



CARRERA: ADMINISTRACIÓN

TEMA:

“Proyecto de factibilidad para la creación de un emprendimiento para la venta de huertos para niños en el sector El Paraíso de la ciudad de Manta.”

**Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de
Tecnólogo Superior en Administración**

AUTORA:

Mariuxi Katiuska Arteaga Mendoza

TUTOR:

Mgs Verónica Noemí Flores Asimbaya

D.M. Quito, 05 de marzo de 2022

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado principalmente a mi familia, puesto que ellos son mi motor y la mayor inspiración para seguir adelante, cada paso dado en mi carrera ha sido posible por el amor de mi familia quienes siempre me han alentado y apoyado, para Uds. mi querida familia que amo con todo mi corazón va dedicado este trabajo.

Agradecimiento

Un profundo agradecimiento a mi tutora Mgs Verónica Noemí Flores Asimbaya, y cada uno de mis maestros quienes con sus enseñanzas me han dado las herramientas para lograr mi objetivo de culminar mis estudios superiores, mi gratitud eterna a mis compañeros y al Instituto Tecnológico Internacional ITI por hacer posible la cristalización de mi sueño de titularme.

Autoría

Yo, Mariuxi Arteaga Mendoza, autora del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Mariuxi Katuska Arteaga Mendoza

D.M. Quito, 05 de marzo de 2022

Mgs. Verónica Noemí Flores Asimbaya
Tutor de Trabajo de Titulación

Certificación

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Mgs. Verónica Noemí Flores Asimbaya

D.M. Quito, 05 de marzo de 2022

Acta de cesión de derechos de Trabajo Fin de Carrera

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El **Mgs. Verónica Noemí Flores Asimbaya** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y la Sra. Mariuxi Arteaga Mendoza por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO.- La Sra. Mariuxi Arteaga Mendoza realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de un emprendimiento para la venta de huertos para niños en el sector El Paraíso de la ciudad de Manta”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **Mgs. Verónica Noemí Flores Asimbaya**

DOS.- Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, **Mgs. Verónica Noemí Flores Asimbaya** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sra. Mariuxi Arteaga Mendoza, como autora del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de un emprendimiento para la venta de huertos para niños en el sector El Paraíso de la ciudad de Manta”** y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

Mgs. Verónica Noemí Flores Asimbaya

Srta. Mariuxi Arteaga Mendoza

D.M. Quito, 05 de marzo de 2022

Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Autoría.....	iv
Certificación.....	v
Acta de cesión de derechos de Trabajo Fin de Carrera.....	vi
Índice de contenidos.....	vii
Índice de tablas	xii
Índice de gráficos	xiv
RESUMEN	xv
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL.....	1
2.1 Creación de la empresa	1
2.2 Descripción de la empresa	1
2.2.1 Importancia.....	1
2.2.2 Características.....	2
2.2.3 Actividad	2
2.3 Tamaño de la empresa	3
2.4 Necesidades a satisfacer.....	3
2.4.1 Necesidad Fisiológica.....	3
2.4.2 Necesidad de Seguridad.....	3
2.4.3 Necesidad Social – Afiliación.....	4
2.4.4 Necesidad de Reconocimiento	4
2.4.5 Necesidad de Autorrealización	4
2.5 Localización de la empresa	5
2.6 Filosofía empresarial.....	5
2.6.1 Misión.....	5
2.6.2 Visión	5
2.6.3 Objetivos.....	6
2.6.4 Meta.....	6
2.6.5 Estrategias.....	6
2.6.6 Políticas	6
2.6.7 FODA	7
2.7 Desarrollo organizacional	8

2.7.1	Tipo de Estructura.....	8
	Diferenciación.....	8
2.7.2	Formalización	9
2.7.3	Centralización – Descentralización.....	9
2.7.4	Integración	9
2.8	Organigrama empresarial	10
2.9	Funciones del Personal	10
2.9.1	Puesto de gerente	10
2.9.2	Puesto de asesor técnico.....	12
2.9.3	Puesto de vendedor	14
2.9.3	Puesto de cajero - recepcionista	16
3.	PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING	18
3.1	Objetivo de mercadotecnia.....	18
3.2	Investigación de mercado.....	18
3.2.1	Modalidad.....	18
3.3	Plan de Muestreo	18
3.4	Análisis de las Encuestas	20
3.4.1	Análisis General.....	34
3.5	Entorno empresarial	35
3.5.1	Micro entorno	35
3.5.1.1	<i>Competencia directa</i>	35
3.5.1.2	<i>Competencia indirecta</i>	36
3.5.1.3	<i>Sustitutos</i>	36
3.5.1.4	<i>Proveedores</i>	36
3.5.1.5	<i>Intermediarios</i>	37
3.5.1.6	<i>Clientes</i>	37
3.5.2	Macro entorno.....	37
3.5.2.1	<i>Factor Político.</i>	38
3.5.2.2	<i>Factor Económico.</i>	38
3.5.2.3	<i>Factor Sociocultural.</i>	38
3.5.2.4	<i>Factor Tecnológico.</i>	39
3.6	Producto y servicio	39
3.6.1	Producto Esencial	39

3.6.2	Producto real.....	39
3.6.2.1	<i>Características.</i>	40
3.6.2.2	<i>Calidad.</i>	40
3.6.2.3	<i>Estilo.</i>	40
3.6.2.4	<i>Marca.</i>	41
3.6.3	Producto aumentado	41
3.7	Plan de introducción al mercado	41
3.7.1	Distintivos y Uniformes.....	41
3.7.2	Materiales de identