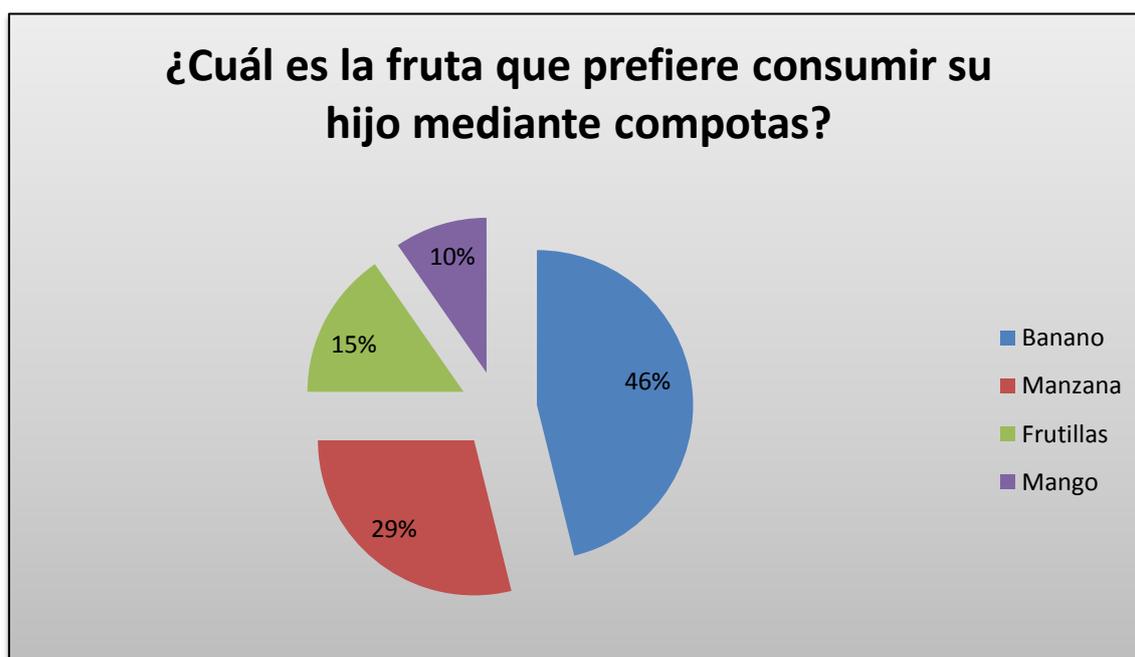


Ilustración 10. ¿Cuál es la fruta que prefiere consumir su hijo mediante compotas?

Análisis:

La fruta que posee mayor aceptación por los encuestados al consumir compotas es el banano acercándose al 46% de ellos, el 29% prefiere la manzana, el 15% indica que la fruta de su elección es la frutilla y el 10% consume mango mediante compotas.

6. ¿En qué lugar adquiere Ud. la compota?

Tabla 8. ¿En qué lugar adquiere Ud. la compota?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
Despensas	100	25%
Supermercados	200	50%
Farmacias	100	25%
Otros	400	100%

Datos Obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

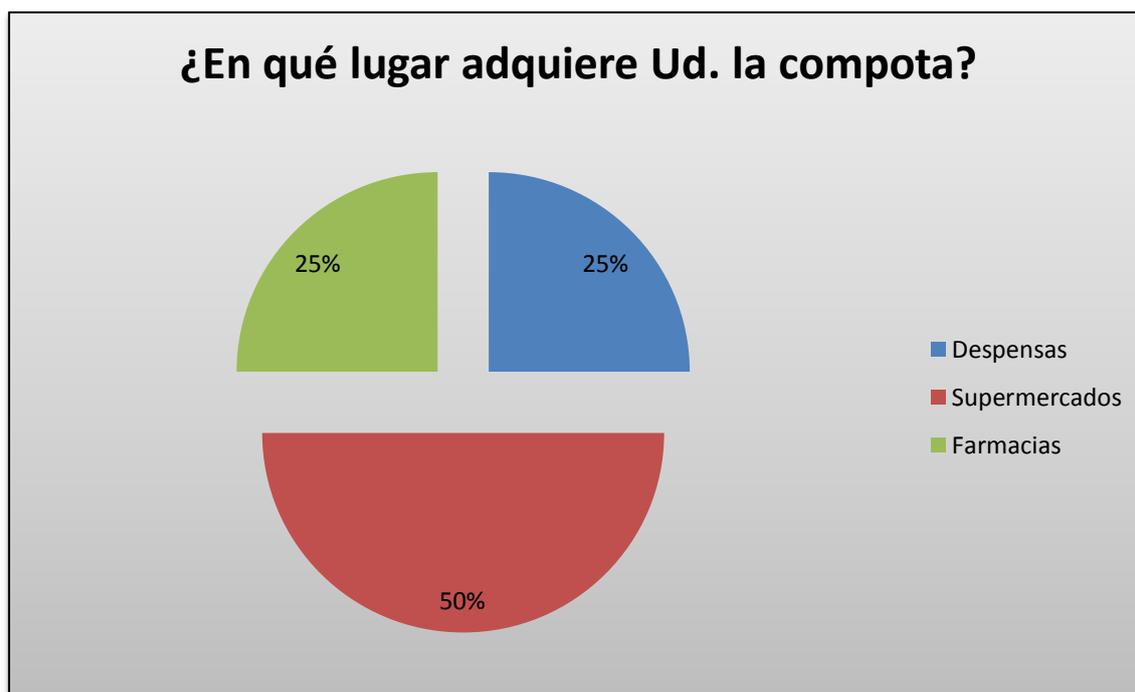


Ilustración11. ¿En qué lugar adquiere Ud. la compota?

Análisis:

El lugar en el que el 50% de las personas adquieren las compotas es el supermercado, el 25% prefiere la despensa cerca de su domicilio y el 25% restante menciona que las compra en las farmacias de la ciudad.

7. ¿Con qué frecuencia adquiere Ud. compotas?

Tabla 9. ¿Con qué frecuencia adquiere Ud. compotas?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
Diariamente	90	23%
Semanalmente	200	50%
Mensualmente	100	25%
Anualmente	10	3%
TOTAL	400	100%

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del Autor.

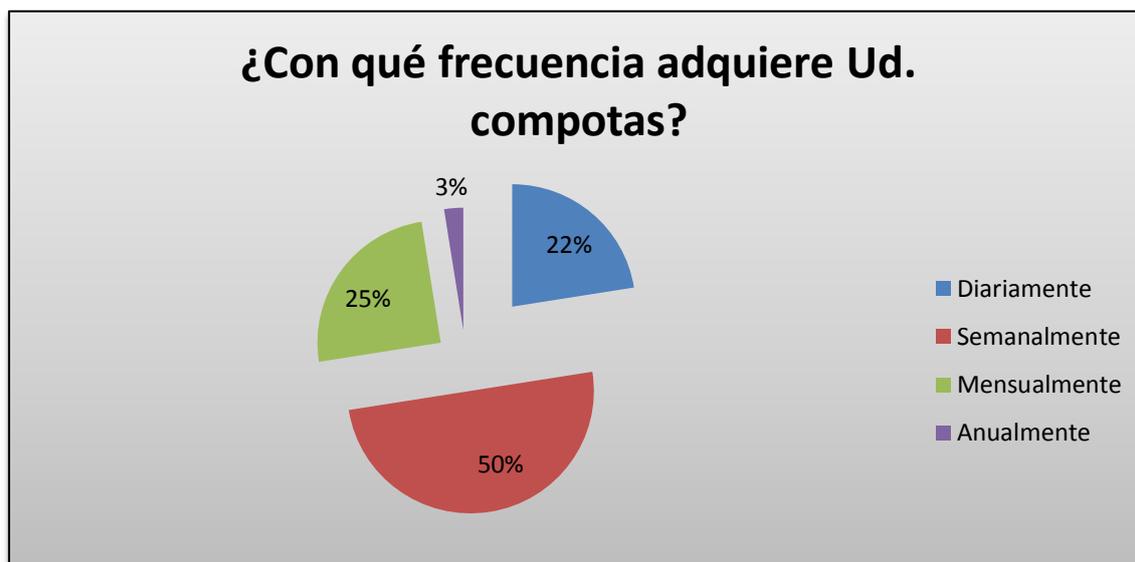


Ilustración 12. ¿Con qué frecuencia adquiere Ud. compotas?

Análisis:

Una proporción de los habitantes de la provincia de Los Ríos menciona realiza compras de compota de forma semanal, el 25% adquiere el producto de forma Mensualizada, el 22% de forma diaria y una mínima cantidad de personas lo realiza anualmente.

8. ¿Cuál es la marca de compotas que adquiere con frecuencia?

Tabla 10. ¿Cuál es la marca de compotas que adquiere con frecuencia?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
Gerber Nestlé	250	62%
Alpina	75	19%
Heinz	45	11%
Otras	30	8%
TOTAL	400	100%

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

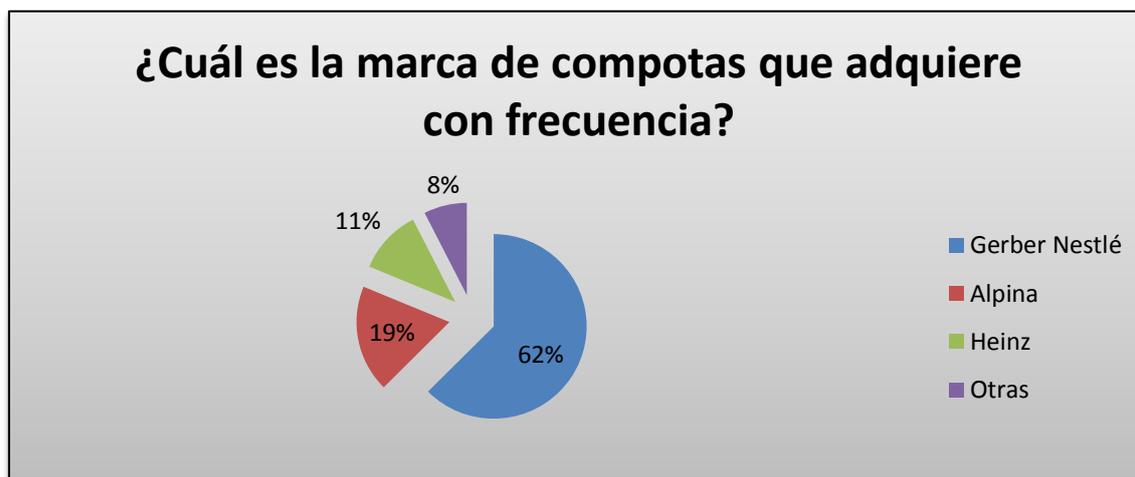


Ilustración 13 ¿Cuál es la marca de compotas que adquiere con frecuencia?

Análisis:

La marca con mayor número de personas que adquieren compotas es Gerber de Nestlé, el 19% prefiere el producto elaborado bajo la marca Alpina, el 11% mencionan que Heinz es la marca de su elección mientras que un 8% han encontrado otras marcas en el mercado que prefieren consumir.

9. ¿Cuál es la presentación que prefiere adquirir?

Tabla 11. ¿Cuál es la presentación que prefiere adquirir?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
200 gr	90	23%
120 gr	120	30%
112 gr	190	48%
TOTAL	400	100%

Datos Obtenidos de la investigación. Elaboración del Autor.

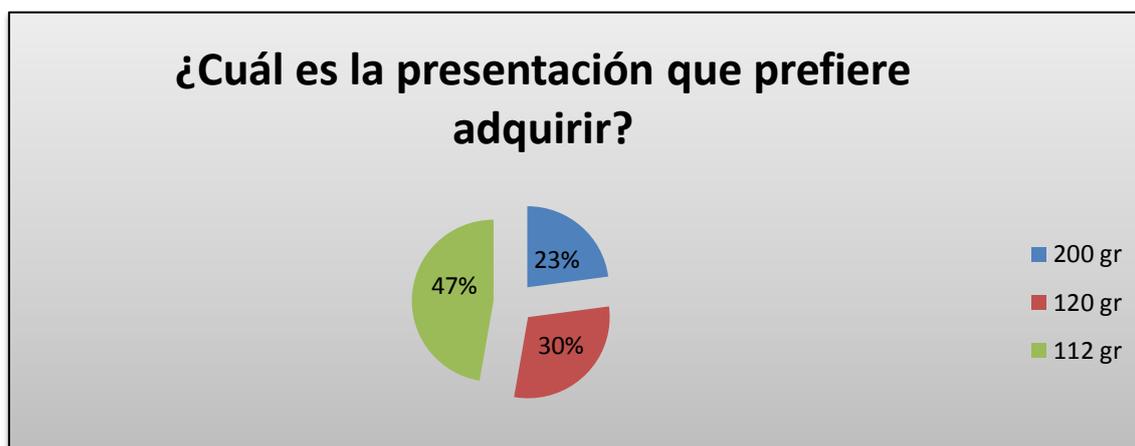


Ilustración 14. ¿Cuál es la presentación que prefiere adquirir?

Análisis:

El 47% de las personas que adquieren compotas prefieren aquellas que tiene 112gr de presentación mientras que el 30% mencionan el producto que contiene 120gr es más conveniente para ellos, y el 23% prefiere la de 200gr.

10. ¿Qué factor considera importante en su decisión de compra?

Tabla 12. ¿Qué factor considera importante en su decisión de compra?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
Marca	80	20%
Beneficio	50	13%
Precio	100	25%
Sabor	80	20%
Presentación	20	5%
Origen	70	18%
TOTAL	400	100%

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del Autor.

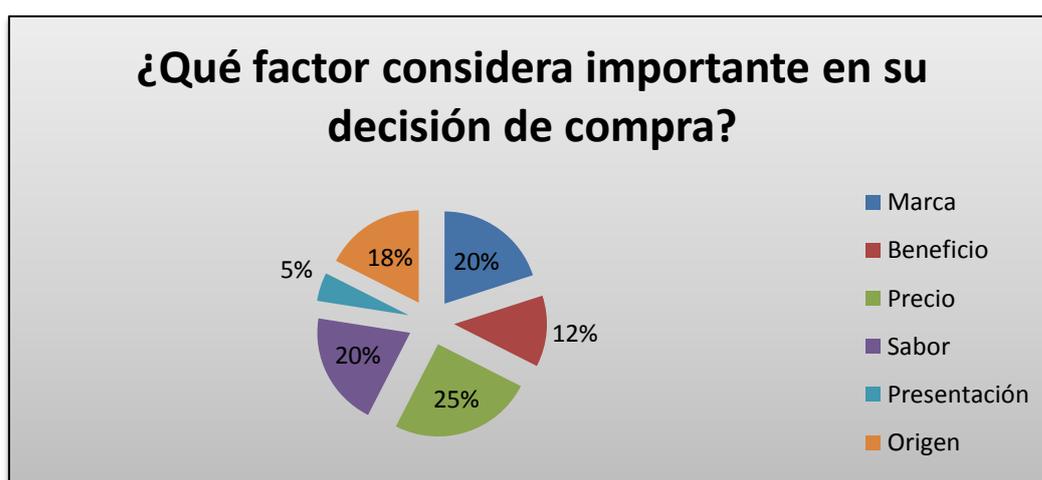


Ilustración 15. ¿Qué factor considera importante en su decisión de compra?

Análisis:

De acuerdo a la encuesta realizada el 25% de ellos respondieron que el factor que incide en su decisión de compra debe a el precio que este tenga, el 20% de manera igualitaria se basan en la marca y sabor de compota para su adquisición mientras que el 18% se basan en el origen o procedencia del mismo, y el 5% mencionan que la presentación es importante.

11. ¿Qué tipo de envase prefiere Ud. a la hora de adquirir compotas?

Tabla 13. ¿Qué tipo de envase prefiere Ud. a la hora de adquirir compotas?

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
Vidrio	355	89%
Tetrapack	20	5%
Plástico	25	6%
TOTAL	400	100%

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

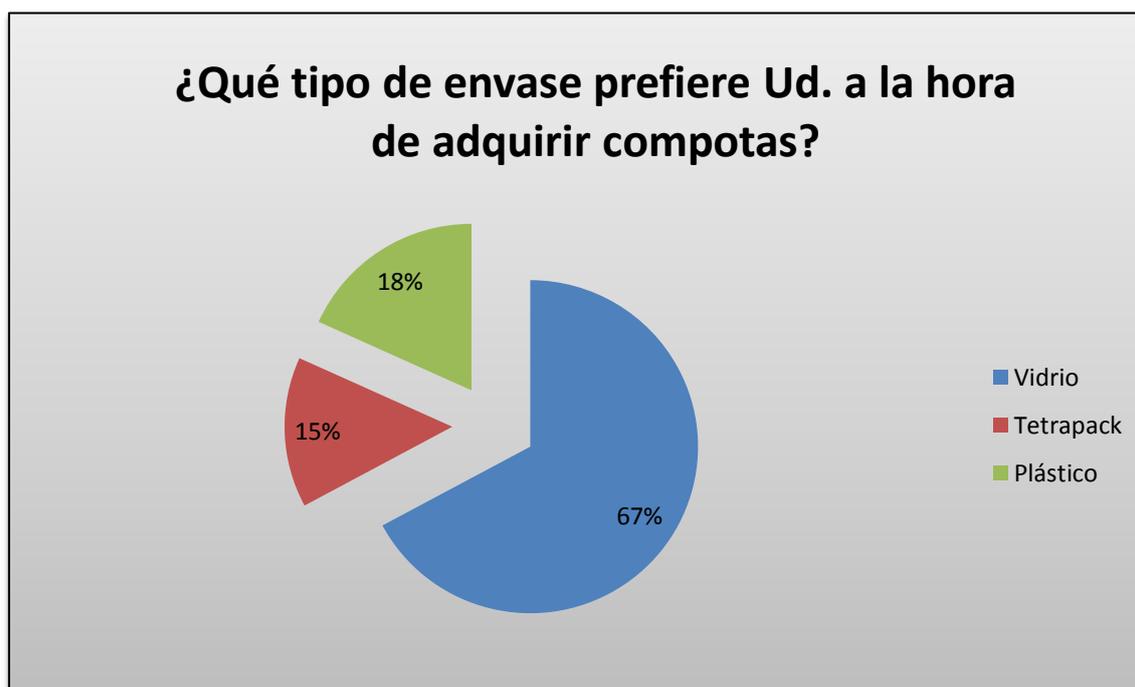


Ilustración 16. ¿Qué tipo de envase prefiere Ud. a la hora de adquirir compotas?

Análisis:

El envase que prefiere el 67% de los encuestados es de vidrio, el 15% mencionan que el plástico es su elección mientras que el 15% indican el tetrapack es el más adecuado.

12. De acuerdo al origen que tipo de compota prefiere que consuma su hijo

Tabla 14. De acuerdo al origen que tipo de compota prefiere que consuma su hijo

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
Casera	150	38%
Orgánica	150	38%
Procesada	100	25%
TOTAL	400	100%

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

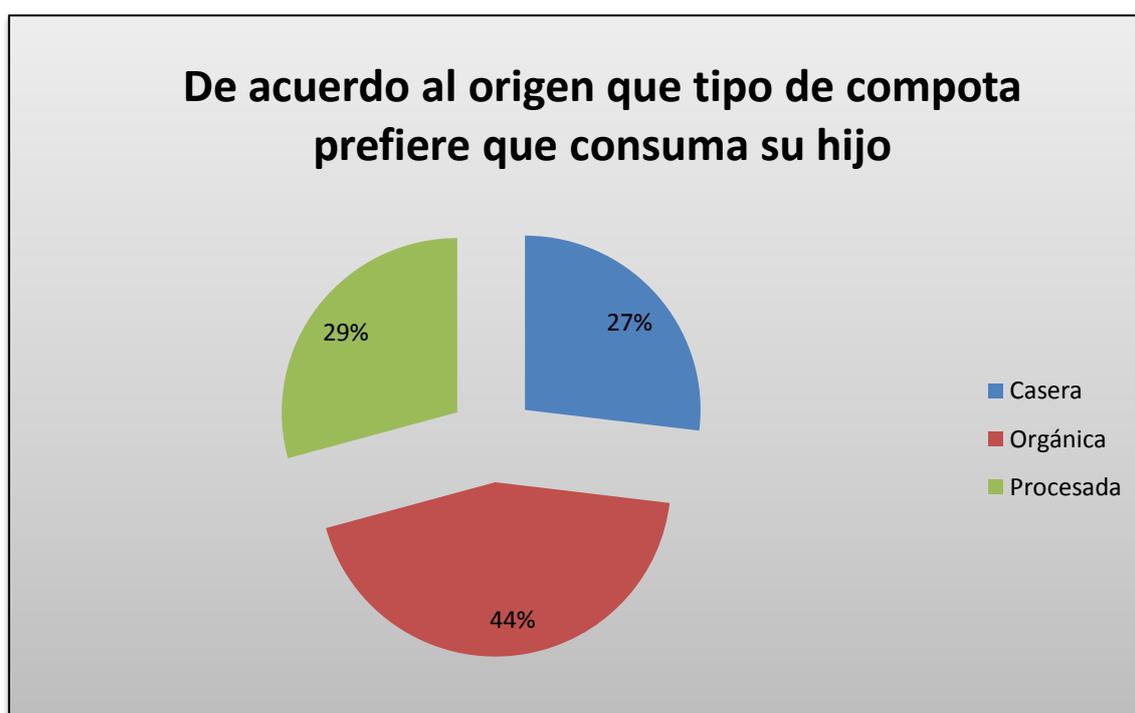


Ilustración 17. De acuerdo al origen que tipo de compota prefiere que consuma su hijo

Análisis:

Los padres que adquieren compotas para sus hijos prefieren sea de origen orgánico, el 29% adquieren el producto procesado de forma industrial bajo químicos de conservación mientras que el 27% de ellos la realizan de forma casera

13. Le gustaría que se comercialice una compota orgánica elaborada en la provincia de los Ríos

Tabla 15. Le gustaría que se comercialice una compota orgánica elaborada en la provincia de los Ríos

ALTERNATIVA	PREFERENCIA	PORCENTAJES
SI	396	99%
NO	4	1%
TOTAL	400	100%

Datos Obtenidos de la investigación. Elaboración del autor.

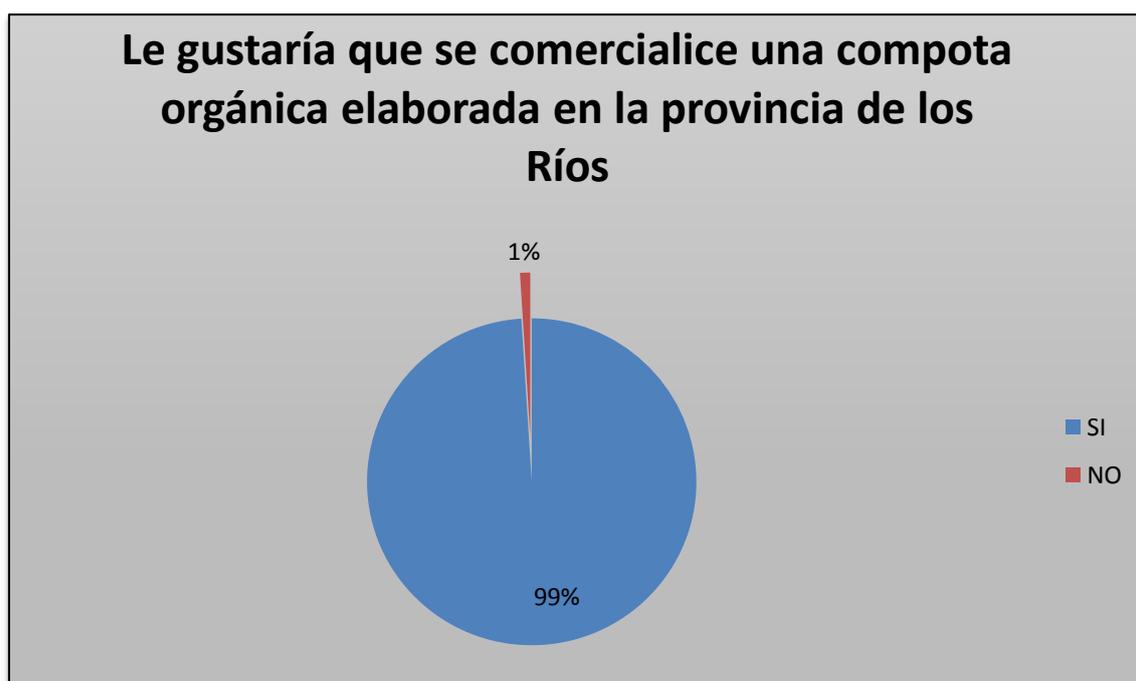


Ilustración 18. Le gustaría que se comercialice una compota orgánica elaborada en la provincia de los Ríos

Análisis:

El 99% de las personas les gusta la idea de que exista un compota elaborada en la provincia de Los Ríos como alternativa para satisfacer el mercado y el 1% mencionan no es necesario.

1.3.2. Análisis Ejecutivo

La encuesta para determinar la factibilidad en la implementación de un anexo que se dedique a la elaboración y comercialización de compotas en la provincia de los Ríos, se realizó a 400 personas obtenidas del cálculo de la muestra para poblaciones finitas, en la que se obtuvieron los siguientes resultados:

La mayor parte de la población corresponde a persona entre 20 y 30 años de edad de género femenino debido a que son aquellas mujeres las que poseen niños menores a 2 años de edad, que sus hábitos de compra son cotidianos debido a que siempre consumen compotas de frutas porque están consiente que es un alimento nutritivo a partir de los 6 meses de edad y el factor que las impulso al consumo de este tipo de producto es debido a recomendaciones de amigos y conocidos con experiencia como padres.

La fruta que prefieren los menores y sus padres es el banano debido a su delicioso sabor y alto nivel nutricional y esta es habitualmente consumida mediante compotas debido a su textura, las mismas comercializadas en supermercados de la ciudad donde se encuentran marcas como Gerber que es la más solicitada en el mercado en su presentación de 112gr mediante envases de vidrio y debido al precio módico,

Los encuestados indican que prefieren las compotas de preferencia orgánica, por su forma de proceso y la corta edad del menor además que en la provincia de Los Ríos es necesario la existencia de una empresa que se dedique a la elaboración y comercialización de este producto, debido a que sus campos se encuentran saturados de plantaciones de banano de alta calidad.

Por lo que se puede determinar la aceptación de los habitantes de la ciudad en la elaboración y comercialización de compotas Tropikids a bases de banano.

1.3.3. Análisis de la competencia

En la provincia de Los Ríos no existen una gran presencia de empresas competidoras, que elaboren y comercialicen el Banano mediante compotas, por lo que nuestros posibles competidores corresponden a:

Tabla 16 análisis de la competencia

NOMBRE DE LA EMPRESA	DIRECCIÓN	ACTIVIDAD	OBSERVACIÓN
	<p>Los Ríos - Pueblo Viejo Carretera E-25 Norte Km 93</p>	<p>Empaquetado, exportación y producción de Frutos Secos (Banana), Productos Frutales (Polvo), Puré de Bananas</p>	<p>Se dedica a la producción y exportación de sus productos, no se comercializan dentro de la localidad</p>

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia.

2. CAPITULO II. DISEÑO ORGANIZACIONAL DEL EMPRENDIMIENTO

2.1. Descripción del emprendimiento

2.1.1. Giro de Negocio

La propuesta de emprendimiento se dedica a la elaboración y comercialización de compotas a base de banano que produce la Hacienda Erikita ubicada en la parroquia San Juan, la misma que posee una producción de 948,924 cajas producidas entre cajas principales y de recuperación, durante el periodo 2019 correspondiente a 296has, teniendo en cuenta que el ciclo de cosecha varía según la estación del año, por ejemplo en la temporada de invierno (Diciembre – Mayo) los racimos a cosechar están listos desde las 9 semanas, mientras que en el verano (Junio- Noviembre) se encuentran disponible aproximadamente desde la semana 10 hasta la 13.

Los factores mencionados permiten la elaboración continua de compotas de banano durante todo el año, esto establecer un modelo de negocio de una empresa productora de compotas, el mismo que se proyecta a satisfacer la demanda en el mercado iniciando desde los cantones de la Provincia de Los Ríos.

2.1.2. Razón social

La propuesta de emprendimiento se desarrollará en la Hacienda Bananera Erikita como un anexo que fomente la elaboración de compotas en la provincia de Los Ríos y estimule la producción de la zona agraria, y aprovechar la fruta que se considera merma (desperdicios o rechazo) debido a que no cumple con las normativas de calidad estableciendo para la venta, mas sin embargo, es apta para el consumo humano.

La hacienda Bananera Erikita posee una imagen corporativa diseñada desde el 2004:

Esta razón social, está basada en el modelo de negocio que se ha desarrollado por más de dos décadas y hace mención al nombre de unas de las primogénitas del propietario de la empresa, se considera una de la bananeras elites en la provincia de Los Ríos debido a la calidad de la fruta, a esto se suma su principal cliente “DOLE” parte importante del prestigio obtenido.

2.1.3. Isologo

La Imagen corporativa de la empresa corresponde al Isologo debido a que está conformado por texto “Hacienda Erikita” y la representación gráfica de la fruta, el sol y las hojas de banano, y separando estos compuestos no funciona uno sin el otro.



El Isologo refleja la actividad a la que se dedica la producción de banano convencional tipo Cavendish, el sol que es un factor esencial para la etapa de cultivo y crecimiento de la planta, bajo la tonalidad amarillo, verde y rojo en sus letras que corresponden al nombre de la empresa.

2.1.4. Eslogan

La Hacienda Erikita por muchos años se ha caracterizado por ser una empresa seria en el mercado mas no cuenta con un eslogan que lo identifique o forme parte de su imagen corporativa

2.1.5. El producto

El producto será elaborado bajo el nombre de la Hacienda Erikita, sin embargo, se distribuirá bajo el nombre comercial “TROPIKIDS” que esta estructura bajo un diseño de marca y un eslogan diferente a los tradicionales

El emprendimiento se identifica bajo el nombre de Tropikids, que es la composición de dos palabras en la lengua inglesa y que traducida al español corresponden a:

Tropi: Tropical

Kids= Niños



Tropikids

Debido a que el producto busca aumentar el consumo de frutas tropical mediante compotas destinado para de menores de 2 años, el nombre del que permitirá posicionarse en la mente del consumidor



Tabla 17: Características del producto

COMPOTA DE BANANO DE 120 GR				
				
INGREDIENTES	MEDIDAS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Banano	Unidad	3	0,002500	0,007500
Agua	ml	100	0,000050	0,005000
Almidón Modificado	ml	6,25	0,000002	0,000010
Azúcar	ml	13,25	0,000000	0,000006
Ac. Cítrico	ml	2,4	0,000006	0,000014
Ac. Absorbido	ml	6	0,000032	0,000193
Envase de vidrio	Unidad	1	0,550000	0,550000
PRODUCTO		COSTO TOTAL		0,562723
Margen de error (10%)				0,056272
Costo total preparación				0,618995
Beneficio (40%)				0,247598
Costo por porción				0,922865
IVA 12%				0,000000
PRECIO REAL DE VENTA				0,922865
PREPARACIÓN				
1. Selección de materia prima (Banano)				
2. Limpieza de materia Prima (Banano)				
3. Eliminación de cascara.				
4. Escaldado del banano sin cascara, para evitar la oxidación.				
5. Extracción de semillas para obtener un puré limpio				
6. Integrar el Puré a temperatura de 40° C				
7. Desairado con bomba de vacío, para evitar riesgo en la estabilidad del producto				
8. Pasteurización por 70°C para evitar el crecimiento de microorganismos y perdida de nutriente				
9. Ingreso del puré a envase de 120 gr.				
10. Asegurar el productos con tapa de aluminio				
11. Colocar etiqueta adhesiva al envase				
12. Ubicar las unidades en empaque de cartón				
13. Almacenamiento del producto hasta distribución o venta				

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

2.2. Fundamentación gerencial del emprendimiento

La hacienda Erikita posee una Misión y visión estructurada desde hace varios años, que ha permitido consagrarla como una empresa sólida, que busca la mejora continua y la consecución de sus objetivos a corto plazo.

2.2.1. Misión de la Hacienda Erikita

Somos una empresa productora y comercializadora de banano de exportación de óptima calidad debido a los rigurosos procesos que se dan cumpliendo los requerimientos legales, además de contribuir al desarrollo sustentable y el bienestar del Ecuador.

2.2.2. Visión de la Hacienda Erikita

Ser una empresa sólida, generadora de riquezas y líder en el mercado de exportaciones de banano del Ecuador y las actividades comerciales e industriales, alcanzando prestigioso reconocimiento por su calidad.

2.2.3. Valores corporativos de la hacienda

Los valores corporativos han permitido destacarse de sus competidores en el mercado local siendo la base en el crecimiento de la empresa y estos corresponden a:

- Compromiso
- Responsabilidad
- Calidad
- Transparencia
- Respeto
- Humanismo
- Trabajo en equipo

2.2.4. *Objetivos empresariales.*

- Entregar un producto a nuestros clientes con las más estrictas normas éticas en la producción, esto es con calidad certificada.
- Preservar el ecosistema y medio ambiente en nuestras fincas productoras y sus zonas de influencia.
- Establecer relaciones de largo plazo con importadores, representantes, distribuidores o clientes potenciales para exportar directamente nuestros productos al mundo entero.

2.2.5. *Análisis FODA*

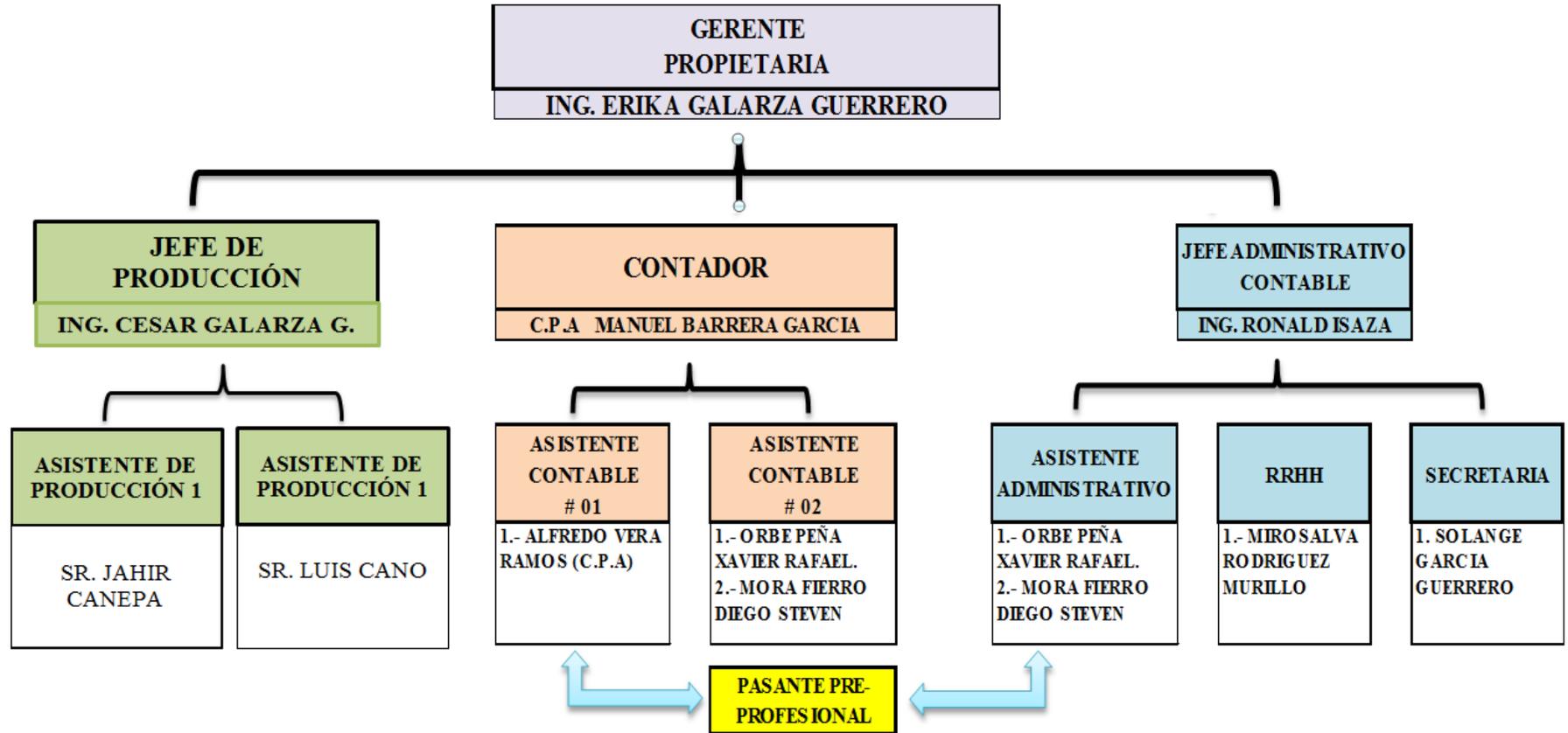
Tabla 18. Matriz FODA de compota de Banano

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Producto de alto Valor Nutricional	Barreras de entrada al mercado
Producto Orgánico	Competencia Reconocida en la provincia
Distribución Directa	Falta de experiencia en el mercado
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Acceso a Tecnología de Punta	Plagas que afectan a la materia prima
Identificación de nichos de mercado	Condiciones Climáticas
Mercado con alto índice de menores de 1 año	Competencia en precios

Elaboración del Autor.

2.3. Estructura Organizacional y funcional

2.3.1. Organigrama



2.3.2. Estructura funcional

La Hacienda Bananera Erikita realiza los procesos de reclutamiento del personal de manera formal con la finalidad de “intentar conseguir el mayor número de candidatos posibles para ocupar una vacante” (Romero, 2015).

Tabla 19. Estructura Funcional

CARGO	FUNCIONES	REQUISITOS	CONTRATACIÓN
GERENTE	<ul style="list-style-type: none"> * Administración general de la empresa *Gestión de recursos *Decisión de compra de materia prima * Contratación del personal *Desarrollo de ideas innovadoras 	Estudios de tercer Nivel en administración Experiencia en Talento Humano Destrezas, habilidad y creatividad Dominio de Herramientas Ofimáticas	Entrevista Prueba de Conocimientos Inducción
JEFE ADMINISTRATIVO	<ul style="list-style-type: none"> *Asistente administrador de Hacienda * Seguimiento de certificaciones y licencia Ambiental * Control de Ingresos y Egresos. *Costos de Producción 	Estudios de tercer Nivel en administración Experiencia en Talento Humano Destrezas, habilidad y creatividad Dominio de Herramientas Ofimáticas Facilidad en elaboración de documentos mercantiles Dominio de herramientas informáticas	
ASISTENTES ADMINISTRATIVOS	<ul style="list-style-type: none"> *Elaboración de registros *Control de trámites y predios de la empresa. *Planificación de charlas referente a higiene y salud ocupacional. 	<ul style="list-style-type: none"> * Mínimo Bachiller administrativo * Conocimiento tributarios, contables y administrativo. *Dominio de herramientas informáticas. 	

RECURSOS HUMANOS	<ul style="list-style-type: none"> * Aprobación de ingreso de personal * Elaboración de Rol de pago * Registro de asistencia del personal 	<ul style="list-style-type: none"> * Mínimo Bachiller administrativo * Conocimiento tributarios, contables y administrativo. *Dominio de herramientas informáticas. 	<p>Entrevista Prueba de Conocimientos Inducción</p>
SECRETARIA	<ul style="list-style-type: none"> *Logística *Recepción de documento de proceso de fincas 	<ul style="list-style-type: none"> * Mínimo Bachiller administrativo *Dominio de herramientas informáticas. 	
CONTADOR GENERAL	<ul style="list-style-type: none"> *Supervisión de contador de planta *Control de Balances General * Control de Estados Financieros * Presentación de Informes 	<ul style="list-style-type: none"> Estudios de tercer Nivel en administración Experiencia y conocimientos tributario Facilidad en elaboración de documentos mercantiles Dominio de herramientas informáticas. 	
ASISTENTE CONTABLE #01 - 02	<ul style="list-style-type: none"> *Elaboración de declaraciones y anexos del patrono *Facturación electrónica *Creación de anexos 	<ul style="list-style-type: none"> Mínimo bachiller con conocimiento contable Experiencia y conocimientos tributarios Facilidad en elaboración de documentos mercantiles. Dominio de herramientas informáticas. 	
JEFE DE PRODUCCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> * Supervisión de procesos *Identificación desperdicios *Distribución del personal *Solicitud de compra de bienes e insumos 	<ul style="list-style-type: none"> Estudios de tercer Nivel en administración Conocimiento en Normas de calidad. Dominio de herramientas informáticas. 	
ASISTENTE DE PRODUCCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> *Logística *Supervisión 	<ul style="list-style-type: none"> Mínimo bachiller Experiencia y conocimientos en sector agrícola 	

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

3. CAPITULO III. MODELO DE NEGOCIO

MODELO CANVAS (COMPOTA)

ALIADOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON EL CLIENTE	SEGMENTOS DE CLIENTES
*Hacienda Erikita/Dolé *Proveedor de transporte *Proveedores de maquinarias *Proveedores de envases y recipientes *Proveedores de insumo *Instituciones financieras.	*Elaboración y comercialización de compotas *Gestión de permisos y documentos. *Gestión para adquisición de maquinarias RECURSOS CLAVE -Infraestructuras -Personal técnico. -Actividades de Marketing -Maquinarias de producción -Capital de trabajo -Recursos Financieros	*Disminuir los índices de desnutrición en la provincia. *Aprovecha los recursos obtenidos del agro Riosense *Producto amigable con el medio ambiente.	*Pagina Web *Redes Sociales Promociones CANALES *Supermercados en la provincia de Los Ríos *Mini Markets *Tiendas *Web	Niños que se encuentren entre 0 y 2 años de edad de la Provincia de Los Ríos
ESTRUCTURA DE COSTES		ESTRUCTURA DE INGRESOS		
*Infraestructura *Pago por remuneraciones *Mantenimiento de maquinarias y depreciaciones *Pago de servicios básicos *Pago de Crédito mensual *Pago de sitio web. *Pago de publicidad y promoción.		Venta de compotas de banano		

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

3.1.Segmento de Cliente

La compota elaborada a base de banano es de consumo para menores que se encuentren entre los 6 meses a 2 años de edad. El rango de edad establecido se debe a factores como la consistencia del producto, la recomendación de médicos pediatras y los estatutos que conforman organizaciones que regulan la salud como la Organización Mundial de la salud que menciona en cada uno de sus comunicados emitidos que el primer alimento desde el nacimiento es la leche materna y como una alternativa complementaria el consumo de frutas de estación mediante puré o compotas que genere nutrientes para fortalecer el sistema inmune del menor. El banano por sus propiedades es una fruta recomendada para regular el sistema digestivo en niños, así como la proporción de nutrientes que estimulan el crecimiento.

Para realizar la segmentación del mercado se consideró aspectos básicos como demográficos y psicográficos:

3.1.1. Geográfica

Tabla 19.Segmentación geográfica

País:	Ecuador
Región:	Litoral o costa
Provincia:	Los Ríos
Ciudad:	Babahoyo
Densidad:	Urbana – rural
Clima:	Tropical

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

3.1.2. Demográfica:

Tabla 20 Segmentación demográfica

Edad:	18 años en adelante
Sexo:	Masculino, femenino
Tamaño De Familia:	2-5 miembros
Ingreso Familiares:	\$390,00 en adelante
Ocupación:	Todas
Clase Social:	Media – alta
Religión:	Todas
Nacionalidad:	Todas
Ocasiones:	Regulares y especial
Beneficios:	Calidad y economía
Posición Del Usuario:	Consumidor o no consumidor
Índice De Utilización:	Constante y regular

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración del autor

3.2. Producto como propuesta de valor

La compota a base de banano será el primer producto elaborado y comercializado por la misma hacienda Erikita la misma que ofrece a su clientela un producto amigable con el medio ambiente, materia prima con certificación de calidad internacional y aprovechar la fruta obtenido del agro Riosense.

3.2.1. Disminuir los índices de desnutrición de la provincia

La desnutrición infantil es el resultado de la ingesta insuficiente de alimentos (en cantidad y calidad), la falta de una atención adecuada y la aparición de enfermedades infecciosas. (Unicef, 2011).

En contraste, las provincias con tasas de desnutrición crónica inferiores al promedio son, ordenadas de menor a mayor, El Oro (9,8%), Guayas (10,9%), Esmeraldas (14,1%), Manabí (14,2%), Los Ríos (15,1%) y Pichincha (15,4%). En Los Ríos, la desnutrición global es ligeramente superior a la crónica. (Centro de Investigación social del Milenio, Gobierno Provincial de Los Ríos, 2006).

De acuerdo con los argumentos bibliográficos los años en lucha contra la desnutrición corresponden a más de 15 años en que los gobiernos vigentes intentan dar cumplimiento a objetivos donde establecen que para el 2015 la desnutrición debería ser mínimo mientras que aún se puede percibir por las avenidas de las ciudades más importantes de la Provincias niños en estado de delgadez o exceso de peso debido a la mala alimentación recibida poco después de su nacimiento.

Mientras que a nivel mundial “Al menos 1 de cada 3 niños menores de 5 años está desnutrido o tiene sobrepeso, y 1 de cada 2 padece hambre oculta, lo que menoscaba la capacidad de millones de niños para crecer y desarrollar su pleno potencial.” (unicef, 2019).

Por lo que la ingesta de frutas de estación es considerada un alimento nutritivo que permitirá erradicar o contribuir a la disminución de niños en estado de desnutrición.

3.2.2. Un producto amigable con el ambiente

En la actualidad las empresas poseen un éxito cuando se involucran al cuidado del medio ambiente por lo que las maquinarias que se utilizaran para su elaboración no emiten contaminantes que generen daño al medio ambiente.

Otra de las propuestas que posee este modelo de negocio es el reciclaje de envases de vidrio después del consumo del producto, se premiara no solo la elección de la marca por parte de los clientes sino también su ímpetu por contribuir al cuidado ambiental, es decir, por el reciclaje de 5 envases de compotas será acreedor a un *tripack* de compras de forma gratuita.

Estos envases volverán a la planta donde tendrán el tratamiento adecuado para su nuevo uso, disminuyendo de esta forma en un pequeño porcentaje la contaminación por vidrios al suelo y subsuelo, por lo tanto lo convierte a un producto amigable con el ambiente.

3.2.3. Aprovechar la Materia prima (fruta) del Agro Riosense

La hacienda bananera Erikita se ha caracterizado por muchos años por cosechar frutas de alta calidad en la provincia de los Ríos, debido a esta causa son destinadas para la exportación a países del viejo continente donde su fruta es apetecida por gran parte de la población, pero debido a factores como el clima, las enfermedades controladas de la planta existen bananos que no llegan a alcanzar la medida óptima para ser objeto de la comercialización internacional más sin embargo son aptas para el consumo humano , es entonces cuando se busca aprovechar esa fruta que es denominada como cajas de recuperación para la elaboración de compotas.

El destino de estas cajas de recuperación (merma de banano) es la comercialización interna de este que se encuentra valorado entre \$1.50 a \$3.50 dependiendo la temporada y estación en el que se encuentre, valores que no cubren los costos de producción, pero es utilizado como una estrategia para que el producto no se desperdicie o descomponga en las instalaciones de la empresa y propague algún tipo de bacteria que contamine la demás producción

3.2.4. Materia prima con certificación

La fruta que produce la hacienda Erikita y se va a utilizar como materia prima para la elaboración de la compota está avalado por organismos internacional con sellos y certificados que garantizan la calidad de la fruta dentro de ellos:

Rainforest Alliance Certified



Ilustración 19 Logotipo de Rainforest Alliance Certified

Es una certificación que se emite en todas las localidades que se dedican al cultivo y cuidado de especies de flora, esta se encuentra representada por una especie anfibia de color verde (rana) que garantiza y avala que las fincas, empresas o bosques previo a ser auditada cumplen con las normas de calidad establecida para obtener productos sostenibles en aspectos ambientales, sociales y económicos y pueden estar disponibles para el consumo humano, las mismas que están sujetas a realizar mejoras continuas para mantener o mejorar la calidad de los productos que provienen de la agricultura

Certificación WWF



Ilustración 20. Representación de calidad certificación WWF

WWF es una organización internacional situada en Suiza con más de 80 oficinas a nivel mundial que desde hace 50 años desarrolla actividades que garanticen la integridad ecológica e impulsa a la sostenibilidad social de los ecosistemas mediante la reducción de procesos que causen daños ecológicos.

Siendo esta una de los factores que generan peso a la producción de compotas debido a que su materia prima (banano) es de alta calidad.

3.3. Canales de comercialización

Los canales de comercialización son las vías que elige la empresa para hacer llegar el producto hacia el consumidor, la Hacienda Erikita busca comercializar sus

productos mediante dos tipos de canales dentro de ellos los canales detallistas y mayoristas.

3.3.1. *Los canales Detallistas*

Es la comercialización de la compota por medio de cadenas de supermercados y almacenes de víveres que se encuentren ubicados en la provincia de Los Ríos dentro de ellas las que más destacan:

Supermercados de la provincia de Los Ríos Minimarkets

La hacienda Erikita espera abastecer las perchas de Supermercados de la provincia de los Ríos siendo uno de los más destacados el Supermercado AKI con sucursales en la en cantones como:



Ilustración 21 Puntos de ventas AKI en Los Ríos- Ecuador
Fuente: <http://www.aki.com.ec/locales/>

Tabla 20 Ubicación de Supermercados AKI en Los Ríos Ecuador

CANTON	DIRECCIÓN
BABAHOYO	Viaducto y avenida 3
VINCES	Av. Aquiles Carriel y Av. José Echeverría
QUEVEDO	Malecón Eloy Alfaro entre segunda y tercera

Datos Obtenidos de la Investigación. Elaboración Propia

Supermercado mayorista Dismero S.A.



Ilustración 22. Supermercado Mayorista Dismero S.A

Fuente: <http://www.dismero.ec/>

Dentro de los requisitos para ser un proveedor Dismero S.A se encuentran

- Compartir los principios de integridad, servicio y respeto al prójimo
- Ser una persona natural o jurídica constituido legalmente
- Posee Registro Único del contribuyente o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano

Parámetros que posee la Hacienda Erikita desde su creación, por lo tanto se espera proveer a la ciudadanía mediante el abastecimiento de la compota de banano

Tropikid, dentro de la provincia de Los Ríos cuenta con sucursales en:

Tabla 21: *Ubicación de Supermercados Dismero S.A en Los Ríos -Ecuador*

CANTON	DIRECCIÓN
BABAHOYO	García Moreno entre Pedro Carbo y Juan Montalvo
BABAHOYO	Km 1 1/2 vía Montalvo – Guaranda
MONTALVO	Av. 25 de Abril y Quito

Datos Obtenidos de la investigación. Elaboración Propia

MiniMarkets Anthony



Figura Instalaciones Minimarkets Anthony en Vía Chilintomo

Fuente: <https://www.google.com/maps/place/Anthony+Market>

Es uno de los los Minimarkets más reconocidos principalmente en la ciudad de Babahoyo en sus inicios con la comercialización de bebidas alcohólicas, con una escalabilidad en el mercado víveres con más de 4 sucursales en la ciudad y con proyectos de expansión dentro de ellos destacan:

Tabla 22 *Dirección de Minimarket Anthony en Los Ríos- Ecuador*

CANTON	DIRECCIÓN
BABAHOYO	Av. Universitaria
	Av. Clemente Baquerizo
	García Moreno y pedro Carbo
	Av. 5 de Junio entre Martín Icaza y Flores
	Vía Chilintomo - Gasolinera Terpel

3.4. Relación con el cliente

La hacienda Erikita tendrá un tipo indirecto de relación con el cliente debido a que nuestros productos llegaran a las manos del consumidor final mediante las cadenas de supermercados y minimarket, los vínculos establecidos con el cliente son a largo plazo porque nos encontraremos abasteciendo las perchas de los supermercados y minimarket con nuestros productos.

La estrategias de adquisición del ciclo de relación del modelo canvas se basa en el modelo de atraer los clientes para que adquieran las compotas Tropikids, en el sitio Web <http://www.erikita.ec/> donde podrán interactuar y visualizar información referente a la empresa en cuanto a la historia, Quien es la empresa, actividad a la que se dedica y productos a comercializar incluida la compota Tropikids.



Ilustración 23: Sitio Web de la hacienda Erikita
Fuente <http://www.erikita.ec/>



Ilustración 24 Fanpage Facebook de la Hacienda Bananera Erikita
Fuente: @haciendaerikita

Mediante la red social Facebook se encontrará un Fanpage en @haciendaerikita administrado por Diego Mora que se encargará de direccionar las estrategias adecuadas, estas se realizarán mediante videos o comerciales que permitirá a los consumidores interactuar con la empresa y comentar experiencias al degustar el producto.

Se cuenta también con otras redes sociales adicionales que permitan difundir publicidad de manera masiva y por ende dar a conocer el producto, e incitando a la adquisición del mismo dentro de ellas destacan Instagram y Twitter muestra de ello:



Ilustración 25: Hacienda Erikita en Instagram
Twitter

Fuente: @haciendaerikita



Ilustración 26: Hacienda Erikita en
Twitter

Fuente: @haciendabananeraerikita

Como estrategias de retención, es decir, con la finalidad de retener a nuestros clientes, se realizara ofertas especiales en tripack es decir paga 2 y lleva 3; la misma estrategia se utilizara para premiar a los clientes que se involucren en el programa de reciclaje de envases después del consumo del producto.

3.5. Fuentes de Ingreso:

La empresa como se dedica a las actividades de cultivo y cosecha del banano a basado su fuente de ingreso a la comercialización de la fruta a través de la empresa DOLE, pero el anexo para la producción de compotas de banano generará su circular

monetario mediante la venta de la propuesta de valor es decir las compotas de Banano “Tropikids” con la finalidad de hacerle frente a los gastos e imprevisto que requiere la adquisición de insumos, herramientas y mantenimiento de las mismas, estas serán ingresos mediante las diferentes modalidades de pago dentro de ella: efectivo y créditos dependiendo el volumen de producto que desea adquirir.

3.6. Activos para el funcionamiento del negocio

Los activos que se utilizará para el desarrollo de las actividades de producción de compotas son:

Tabla 23 *Maquinarias para funcionamiento de la planta de producción*

Equipos	Cantidad	Costos Unitario	Costo Total
Báscula 5 Kg	2	\$ 95,00	\$ 190,00
Báscula industrial	1	\$ 230,00	\$ 230,00
Mesa de trabajo	2	\$ 450,00	\$ 900,00
Bombas de desplazamiento positivo	2	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00
Bombas de agua	2	\$ 201,00	\$ 402,00
Banda transportadora	1	\$ 2.455,00	\$ 2.455,00
Lavadora de frutas	1	\$ 4.277,00	\$ 4.277,00
Escaldador de frutas	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Despulpadora de Frutas	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Tanque enchaquetado con agitación	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Tanque de Mezcla	1	\$ 3.141,00	\$ 3.141,00
Desaireador	1	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
Envasadora	1	\$ 4.769,00	\$ 4.769,00
Selladora	1	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00
TOTAL			\$ 34.364,00

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

Debida a que la Hacienda Erikita es una empresa estructurada en la parte administrativa no se requerirá inversión para esta área, por lo tanto la inversión de activo será en la adquisición de maquinarias.

3.7. Actividades Claves del negocio

La actividad clave del negocio que realizara la hacienda Erikita corresponde a la elaboración y comercialización de compotas a base de Banano, que es una de las propuestas que se practica con menor frecuencia dentro de la zona de Los Ríos a pesar del gran volumen de producción de la fruta(materia prima).

3.8. Aliados Claves del negocio

Para el funcionamiento de la planta de producción de compotas en la Hacienda Erikita y comercialización del producto es necesario la adquisición de maquinarias, insumos y demás proveniente de un proveedor un alto sentido de la credibilidad con la finalidad de garantizar la calidad del bien para el consumo humano

Tabla 24. Aliados claves

Nombre	Servicios	Provincia/ Ciudad	Dirección
LOGBAN San Juan	Insumos Agrícolas	Los Ríos, Babahoyo	Rcto. Santa Rita
CNEL San Juan	Energía	Los Ríos, San Juan	Av. 5 de Junio
EUROAGRICULTUR E INVESTMENT S.A.	Maquinarias de Producción	Guayas, Guayaquil	Vía Daule Km 16,5 Km 1677777.5
FRASCOSA S.A.	Frascos, Envases, Potes	Guayas, Guayaquil	Cdla. Quisquis Mz-E1 solar 2 ENTRANDOPOR COSTANERAS, AVE 2DA Y CALLE UNIDAD
IIASA Ecuador	Mantenimient o Maquinarias	Guayas, Guayaquil	Av. J. Tanca Marengo Km. 3.
DINATEK	Maquinarias	Guayas, Guayaquil	Km. 22 vía Perimetral (entre Supán y el túnel de la Flor).

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

3.8.1. Proveedores de insumos



Ilustración 27. Proveedor de insumo

Logban S.A. Es una empresa encargada de la logística Bananera entre ellos servicio de transporte, además de comercialización de insumos agrícolas que permitan el desarrollo de actividades de planificación y diseño normal de la logística propia de la elaboración de productos, es una empresa de alcance nacional pero en este caso se busca proveedores cercanos a la empresa para reducir costos, la compañía Logban cuenta con una sucursal en la provincia de los Ríos, parroquia San Juan.

3.8.2. Proveedores del servicio de Energía Eléctrica

La corporación Nacional de electricidad (CNEL) agencia San Juan, es la encargada de abastecer a todas aquellas viviendas y locales comerciales e industriales de servicio de electricidad mediante su subestación por lo tanto será nuestro proveedor para el funcionamiento de las maquinarias que requieran de energía.

3.8.3. Maquinarias de producción



Ilustración 28 Proveedor de maquinaria,
Fuente: <http://www.agroscopio.com/ec/>

La empresa Euroagriculture Investment S.A. es la encargada de abastecer en las maquinarias que permitan la producción de la compota , la misma está situada en la ciudad de Guayaquil, es decir, las maquinarias adquiridas en esta empresa serán trasladada hacia nuestras el espacio adecuado para el funcionamiento de la planta procesadora.



Ilustración 29 Imagen corporativa de proveedores de maquinarias
Fuente: <http://dinatek.ec/quienes-somos/>

Dinatek es una empresa que se dedica a la fabricación, ensamblaje, e importación de maquinaria de uso agrícola, se encuentra en el mercado de 1975, busca utilizar tecnología de punta para los pequeños y grandes productores garanticen la calidad de sus productos a precios accesibles para ellos que buscan emprender como es el caso de la Hacienda Erikita que busca ampliar su negocio incursionando en el mercado de computas

3.8.4. Proveedores de envases



Ilustración 30 empresa proveedora de frascos
Fuente <https://www.frascosa.com/contacto/>

La empresa importadora con más de 20 años en el mercado FRASCOSA S.A. es de procedencia Ecuatoriana, la encargada de abastecer a las industrias procesadoras que comercializan sus productos mediante envases de recipientes entre ellos atomizadores, dosificadores, envases de aluminio, envases de vidrio para alimentos, bebidas, licores, farmacéutico, cervezas y envases Pet .

3.8.9 Mantenimiento de maquinarias



Ilustración 31 Imagen corporativa de empresa de mantenimiento de maquinarias
Fuente: <https://iiasacat.com.ec/>

IIASA CAT es una empresa que se dedica a la comercialización de maquinarias así como al mantenimiento del mismo mediante la inspección visual a cada uno de sus componentes y motores con la finalidad de evitar algún incidente que cause daños a la

producción de compotas, sus instalaciones se encuentran ubicadas en la Av. Juan Tanca Marengo y Km 3. En la ciudad de Guayaquil.

3.9. Estructura de Costos

La estructura de costos que se origina con la implementación del anexo a la hacienda Erikita para la elaboración y comercialización de compotas corresponde a:

3.9.1. Infraestructura

Se realizará la construcción de las instalaciones (anexo a la empresa en espacios disponibles, la mismas que originaran valor para invertir solo al inicio, es decir, no se designará un valor mensual para pago de alquiler, pero si para el mantenimiento de la misma, más aun en la etapa invernal donde el sol y la lluvia deterioran materiales como techos, tejas, paredes, pinturas, corrosión de puertas.

3.9.2. Pago al personal.

En cuanto al personal la empresa Erikita ya cuenta con una estructura funcional en el área administrativa, y solo se debería contratar a personas especializadas para el área de producción , pero si se debe considerar valores para el pago de remuneraciones del personal mensualizado así como los beneficios sociales establecidos en la ley para empresas del sector privado.

3.9.3. Mantenimiento de maquinarias y depreciaciones

Estos valores serán considerados dentro de los montos designados para imprevisto del 5% mensual en caso de averías, y solo en casos de emergencias, debido a que cada maquinaria al momento de su adquisición cuenta con una garantía de 3 años, y en caso de imperfectos en maquinaria los proveedores envían de forma inmediata motores y piezas de reposiciones provisionales hasta que un técnico se acerque a valorar y dar solución al inconveniente, pero si consideraran valores anuales para el mantenimiento de máquinas de forma anual debido a que la revisión técnica está

valorada entre \$160.00 por máquina y la reposición de piezas al finalizar la garantía en montos mayores a \$1,500.00.

Las depreciaciones se realizará de forma anual a los activos fijos del anexo en su mayoría considerando la naturaleza del bien, en este caso con mayor frecuencia en maquinarias a un 10% con una vida útil de 10 años, designado rubros mensualizado por el proporcional de cada cuenta.

3.9.4. Pago de servicios Básicos

Los servicios Básicos que se utilizaran con mayor frecuencia en el área que corresponde al anexo Tropicids son la energía eléctrica y el agua potable, siendo estas canceladas por facturas de acuerdo a la variabilidad de los valores consumidos en el mes.

3.9.5. Pago de crédito mensual

Para el pago de la amortización del crédito obtenido se realizará de forma paulatina de acuerdo a la tabla establecida por \$165.000,00 entidad a la que se solicitará el crédito a un 11.25% de interés, es decir el pago del capital más los interés, las mismas que se fijaran en el capítulo IV factibilidad Financiera.

3.9.6. Pago de sitio Webs

La hacienda Erikita busca adaptarse a los nuevos cambios tecnológicos, por lo que mediante a una página web, permitirá conocer a sus clientes, sus productos y promociones porque la realización y actualización de la misma se realizará mes a mes a una persona especializada, así como el manejo de redes sociales a través del Fanpage.

4. CAPITULO IV. FACTIBILIDAD FINANCIERA

4.1. Factibilidad Técnica

El modelo de negocio ideado para la implementación del anexo de producción y comercialización de compotas Tropikids de la Hacienda Erikita, requiere de una inversión aproximadamente de \$170.000,00 en maquinarias y equipos que permitirá la fluidez de procesos, los mismos que en su mayoría serán adquiridos en sectores aledaños a la provincia de Los Ríos, es decir, en la provincia del Guayas.

La materia prima es obtenida de aquellas cajas que se denominaban de recuperación, serán direccionadas mediante bandas transportadoras en bandejas hacia el área de almacenamiento que se encuentra adecuada bajo infraestructura y climatización para maduración de la fruta, se estima su maduración entre 15 – 20 días, dependiendo la edad del racimo cosechado.

Se empleara personal que labora actualmente en las instalaciones de la empresa, teniendo en cuenta que el periodo semanal de las actividades desarrolladas se distribuirá 3 días en el área de empacadora de frutas y 2 días en la procesadora de compotas Tropikids, siendo esta una nueva fuente de ingreso para el talento humano.

Los equipos que se utilizaran para el desarrollo de las actividades son:

Tabla 25 Equipos

EQUIPOS				
Báscula 5 Kg		2	\$ 95,00	\$ 190,00
Báscula industrial		1	\$ 230,00	\$ 230,00
Mesa de trabajo		2	\$ 450,00	\$ 900,00
Bombas de desplazamiento positivo		2	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00
Bombas de agua		2	\$ 201,00	\$ 402,00
Banda transportadora		1	\$ 2.455,00	\$ 2.455,00
Extintores		4	\$ 75,00	\$ 300,00
SUBTOTAL				\$ 6.477,00

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

Las maquinarias a utilizar son:

Tabla 26 Maquinarias

MAQUINARIAS				
Tanque de Mezcla		1	\$ 3.200,00	\$ 3.200,00
Marmitas de cocción		1	\$ 8.500,00	\$ 8.500,00
Pasteurizador		1	\$ 9.235,00	\$ 9.235,00
Lavadora de frutas		1	\$ 4.277,00	\$ 4.277,00
Escaldador de frutas		1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Despulpadora de Frutas		1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Tanque enchaquetado con agitación		1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Desaireador		1	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
Envasadora		1	\$ 4.769,00	\$ 4.769,00
Selladora		1	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00
Etiquetadora		1	\$ 5.700,00	\$ 5.700,00
Encajadora		1	\$ 8.975,00	\$ 8.975,00
Montacargas		2	\$ 650,00	\$ 1.300,00
Subtotal				\$ 61.956,00

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

4.1.1. Macrolocalización

La hacienda Bananera Erikita se encuentra situada en el cantón Pueblo Viejo de la provincia de los Ríos.

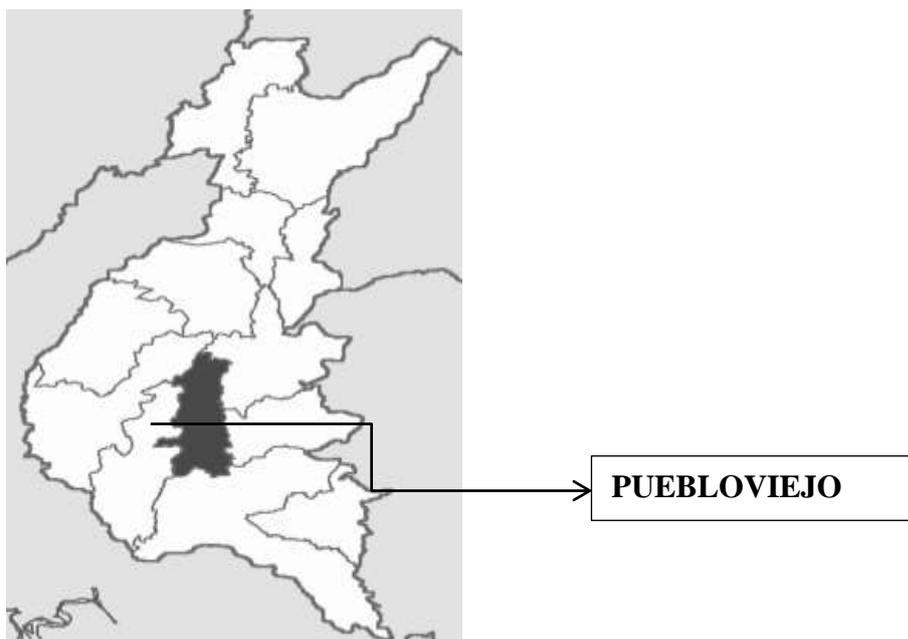


Ilustración 32. Macrolocalización H. Erikita

4.1.2. *Microlocalización*

El anexo de elaboración y comercialización de compotas de la Hacienda Erikita se encontrará ubicado en la parroquia San Juan, Km 2.5 vía san Juan Vinces.

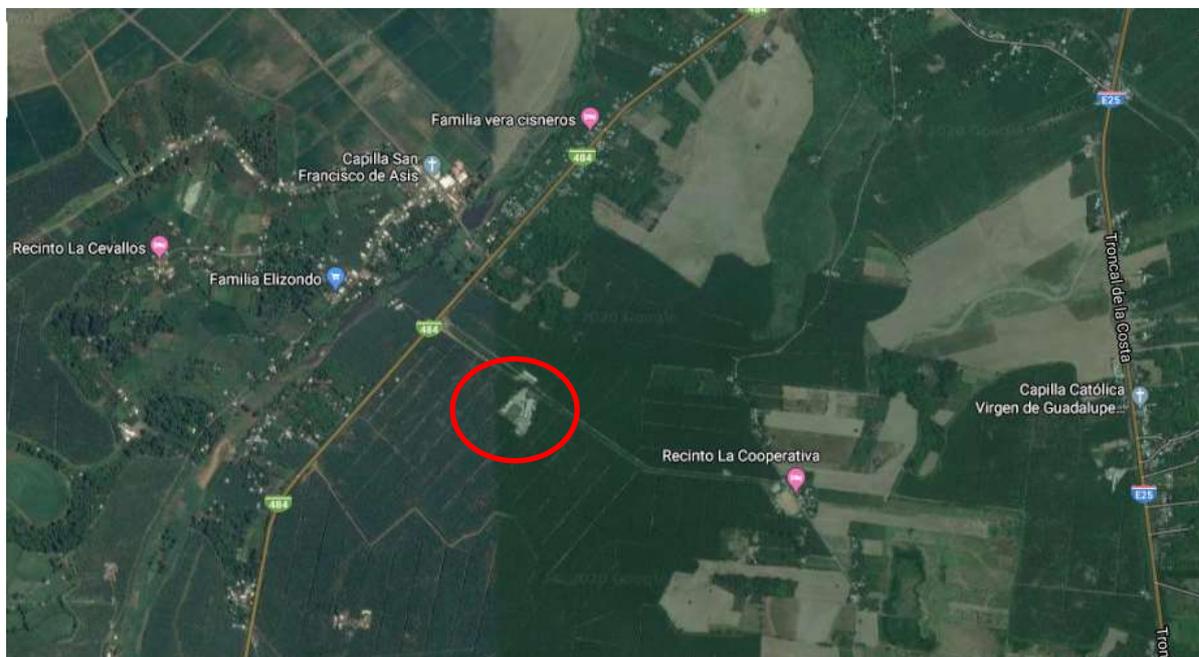


Ilustración 33. Microlocalización H. Erikita

4.1.3. *Distribución del espacio*

El anexo de elaboración y comercialización de compotas Tropicids, se construirá en un espacio vacío propiedad de la hacienda Erikita y corresponde a una infraestructura de un área de 50 m de largo y 20 metros de ancho, debido a la dimensión de las maquinarias para la elaboración que deberán ser ubicadas para el desarrollo de procesos en serie, este será distribuidos en áreas específicas para el óptimo desarrollo de las actividades, compuesto por áreas de almacenamiento de frutas, baños y vestidores para el personal en la parte posterior, en la parte frontal con espacios para bodega de materiales e inspección como se muestra en la gráfica:

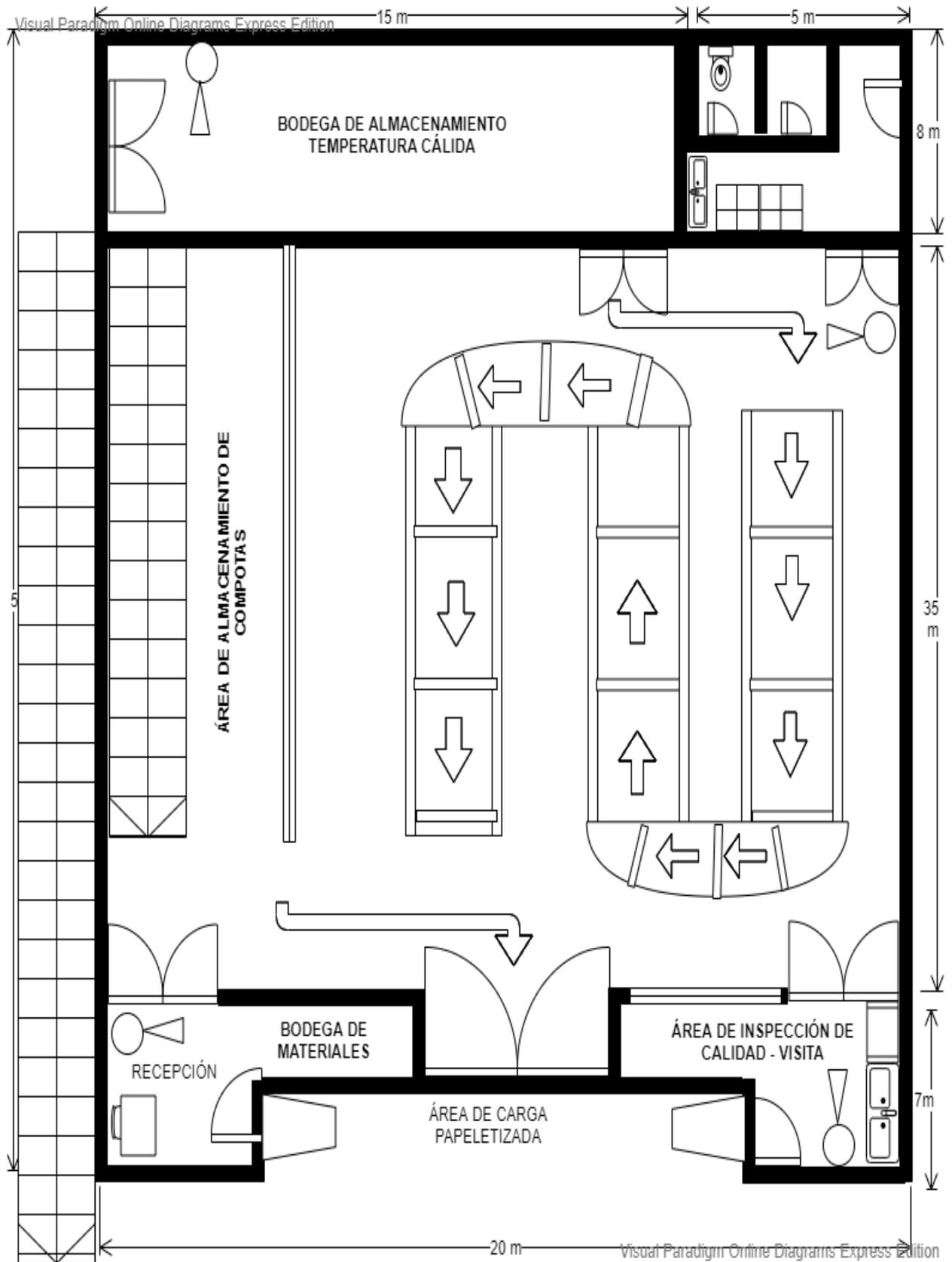


Ilustración 34 distribución del espacio
Fuente: Elaboración propia

El anexo Tropikids corresponde al área total de 20m de ancho y 50 metros de ancho distribuido de la siguiente manera:

- Área de recepción 2 m de ancho x 2m de largo
- Área de bodega de materiales 5m de ancho x 5m de largo
- Área de inspección de calidad - visitas 7m de ancho x 7m de largo
- Puerta enrollable 6m de ancho x 10m de alto 15m de ancho x 8m de largo
- Área de producción 15m de ancho x 35m de largo
- Área de almacenamiento de compotas 5 de ancho x 30 de largo
- Bodega de almacenamiento de fruta temperatura cálida
- Baños y vestidores personal 5m de ancho x 8m de largo
- Adicional a la infraestructura de producción se construirá 1m a la derecha del anexo para ubicar la banda transportadora de fruta en bandejas (45 metros hasta llegar al área de bodega de almacenamiento de frutas.

4.2. Factibilidad Financiera

4.2.1. Inversión Inicial

Tabla 27 Inversión Inicial

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
INFRAESTRUCTURA				
Construcción	20m ancho y 50 metros largo		\$ 77.960,00	\$ 77.960,00
Adecuación			\$ 2.300,00	\$ 2.300,00
SUBTOTAL				\$ 80.260,00
MAQUINARIAS				
Tanque de Mezcla		1	\$ 3.200,00	\$ 3.200,00
Marmitas de cocción		1	\$ 8.500,00	\$ 8.500,00
Pasteurizador		1	\$ 9.235,00	\$ 9.235,00
Lavadora de frutas		1	\$ 4.277,00	\$ 4.277,00
Escaldador de frutas		1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
Despulpadora de Frutas		1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Tanque enchaquetado con agitación		1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Desaireador		1	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
Envasadora		1	\$ 4.769,00	\$ 4.769,00
Selladora		1	\$ 2.300,00	\$ 2.300,00
Etiquetadora		1	\$ 5.700,00	\$ 5.700,00
Encajadora		1	\$ 8.975,00	\$ 8.975,00
Montacargas		2	\$ 650,00	\$ 1.300,00
Subtotal				\$ 61.956,00
EQUIPOS				
Báscula 5 Kg		2	\$ 95,00	\$ 190,00
Báscula industrial		1	\$ 230,00	\$ 230,00
Mesa de trabajo		2	\$ 450,00	\$ 900,00
Bombas de desplazamiento positivo		2	\$ 1.110,00	\$ 2.220,00
Bombas de agua		2	\$ 201,00	\$ 402,00
Banda transportadora		1	\$ 2.155,00	\$ 2.155,00
Extintores		4	\$ 75,00	\$ 300,00
SUBTOTAL				\$ 6.397,00

MUEBLES Y ENSERES				
Escritorio personal de oficina	Unidad	1	\$ 130,00	\$ 130,00
Sillas Giratorias	Unidad	1	\$ 75,00	\$ 75,00
Sillas	Unidad	2	\$ 30,00	\$ 60,00
SUBTOTAL				\$ 265,00
SUMINISTROS DE OFICINA				
Resma de papel A4	Unidad	1	\$ 3,50	\$ 3,50
Perforadora	Unidad	1	\$ 4,00	\$ 4,00
Esferográficos	Caja	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Folder	Caja	1	\$ 3,50	\$ 3,50
SUBTOTAL				\$ 13,50
INVESTIGACION Y DESARROLLO				
Patente	Unidad	1	\$ 250,00	\$ 250,00
SUBTOTAL				\$ 250,00
GASTOS DE CONSTITUCION				
Tramites	Unidad	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
SUBTOTAL				\$ 1.000,00
CAPITAL DE TRABAJO				
Producción	Unidad	1	\$ 14.340,60	\$ 14.340,60
SUBTOTAL				\$ 14.340,60
TOTAL INVERSION INICIAL				\$ 164.482,10

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

Para la producción de computas en el anexo de la Hacienda Erikita es necesario contar con \$164.482,10 como monto de inversión Inicial

4.2.2. Remuneración

Tabla 28 Remuneración

CARGO	CANTIDAD	SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Jefe de producción	1	\$ 650,00	\$ 247,73	\$ 897,73	\$ 10.772,70
Asistente de producción	2	\$ 400,00	\$ 165,27	\$ 1.130,53	\$ 13.566,40
Operarios	10	\$ 240,00	\$ 112,49	\$ 3.524,93	\$ 42.299,20
Inspector de calidad	1	\$ 700,00	\$ 264,22	\$ 964,22	\$ 11.570,60
TOTAL	14	\$ 1.990,00		\$ 5.553,19	\$ 66.638,30

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

Las remuneraciones al personal se realizaran de manera mensual a 3 personas para la parte administrativas y 10 operarios, obteniendo un monto de \$5.553,19 mensuales en sueldos más beneficios sociales

4.2.3. Beneficios Sociales

En cuanto a los beneficios sociales para el cálculo de las mismas se considerara el décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, los fondos de reserva, el 11,15% por aporte patronal más el 1% por CCC: Contribución Fomento de Capacidades y Conocimientos Ciudadanos y las vacaciones establecidas en la ley, la suma de cada uno de esos valores permitirá conocer el proporcional a ser agregado al sueldo de forma mensual.

Tabla 29 Beneficios Sociales

CARGO	SUELDO	BENEFICIOS MENSUALIZADOS					TOTAL
		DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL (11,15% + 1%)	VACACIONES	
Jefe de producción	650,00	54,17	33,33	54,17	78,98	27,08	247,73
Asistente de producción	400,00	33,33	33,33	33,33	48,60	16,67	165,27
Operarios	240,00	20,00	33,33	20,00	29,16	10,00	112,49
Inspector de calidad	700	58,33	33,33	58,33	85,05	29,17	264,22

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

4.2.4. Depreciaciones

Para el cálculo de las depreciaciones se considera aquellas maquinarias que en contabilidad son denominadas activos fijos de la empresa, a lo cual se efectuará las operaciones matemáticas correspondientes considerando el tipo de activo fijo que este sea además de su valor residual y su vida útil.

Tabla 30 Depreciaciones

DETALLE	COSTO	VALOR RESIDUAL	VIDA UTIL	DEPRECIACION				
				AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Tanque de Mezcla	\$ 3.200,00	320,00	10	\$ 288,00	\$ 288,00	\$ 288,00	\$ 288,00	\$ 288,00
Marmitas de cocción	\$ 8.500,00	850,00	10	\$ 765,00	\$ 765,00	\$ 765,00	\$ 765,00	\$ 765,00
Pasteurizador	\$ 9.235,00	923,50	10	\$ 831,15	\$ 831,15	\$ 831,15	\$ 831,15	\$ 831,15
Lavadora de frutas	\$ 4.277,00	427,70	10	\$ 384,93	\$ 384,93	\$ 384,93	\$ 384,93	\$ 384,93
Escaldador de frutas	\$ 3.000,00	300,00	10	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 270,00
Despulpadora de Frutas	\$ 1.500,00	150,00	10	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00	\$ 135,00
Tanque enchaquetado con	\$ 1.200,00	120,00	10	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00	\$ 108,00
Desaireador	\$ 8.000,00	800,00	10	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00
Envasadora	\$ 4.769,00	476,90	10	\$ 429,21	\$ 429,21	\$ 429,21	\$ 429,21	\$ 429,21
Selladora	\$ 2.300,00	230,00	10	\$ 207,00	\$ 207,00	\$ 207,00	\$ 207,00	\$ 207,00
Etiquetadora	\$ 5.700,00	570,00	10	\$ 513,00	\$ 513,00	\$ 513,00	\$ 513,00	\$ 513,00
Encajadora	\$ 8.975,00	897,50	10	\$ 807,75	\$ 807,75	\$ 807,75	\$ 807,75	\$ 807,75
Montacargas	\$ 1.300,00	130,00	10	\$ 117,00	\$ 117,00	\$ 117,00	\$ 117,00	\$ 117,00
TOTAL		6.065,60		\$ 5.576,04				

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

4.2.5. Capital de trabajo

Para la elaboración de la compota Tropikids es necesario considerar la materia prima con el cual se obtiene el producto terminado, siendo el costo por la producción unitaria de compotas \$0.55 y la producción semanal de 6.553.85 unidades.

Tabla 31 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO PRODUCCIÓN	
DESCRIPCION	VALOR
Banano	0,0075
Agua	0,005
Almidón Modificado	0,00001
Azúcar	0,000006
Ac. Cítrico	0,000014
Envase de vidrio	0,5345
COSTO VARIABLE UNITARIO	0,54703
Produccion semanal	6.553,85
Rotacion 3 Semanas Productivas	19.661,54
	26.215,38
CAPITAL DE TRABAJO PRODUCCIÓN	14.340,60

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

4.2.6. Amortización del crédito

Para el financiamiento de la planta de producción Tropikids es necesario solicitar un crédito a BanEcuador por el monto de \$165.000.00 a un 11,25% de interés a 5 años plazo, previo el cálculo mediante el simulador de la entidad bancario se obtienen letras mensuales de \$3.608,11.

Tabla 32 Amortización del crédito

CUOTA FIJA	
MONTO INICIAL	165.000,00
PLAZO	5
GRACIA TOTAL	
GRACIA PARCIAL	0
INTERES NOMINAL	11,25%
PERIODO DE PAGO	Mensual

PERIODO	PRINCIPAL	INTERES	AMORTIZACION	CUOTA
1	165.000,00	1.546,88	2.061,23	3.608,11
2	162.938,77	1.527,55	2.080,55	3.608,11
3	160.858,21	1.508,05	2.100,06	3.608,11
4	158.758,15	1.488,36	2.119,75	3.608,11
5	156.638,41	1.468,49	2.139,62	3.608,11
6	154.498,79	1.448,43	2.159,68	3.608,11
7	152.339,11	1.428,18	2.179,93	3.608,11
8	150.159,18	1.407,74	2.200,36	3.608,11
9	147.958,82	1.387,11	2.220,99	3.608,11
10	145.737,82	1.366,29	2.241,81	3.608,11
11	143.496,01	1.345,28	2.262,83	3.608,11
12	141.233,18	1.324,06	2.284,04	3.608,11
13	138.949,13	1.302,65	2.305,46	3.608,11
14	136.643,68	1.281,03	2.327,07	3.608,11
15	134.316,61	1.259,22	2.348,89	3.608,11
16	131.967,72	1.237,20	2.370,91	3.608,11
17	129.596,81	1.214,97	2.393,14	3.608,11
18	127.203,67	1.192,53	2.415,57	3.608,11
19	124.788,10	1.169,89	2.438,22	3.608,11
20	122.349,89	1.147,03	2.461,08	3.608,11
21	119.888,81	1.123,96	2.484,15	3.608,11
22	117.404,66	1.100,67	2.507,44	3.608,11
23	114.897,22	1.077,16	2.530,94	3.608,11
24	112.366,28	1.053,43	2.554,67	3.608,11
25	109.811,61	1.029,48	2.578,62	3.608,11
26	107.232,99	1.005,31	2.602,80	3.608,11
27	104.630,19	980,91	2.627,20	3.608,11
28	102.002,99	956,28	2.651,83	3.608,11
29	99.351,16	931,42	2.676,69	3.608,11
30	96.674,48	906,32	2.701,78	3.608,11
31	93.972,69	880,99	2.727,11	3.608,11
32	91.245,58	855,43	2.752,68	3.608,11
33	88.492,90	829,62	2.778,48	3.608,11
34	85.714,42	803,57	2.804,53	3.608,11
35	82.909,88	777,28	2.830,83	3.608,11
36	80.079,06	750,74	2.857,36	3.608,11
37	77.221,69	723,95	2.884,15	3.608,11
38	74.337,54	696,91	2.911,19	3.608,11
39	71.426,35	669,62	2.938,48	3.608,11
40	68.487,87	642,07	2.966,03	3.608,11

41	65.521,83	614,27	2.993,84	3.608,11
42	62.528,00	586,20	3.021,91	3.608,11
43	59.506,09	557,87	3.050,24	3.608,11
44	56.455,85	529,27	3.078,83	3.608,11
45	53.377,02	500,41	3.107,70	3.608,11
46	50.269,33	471,27	3.136,83	3.608,11
47	47.132,49	441,87	3.166,24	3.608,11
48	43.966,26	412,18	3.195,92	3.608,11
49	40.770,33	382,22	3.225,88	3.608,11
50	37.544,45	351,98	3.256,13	3.608,11
51	34.288,32	321,45	3.286,65	3.608,11
52	31.001,67	290,64	3.317,47	3.608,11
53	27.684,21	259,54	3.348,57	3.608,11
54	24.335,64	228,15	3.379,96	3.608,11
55	20.955,68	196,46	3.411,65	3.608,11
56	17.544,03	164,48	3.443,63	3.608,11
57	14.100,40	132,19	3.475,91	3.608,11
58	10.624,49	99,60	3.508,50	3.608,11
59	7.115,99	66,71	3.541,39	3.608,11
60	3.574,59	33,51	3.574,59	3.608,11
		51.486,35	165.000,00	216.486,35

4.2.7. Costos de producción

La producción de compotas se obtuvo considerando la producción de materia prima (banano) en la Hacienda Erikita, siendo esta 1.022.400 unidades de banano al año, después del cálculo correspondiente considerando las unidad de medida que requiere cada compota para su elaboración se considera un promedio de aproximadamente 340.800 compotas al año a un costo unitario de \$0.55

Tabla 33. Producción de banano semanal, mensual, anual

PRODUCCIÓN SEMANAL	
Compotas de banano de 130gr	6.554

PRODUCCIÓN MENSUAL	
Compotas de banano de 130gr	26.215

PRODUCCIÓN ANUAL	2021	2022	2023	2024	2025
Compotas de banano de 130gr	314.585	320.000	320.000	320.000	320.000

COSTO DE PRODUCCIÓN EN DOLARES	COSTO UNITARIO	2021	2022	2023	2024	2025
		COSTO VARIABLE				
Compotas de banano de 130gr	\$ 0,55	\$ 172.147,94	\$ 201.378,06	\$ 201.378,06	\$ 201.378,06	\$ 201.378,06

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

4.2.8. Ventas

Para la estimación de las ventas es necesario considerar un monto superior en precio de venta con la finalidad de cubrir los costos de producción, se estableció en \$1.30 por unidad de 130gr que permitirá alcanzar \$408.960,00 en el primer año de comercialización.

Tabla 34 Ventas

VENTA SEMANAL	
Computas de banano de 130gr	6.554

VENTA MENSUAL	
Computas de banano de 130gr	26.215

VENTA ANUAL	2021	2022	2023	2024	2025
Computas de banano de 130gr	314.585	320.000	320.000	320.000	320.000

VENTA EN DOLARES	PRECIO DE VENTA UNITARIO	2021	2022	2023	2024	2025
		VENTA ANUAL				
Computas de banano de 130gr	\$ 1,30	\$ 408.960,00	\$ 416.000,00	\$ 416.000,00	\$ 416.000,00	\$ 416.000,00

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

4.2.9. Gastos administrativos

El gasto administrativo del anexo Tropikids corresponde a \$7.03,19 mensuales por desglose de pago de remuneraciones mensuales, pago de servicios básicos, adquisición de papelería, pago por actualizaciones y servicios publicitarios una vez al mes, pago por transporte de la producto hacia los puntos de venta, siendo estas \$120.00 por cada viaje y dos viajes a la semana.

Tabla 35 Gastos administrativos

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Remuneraciones	\$ 5.553,19	\$ 66.638,30
Servicios básicos	\$ 350,00	\$ 4.200,00
Papelería	\$ 50,00	\$ 600,00
Marketing y Publicidad	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Transporte de productos a punto de venta	\$ 960,00	\$ 11.520,00
TOTAL	\$ 7.013,19	\$ 84.158,30

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

4.2.10. Amortización de gastos e inversión

Para efecto de cálculo de amortizaciones de los gastos de constitución e inversión y desarrollo es necesaria la división del monto total pagado para los cinco años en que se realizan las proyecciones considerando el 2021 como año 1 y el 2025 como año 5.

Tabla 36 *Amortización de gastos e inversión*

DETALLE	Valor total	AÑOS				
		2021	2022	2023	2024	2025
Gastos de constitución	1.000,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Inversion y Desarrollo	250,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

4.2.11. Flujo de caja

Tabla 37 Flujo de caja

DETALLE	AÑO 0	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos por venta		408.960,00	416.000,00	416.000,00	416.000,00	416.000,00
Costo de Producción		-172.147,94	-201.378,06	-201.378,06	-201.378,06	-201.378,06
UTILIDAD BRUTA		236.812,06	214.621,94	214.621,94	214.621,94	214.621,94
Gastos administrativos y de ventas		-84.158,30	-84.158,30	-84.158,30	-84.158,30	-84.158,30
UTILIDAD OPERACIONAL		152.653,76	130.463,64	130.463,64	130.463,64	130.463,64
Depreciación		-5.576,04	-5.576,04	-5.576,04	-5.576,04	-5.576,04
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS		147.077,72	124.887,60	124.887,60	124.887,60	124.887,60
Gastos de intereses		-17.246,40	-14.159,74	-10.707,36	-6.845,91	-2.526,94
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		129.831,32	110.727,85	114.180,24	118.041,69	122.360,66
25% de impuesto		-32.457,83	-27.681,96	-28.545,06	-29.510,42	-30.590,17
UTILIDAD NETA		114.619,89	97.205,63	96.342,54	95.377,17	94.297,43
Depreciación		5.576,04	5.576,04	5.576,04	5.576,04	5.576,04
INVERSION						
Investigación y Desarrollo	-250,00					
Gastos de constitución	-1.000,00					
MAQUINARIAS	-61.956,00					
Infraestructura	-80.260,00					
Equipos	-6.397,00					
Muebles y enseres	-265,00					
Suministros de oficina	-13,50					
Capital de Trabajo	-14.340,60	-14.340,60	-14.340,60	-14.340,60	-14.340,60	
Recuperacion del capital de trabajo						14.340,60
Amortización de la inversión		-26.050,87	-29.137,53	-32.589,91	-36.451,36	-40.770,33
Amortizacion de los Gastos de constitucion		-200,00	-200,00	-200,00	-200,00	-200,00
Amortizacion de Inversion y Desarrollo		-50,00	-50,00	-50,00	-50,00	-50,00
FLUJO DE CAJA	-164.482,10	79.554,47	59.053,54	54.738,06	49.911,25	73.193,74

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

4.2.12. Valor actual Neto – Tasa Interna de Retorno

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} &= -I_0 + \frac{f_1}{(1+i)^1} + \frac{f_2}{(1+i)^2} + \frac{f_3}{(1+i)^3} + \frac{f_4}{(1+i)^4} + \frac{f_5+V_s}{(1+i)^5} \\
 \text{VAN} &= -164.482,10 + \frac{79.554,47}{1,1125} + \frac{59.053,54}{1,23765625} + \frac{54.738,06}{1,376892578} + \frac{49.911,25}{1,531792993} + \frac{79.259,34}{1,704119705} \\
 \text{VAN} &= -164.482,10 + 71.509,63 + 47.714,01 + 39.754,78 + 32.583,55 + 46.510,43 \\
 \text{VAN} &= \mathbf{73.590,30}
 \end{aligned}$$

TASA DE DESCUENTO **11,25%**

TIR= **28%**

4.2.13. Periodo de recuperación de la inversión

Tabla 38 Periodo de recuperación de la inversión

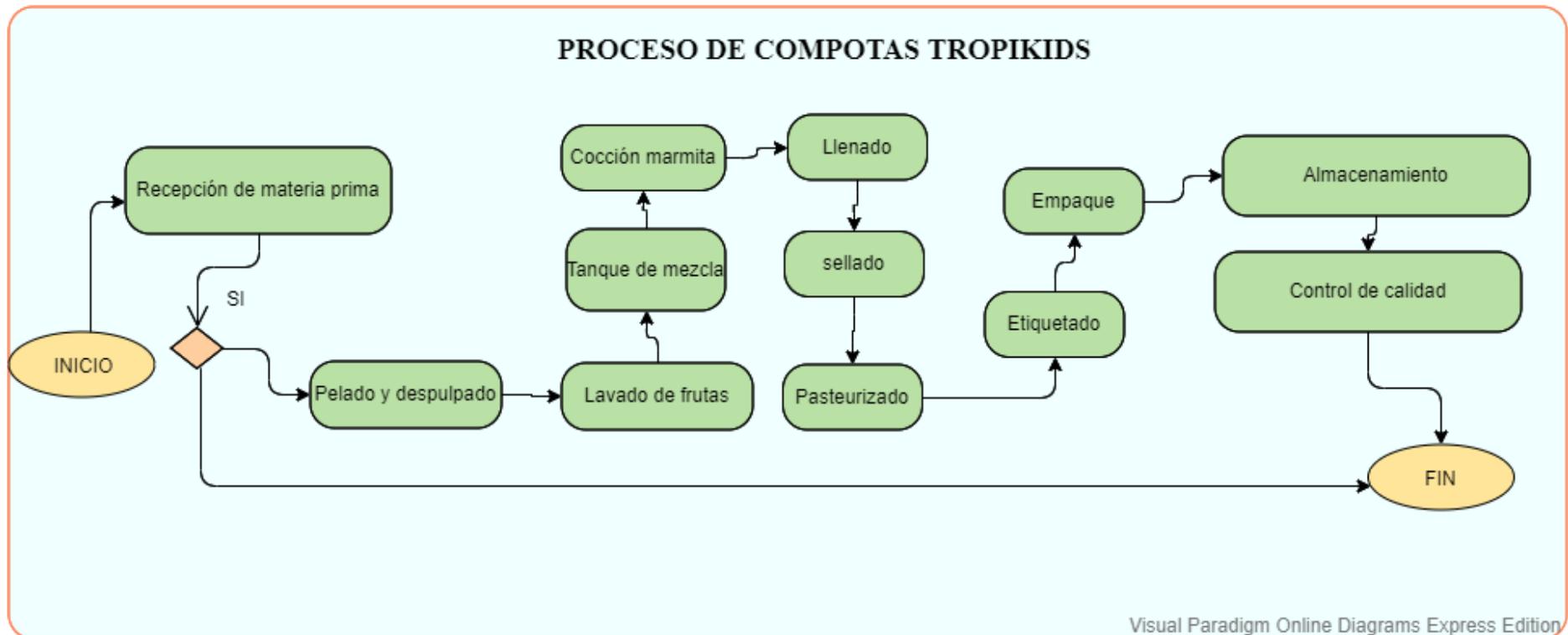
AÑOS	FLUJOS	FACTOR DE DESCUENTO	FLUJO DESCONTADO	FLUJO ACUMULADO
AÑO 0	-164.482,10			
2018	79.554,47	1,1125	71.509,63	71.509,63
2019	59.053,54	1,23765625	47.714,01	119.223,64
2020	54.738,06	1,376892578	39.754,78	158.978,42
2021	49.911,25	1,531792993	32.583,55	191.561,97
2022	73.193,74	1,704119705	42.951,05	234.513,03

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION = 3 AÑOS 2 MESES 1 DÍA

Datos obtenidos de la investigación. Elaboración propia

4.3. Factibilidad operativa

Para el desarrollo de las actividades en el anexo de compotas Tropikids de la hacienda Erikita es necesario establecer un diagrama de procesos de producción, que permitan optimizar el tiempo utilizado.



4.3.1. Descripción de procesos

1. Recepción de materia prima

La materia prima es obtenida de la misma empresa, es decir, las cajas antes denominada como recuperación serán las utilizadas para la elaboración de compotas, esta es una fruta apta para el consumo humano, pero no puede ser exportada por no encuentra en la medida ni peso establecida en la normas de calidad.



Ilustración 35 banda transportadora

Estas serán movilizadas mediante una banda transportadora que comprende desde empacadora de frutas hasta la parte posterior del anexo, el área de bodega de almacenamiento de temperatura cálida donde la fruta será almacenada por 15 o 20 días hasta su maduración, está en lo posterior será transportada hacia las maquinarias para inicio del proceso.

El operario seleccionará la fruta que posea el grado de madurez requerido y apartará aquella que no está lista.

2. Pelado y despulpado



Ilustración 36 Máquina despulpadora

En esta fase un operario se encarga de pelar la fruta madura y ubicarla en la maquina despulpadora que se encargara de dividir la fruta en porciones indicadas y libre de semillas para su posterior mezcla con demás ingredientes.

3. Lavado



Ilustración 37 Maquina de lavado industrial

Se realizara el lavado de la fruta mediante el método de inmersión y aspersion de agua a una temperatura de 26°C, con la finalidad de eliminar residuos de cascara.

4. Tanque de Mezcla



Ilustración 38 Tanque de mezcla

Un operario introducirá la fruta (banano en cortes) con los demás ingredientes: agua, azúcar, almidón, ácido cítrico, ácido absorbido, con la finalidad de que se conviertan en un puré homogéneo.

5. Cocción marmita



Ilustración 39 Marmita

Mediante recipientes el operario, colocara en el tanque de cocción marmita, para que el puré se cocine en aproximadamente 7 – 10 minutos, en lo posterior un operario se encargara de realizar las pruebas que permitan corroborar el punto de cocción exacto.

6. Llenado.



Ilustración 40 Máquina de llenado automático

Una vez aprobado el punto de cocción se procederá al llenado mediante maquinas industriales en cada uno de los recipientes de vidrio de 130gr.

7. Sellado



Ilustración 41 Máquina de sellado

Al encontrarse el producto en los recipientes previamente sanitizado, se procederá a sellas con tapas de aluminio.

8. Pasteurizado



Ilustración 42 Maquina de pasteurización

El túnel pasteurizador en una maquinaria divide en secciones que se encarga de rociar agua caliente y fría, una vez que se encuentren listas las compotas con la finalidad de alargar el tiempo de duración del producto y limpiar residuos fuera del recipiente

9. Etiquetado



Ilustración 43 Maquina de etiquetado con panel de control

Este tipo de maquinaria se encargará bajo manejo de la mano de operarios etiquetar cada uno de los envases, esta posee un panel digital donde se controla cada uno de los procesos que se requieren para adherir la etiqueta de forma correcta al producto

10. Empaque- encajado



Ilustración 44 Maquina de encajado

Una vez listo el producto en cada uno de los envases de vidrio y colocada la etiqueta, esta pasará a una máquina que se encarga de ubicar el producto en cajas siendo 18 unidades

en cada una de las cajas a un tamaño no mayor a 15cm, esta se realiza con la finalidad de conservar el producto puesto que es considerado un material frágil.

11. Almacenamiento

Una vez listo el producto este se almacenará entre 15 a 20 días en el área de almacenamiento de compotas del anexo Tropikids con la finalidad de luego realizar pruebas posteriores que permitan comprobar que se encuentra apto para el consumo humano.



Ilustración 45 Almacenamiento de producto final

12. Control de calidad

Después de haber transcurrido el tiempo requerido un inspector realiza las pruebas de control de calidad correspondiente por lote y posterior a su aprobación se realizara el transporte del producto final hacia los puntos de ventas establecidos.

13. Transporte

El punto final en la cadena de valor, es la trasportación, es decir los camiones se ubicaran en la parte delantera y el producto se trasladará hacia la puerta principal de salida de mercadería bajo el control del jefe de producción que controlará que el producto se ubique de manera correcta y las unidades establecidas por cada embarque.

Después de haber cubierto la ruta estas finalizaran con la entrega en los puntos de ventas.

4.3.2. Requisitos legales

La producción de compotas se realiza bajo la normativa técnica sanitaria para alimentos procesados regulados por el agencia nacional de regulación de control y vigilancia sanitaria, las mismas que establecen “las condiciones higiénico sanitarias y requisitos que deberán cumplir los procesos de fabricación, producción, elaboración, preparación, envasado, empacado transporte y comercialización de alimentos para consumo humano” (Ministerio de salud Publica, 2017).

Permisos de funcionamiento

La hacienda Bananera Erikita ya cuenta con permisos de funcionamiento para el desarrollo de la actividad de producción de banano, se realizara los trámites pertinente para la actualización e incluir la nueva actividad que desarrollara el anexo Tropicids.

Para los cuales (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2014) menciona que se requiere los siguientes requisitos:

1. Número de Cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
2. Número de cédula y datos del responsable técnico de los establecimientos que lo requieren.
3. Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC/RISE)
4. Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad (ANEXO 1), categorización otorgada por el Ministerio de Turismo

Los mismos que no son necesarios entregar de forma física debido a que la documentación se encuentra en line habilitado en las páginas webs, pero si es necesario considerar los siguientes requisitos:

Tabla 39 Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento de establecimientos de alimentos

REQUISITOS PARA OBTENER EL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS										
C Ó D I G O	REQUISITOS TIPO DE ESTABLECIMIENTO	Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura actualizado (1 y 2)	Título del Técnico responsable del establecimiento (3)	Categorización otorgada por el MIPRO (1)	Métodos y procesos que se van a emplear para: materias primas, método de fabricación, envasado y material de envase, sistema de almacenamiento de producto Terminado (3)	Indicar el número de empleados por sexo y ubicación: administración, técnico, operarios (3)	Planos de la empresa con ubicación de equipos siguiendo el flujo del proceso (3)	Planos de la empresa a escala 1:50 con la distribución de áreas (3)	información referente al edificio (3)	Detalle de los productos a fabricarse (3)
		Requisito verificado en línea	Requisito que se debe adjuntar en el sistema	Requisito verificado en línea	Requisito que se debe adjuntar en el sistema	Requisito que se debe adjuntar en el sistema	Requisito que se debe adjuntar en el sistema	Requisito que se debe adjuntar en el sistema	Requisito que se debe adjuntar en el sistema	Requisito que se debe adjuntar en el sistema
14.0	ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTOS									
14.1	ESTABLECIMIENTOS PROCESADORES DE ALIMENTOS									
14.1.1	ESTABLECIMIENTOS DE ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE CARNE Y SUS DERIVADOS	√	√	√	√	√	√	√	√	√
14.1.2	ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACIÓN, Y CONSERVACIÓN DE PESCADOS, CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS Y SUS DERIVADOS		√	√	√	√	√	√	√	√
14.1.3	ESTABLECIMIENTOS PARA LA ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES, HORTALIZAS, TUBÉRCULOS, RAÍCES, SEMILLAS, OLEAGINOSAS Y SUS DERIVADOS		√	√	√	√	√	√	√	√
14.1.4	ESTABLECIMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACIÓN DE ACEITES DE ORIGEN VEGETAL Y/O ANIMAL Y DERIVADOS		√	√	√	√	√	√	√	√

Fuente: Guía de Requisitos que se requieren para la obtención del permiso de funcionamiento de los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario. (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2014).

Registro Único del Contribuyente

En este caso la hacienda Erikita cuenta con el Ruc (Registro Único del contribuyente) activo con la actividad de producción de banano

	REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES	
NÚMERO RUC:	1202075774001	
APELLIDOS Y NOMBRES:	GUERRERO BRAVO MYRNA PASTORA	
NOMBRE COMERCIAL:		
CONTADOR:	BARRERA GARCÍA FELIX MANUEL	
CLASE CONTRIBUYENTE:	ESPECIAL	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL:	S/N	NÚMERO: S/N
FEC. NACIMIENTO:	22/08/1964	FEC. INICIO ACTIVIDADES: 05/02/1996
FEC. INSCRIPCIÓN:	23/03/2000	FEC. ACTUALIZACIÓN: 22/03/2017
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:		FEC. REINICIO ACTIVIDADES:
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL		
CULTIVO DE BANANO		
DOMICILIO TRIBUTARIO		
Provincia: LOS RIOS Canton: PUEBLO VIEJO Parroquia: SAN JUAN Numero: S/N Referencia: A DOS KILOMETROS DE LA HACIENDA VOLUNTAD DE DIOS Telefono: 042627070 Email: hacienda_rikita@hotmail.com Celular: 0969799773		
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS		
<ul style="list-style-type: none"> * ANEXO RELACION DEPENDENCIA * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA_PERSONAS NATURALES * DECLARACIÓN DE IVA * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE * IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHICULOS MOTORIZADOS 		
<small>Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gov.ec. Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual. Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera semestral siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, transfiera bienes o preste servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% sean objeto de retención del 100% de IVA.</small>		

Y lo que se realizara es la actualización del mismo previo trámite en línea en la página del Servicio de Rentas Internas SRI con la actividad económica del contribuyente “Elaboración de productos alimenticios”, obligados a realizar las declaraciones de forma mensual.

La marca y protección

El Servicio Nacional de Derechos Intelectuales es el encargado de generar una protección a la nueva marca de compotas Tropikids con un costo de \$220.00 que cuesta registrar una marca en Ecuador y el tiempo que dura la protección es de 10 años.

Los requisitos para la obtención del mismo es mediante el ingreso a la página On-line del IEPI, seleccionar los programas y casilleros que solicitaron información como el RUC, y esta facilitara un usuario y contraseña para iniciar el trámite en línea y pagos al banco del Pacifico

4.4.Factibilidad ambiental

Un anexo procesador de compotas si ocasiona residuos que en caso de un mal manejo de ellos pueden causar daños en el medio ambiente, por tal razón es necesaria la gestión de cada uno de ellos:

4.4.1. Control de cascara y semillas de banano

Las cascaras de banano se ubicaran en un contenedor de gran dimensión con la finalidad de reutilizar la cascara para la elaboración de abono orgánico para las plantaciones de banano cultivada por la Hacienda Bananera Erikita.

4.4.2. Control de residuos Líquidos

En la empacadora existe una rejilla de agua servida con pozos profundos de concreto de aproximadamente 20 – 25 metros de profundidad donde realizará el desechos de líquidos provenientes de la limpieza de las maquinas, estos desechos son pasados por un filtro de aguas servidas que transformará y purificará el agua nuevamente y estas se envían al rio o afluyente más cercano sin ningún contaminante.

4.4.3. Control de ruido

Las maquinaria utilizada para la elaboración de compotas producen un alto volumen de ruido por lo que es necesario, que los operarios que se encuentran fijos en la planta de producción se equipen con orejeras, guantes, gafas y demás protecciones para evitar el daño auditivo o en alguno de sus órganos que comprometen el desarrollo del talento humano o de la producción en sí.

4.5. Factibilidad Social

Al evaluar la factibilidad social con la implementación del anexo de producción de compotas, se puede determinar que el proyecto es factible debido a que será un ente generador de mayores ingresos para las personas que laboran de forma eventual, siendo esta la oportunidad para estabilizarse dentro de la hacienda y contar con una fuente de empleo fija para sostener a sus familias, puesto que más del 70% son de sectores aledaños a la zona de producción y no se encuentran en las mejores condiciones socio económicas , dando cumplimiento a los objetivos de desarrollo sostenible de la organización de Naciones Unidas ONU:

- Cumplimiento del objetivo n°8: Promover el crecimiento económico sostenible e inclusivo para el pleno empleo productivo y trabajo decente para todos.



- Cumplimiento del objetivo n°12: Producción y consumo responsable



El aprovechamiento de la materia prima, el manejo de desechos tóxicos y contaminantes permiten marcar una huella ecológica que vuelve a la empresa sostenible y preocupada para salvaguardar el medio ambiente.

5. CONCLUSIONES

Se puede concluir que este emprendimiento basado en el modelo de negocio canvas de elaboración y comercialización de compotas Tropikids muestra la evaluación de las seis factibilidades positivas, indicadores favorables que permitirán la creación del anexo de producción en la Hacienda Erikita.

La factibilidad de Mercado se encontró datos donde el 99% de los informantes están de acuerdo en la creación de un anexo de producción de compotas en la provincia de Los Ríos.

La factibilidad técnica es factible debido a que las maquinarias y equipos se encuentran en sectores aledaños a la provincia de los Ríos, es decir, en la provincia del Guayas así como la disponibilidad de materia prima de la misma hacienda Bananera y el talento humano que labora de forma eventual para la empresa.

La factibilidad Financiera se positiva debido a que la Tasa Interna de Retorno corresponde al 28%, y la relación de costo beneficio establece que por cada dólar invertido se obtiene \$0.45 adicional, la misma que se recupera en un periodo de tres años, dos meses y un día.

La factibilidad Operativa se considera que los procesos en serie establecidos para la producción de compotas corresponden a una estructura automatizada manipulada baja la mano de operarios que garantizara el cumplimiento de cada uno de los procesos para obtener un producto de calidad.

La Factibilidad Ambiental corresponde a la evaluación de cada uno de los procesos y la gestión de los desperdicios o residuos sean estos sólidos y líquidos que permitan un trato amigable con el ambiente.

La factibilidad social determinó que la creación de este anexo generara mayor productividad a la zona y estabilidad a cada uno de sus empleados, siendo un trabajo digno y remunerado bajo la normativa legal vigente

6. RECOMENDACIÓN

Las factibilidades del proyecto de emprendimiento de la elaboración y comercialización de computas son positivas por lo que se recomienda seguir con dicho proyecto y adaptarlo a las nuevas tendencias ecológicas e innovación tecnológica.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acción Ecológica. (2012). Una Mirada al banano Transgénico desde la ecología Política. *Boletín de acción ecológica: Alerta Verde*, 1-43.
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (2014). *Guía de Requisitos que se requieren para la obtención del permiso de funcionamiento de los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario*. Quito: Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria.
- Alarcón, R. J., & Jimenez, N. Y. (2012). *Manejo fitosanitario del cultivo de plátano*. Bogotá: Ministerio de Agricultura y Desarrollo rural.
- Álvarez, E., & Alberto, P. (Julio de 2013). *La Sigatoka negra en platano y banano*. Recuperado el 10 de Enero de 2020, de Guía para el reconocimiento y manejo de enfermedades, aplicado a la agricultura Familias: <http://www.fao.org/3/as089s/as089s.pdf>
- Armijos, B. E. (20 de Marzo de 2017). *Análisis de la producción de banano Orgánico Ecuatoriano y su participación en el mercado Europeo periodo 2010-2015*. Recuperado el 10 de Enero de 2020, de Repositorio de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/7795/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-338.pdf>
- Asociación Naturland. (2001). *Agricultura Orgánica en el Trópico y subtrópico*. Alemania: Naturland e.V.
- Brenes, G. (2017). Parámetros de producción y calidad de los cultivares de banano FHIA-17, FHIA-25. *Agronomía Mesoamericana*, 719-733.
- Carrión, F. V. (Agosto de 2015). *Diseño de un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la elaboración y exportación de mermeladas de banano con zanahoria y trocitos de piña, bajo la certificación HACCP desde el Cantón Guaquillas hacia el mercado de Suecia*. Recuperado el 10 de Enero de 2020, de Repositorio UTMACH: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4980/1/TTUACE-2015-CI-CD00052.pdf>
- Centro de Investigación social del Milenio, Gobierno Provincial de Los Ríos. (2006). *Objetivos de desarrollo del Milenio estado de situación 2006*. Ecuador: CISMIL-GAD Los Ríos.
- Correa, D. R. (2009). *Ecuador: De Banana Republic a la No Republica*. Quito: ebook.
- Cubillo, D., & González, M. (Septiembre de 2014). *Guía de manejo de plagas: Lista Verde y Amarilla*. Recuperado el 10 de Enero de 2020, de PlantWise: <https://www.cabi.org/ISC/FullTextPDF/2016/20167801171.pdf>
- Cultural de Tourism . (2015). *Marketing Mix in cultural Tourism*. International reative Commons Atribución-No Comercia-ShareAlike.
- Dávila, C. J., & Moreira Coello, D. A. (2014). *Propiedades nutricionales del banano en la alimentación escolar*. Recuperado el 10 de Enero de 2020, de Repositorio de la Universidad de Guayaquil: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/12564/1/Propiedades%20nutricionales%20del%20banano%20en%20la%20alimentaci%C3%B3n%20escolar.pdf>

- Elbehri, A., Calberto, G. S., Hospido, A., Skully, D., Roibás, L., Siles, P., y otros. (2015). *Cambio climático y sostenibilidad del banano en Ecuador: Evaluación de Impacto y directrices de política*. Roma: Organización de las Naciones Unidad para la alimentación y la agricultura.
- Gibello, R. J. (2015). *La estrategia de marketing mix en el ámbito internacional: Revisión y Análisis*. Madrid: Universidad Pontifica ICAI ICAIDE Comillas.
- Larrea, M. C., Espinoza, M., & Sylva, C. P. (1987). El banano en el Ecuador, Transnacionales, Modernización y Subdesarrollo. *Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales*, 267-277.
- Merchán, V. M., & Ochoa, L. J. (Octubre de 2016). *Análisis de las características organolépticas del banano tipo cavedish para su aplicación en la repostería y pastelería de autor*. Recuperado el 10 de Enero de 2020, de Tesis de la facultad de Ciencias de la Hospitalidad de la Universidad de Cuenca : <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/26293/3/Tesis.pdf>
- Ministerio de agricultura, Ganadería, Acuacultura y pesca. (30 de Mayo de 2013). *Protocolo para control y manejo de cochinilla en campo y empacadora de banano de exportación*. Recuperado el 10 de Enero de 2020, de Agrocalidad: <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/10/normativa-sanibanano/PROTOCOLO%20COCHINILLA.pdf>
- Ministerio de Cultura y Patrimonio. (2013). El platano y la yuca. *Patrimonio Alimentario*, 1-16.
- Ministerio de salud Publica. (11 de Mayo de 2017). Normativa Técnica sanitaria para alimentos procesados. *Resolución 67*. Quito, Pichincha, Ecuador: Lexis Finder.
- Moina, S. M., & Torres, S. K. (19 de Marzo de 2015). *Puré de banano de la empres Orobanano de la ciudad de Machala hacia la ciudad el mercado de Alemania*. Recuperado el 10 de Enero de 202, de Tesis de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/3242/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-154.pdf>
- Monferrer, T. D. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Castello de la Plana: Universitat Jaume.
- Navas, C., & Costa, A. M. (2009). *Diseño de la línea de producción de compotas de banano*. Guayaquil: Escuela Superior Politécnica del Litoral.
- Noblecilla, G., & Granados, M. (2017). *El marketing y su aplicación en diferentes áreas del conocimiento*. Machala: UTMACH.
- Oficina Internacional del Trabajo. (2016). *Mejore su negocio: Comercialización*. Ginebra: OIT.
- Organización de las naciones unidas para la alimentación y la agricultura (FAO). (01 de Abril de 2017). *División del comercio y Mercado*. Recuperado el 21 de Enero de 2020, de Secretaría del Fondo Mundial Bananero: <http://www.fao.org/3/a-i6927s.pdf>
- Quinto, C. E. (09 de Noviembre de 2015). *Plan de exportación de puré de banano para la asociación de pequeños productores de el Guabo*. Recuperado el 10 de Enero de 2020, de Repositorio UTMACH: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4042/1/TTUACE-2015-CI-CD00006.pdf>

- Rivera, F. K. (2014). *Efecto del estado de madurez del Banano Cavendish en las propiedades de Hidratación de la Harina y gel*. Recuperado el 10 de Enero de 2020, de Tesis de Grado de la Escuela Superior Politécnica del Litoral:
<http://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/30751/D-79916.pdf?sequence=-1&isAllowed=y>
- Romero, D. J. (2015). *Nuevas Tendencia de Reclutamiento y selección del personal*. España.: Universitat Miguel Hernández.
- Soto, M. (2008). *Banano Técnicas de producción, manejo, poscosecha y comercialización*. Costa Rica: Litografía e Imprenta LIL.
- Torres, S. (2012). *Guía Práctica para el manejo de banano orgánico en el valle de Chira*. Piura: Hidalgo Impresores E.I.R.L.
- Unicef. (2011). *La desnutrición Infantil: Causas, consecuencias y estrategias para su prevención y tratamiento*. Madrid: UNICEF España.
- unicef. (2019). *Estado Mundial de la infancia 2019: Niños, alimentos y nutrición, crecer bien en un mundo de transformación*. Nueva York: Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia.
- Vásquez, C. W., Racines, O. M., Pablo Moncayo, V. W., & Seraquive, M. (29 de Noviembre de 2019). *Calidad del fruto y pérdida poscosecha de banano orgánico (Musa Acuminata) en el Ecuador*. Recuperado el 02 de Enero de 2020, de Enfoque UTE Revista Científica: <http://ingenieria.ute.edu.ec/enfoqueute/index.php/revista>
- Vega, T., Coronel, D. T., Temoche, R., & Keyla, V. (17 de Noviembre de 2018). *Diseño del proceso de producción de snack naturales con diferentes sabores para el banano orgánico deshidratado en la empresa Agroindustrial Santa Isabel E.I.R.L*. Recuperado el 10 de Enero de 2020, de Universidad de Piura:
https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3827/PYT_Informe_Final_Proyecto_BANANOORGANICO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Viscaíno, A. d., & Sepúlveda, R. I. (2018). *Servicio al cliente e integración del Marketing Mix de Servicios*. Guadalajara: Centro Universitario de Ciencias Económicas administrativas.

ANEXO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E
INFORMÁTICA
INGENIERÍA COMERCIAL



ENCUESTADOR: Diego Mora Fierro
ESTUDIANTE DE INGENIERA DE COMERCIAL

ENCUESTADOS: Habitantes
PROVINCIA DE LOS RIOS

Objetivo: Determinar la factibilidad de mercado con la implementación de un anexo de producción y comercialización de compotas en la provincia de Los Ríos.

Cuestionario de Encuesta

Rango de edad:

- Menores de 40 años
- Entre 20-25 años
- Entre 26-30 años
- Entre 31-35 Años
- Entre 36-40 años
- Mayor de 40 años

Género:

- Masculino
- Femenino

1. ¿Tiene Ud. Hijos menores a 2 años?

- Si
- No

2. ¿Consumo su hijo compota de frutas?

- A veces
- Siempre
- Nunca

3. ¿Conoce Ud. el Valor nutricional de la compota

- Si
- No

4. ¿Cuál es el factor que llevo a su hijo al consumo de compotas?

- Recomendación del medico
- Recomendación de amigos o conocidos
- Consumo de frutas de estación

5. ¿Cuál es la fruta que prefiere consumir su hijo mediante compotas?

- Banano
- Manzana
- Frutillas
- Mango

6. **¿En qué lugar adquiere Ud. la compota?**

- Despensas
 Supermercados
 Farmacias
 Otros

7. **¿Con qué frecuencia adquiere Ud. compotas?**

- Dariamente
 Semanalmente
 Mensualmente
 Anualmente

8. **¿Cuál es la marca de compotas que adquiere con frecuencia?**

- Gerber Nestlé
 Alpina
 Heinz
 Otras

9. **¿Cuál es la presentación que prefiere adquirir?**

- 200 gr
 120 gr
 112 gr

10. **¿Qué factor considera importante en su decisión de compra?**

- Marca
 Beneficio
 Precio
 Sabor
 Presentación
 Origen

11. **¿Qué tipo de envase prefiere Ud. a la hora de adquirir compotas?**

- Vidrio
 Tetrapack
 Plástico

12. **¿De acuerdo al origen que tipo de compota prefiere que consuma su hijo?**

- Casera
 Orgánica
 Procesada

13. **Le gustaría que se comercialice una compota orgánica elaborada en la provincia de los Ríos**

- Si
 No

14. **¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la compota en presentación de 200 gr?**

- Más de \$2.50
 \$2.50
 \$2.00
 \$1.50

() \$Menos de \$1.50

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO

INTRODUCCIÓN

1. CAPITULO 1. IDEA DE NEGOCIO

1.1.Descripción de la idea de Negocio.....	2
1.2.Fundamentación Teórica.....	3
1.2.1.¿Qué es la producción de bienes?	3
1.2.2.¿Qué es la comercialización?.....	3
1.2.3.Historia del Banano Ecuatoriano	3
1.2.4.Generalidades del banano	4
1.2.5.Característica del Banano.....	4
1.2.6.El banano como fruto	5
1.2.7.Certificación del banano	5
1.2.8.Variedad de Banano en Ecuador	6
1.2.9.Valor Nutricional	6
1.2.10.Producción de Ecuador	7
1.2.11.Plagas que afecta la producción bananera.....	7
1.2.12.Productos derivados del banano.....	8
1.2.13.Compotas.....	9
1.2.3.Marketing	10

1.3.Estudio de Mercado.....	11
1.3.3.Calculo del Tamaño de la muestra poblacional	12
1.3.4.Resultados de la encuesta.....	12
1.3.2.Análisis Ejecutivo	28
1.3.3.Análisis de la competencia.....	29
2.CAPITULO II. DISEÑO ORGANIZACIONAL DEL EMPRENDIMIENTO	
2.1.Descripción del emprendimiento	30
2.1.1.Giro de Negocio	30
2.1.2.Razón social	30
2.1.3.Isologo.....	31
2.1.4.Eslogan.....	31
2.1.5.El producto.....	32
2.2.Fundamentación gerencial del emprendimiento	34
2.2.1.Misión de la Hacienda Erikita.....	34
2.2.2.Visión de la Hacienda Erikita	34
2.2.3.Valores corporativos de la hacienda	34
2.2.4.Objetivos empresariales.	35
2.2.5.Análisis FODA.....	35
2.3.Estructura Organizacional y funcional.....	36
2.3.1.Organigrama.....	36
2.3.2.Estructura funcional	37
3.CAPITULO III. MODELO DE NEGOCIO	
3.1.Segmento de Cliente	40
3.1.1.Geográfica.....	40

3.1.2.Demográfica:.....	41
3.2.Producto como propuesta de valor.....	41
3.2.1.Disminuir los índices de desnutrición de la provincia	41
3.2.2.Un producto amigable con el ambiente.....	42
3.2.3.Aprovechar la Materia prima (fruta) del Agro Riosense	43
3.2.4.Materia prima con certificación	43
3.3.Canales de comercialización.....	44
3.3.1.Los canales Detallistas	45
MiniMarkets Anthony.....	46
3.4.Relación con el cliente	47
3.5.Fuentes de Ingreso:	49
3.6.Activos para el funcionamiento del negocio.....	50
3.7.Actividades Claves del negocio	51
3.8.Aliados Claves del negocio.....	51
3.8.1.Proveedores de insumos.....	51
3.8.2.Proveedores del servicio de Energía Eléctrica	52
3.8.3.Maquinarias de producción.....	52
3.8.4.Proveedores de envases.....	53
3.8.9.Mantenimiento de maquinarias.....	53
3.9.Estructura de Costos.....	54
3.9.1.Infraestructura	54
3.9.2.Pago al personal.	54
3.9.3.Mantenimiento de maquinarias y depreciaciones	54
3.9.4.Pago de servicios Básicos	55

3.9.5.Pago de crédito mensual.....	55
3.9.6.Pago de sitio Webs	55
4.CAPITULO IV. FACTIBILIDAD FINANCIERA	
4.1Factibilidad Técnica	56
4.1.1.Macrolocalización	57
4.1.2.Microlocalización.....	58
4.1.3.Distribución del espacio.....	58
4.2.Factibilidad Financiera.....	61
4.1Inversión Inicial	61
4.2.2.Remuneración	62
4.2.3.Beneficios Sociales	63
4.2.4.Depreciaciones	63
4.2.5.Capital de trabajo	64
4.2.6.Amortización del crédito.....	64
4.2.7.Costos de producción	66
4.2.8.Ventas.....	67
4.2.9.Gastos administrativos	67
4.2.10.Amortización de gastos e inversión	68
4.2.11.Flujo de caja	69
4.2.12.Valor actual Neto – Tasa Interna de Retorno.....	70
4.2.13.Periodo de recuperación de la inversión	70
4.3.Factibilidad operativa.....	71
4.3.1.Descripción de procesos.....	72
4.3.2.Requisitos legales.....	77

4.4.Factibilidad ambiental.....	80
4.4.1.Control de cascara y semillas de banano.....	80
4.4.2.Control de residuos Líquidos	80
4.4.3.Control de ruido	80
4.5.Factibilidad Social.....	81
5.CONCLUSIONES	82
6.RECOMENDACIÓN.....	84
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	85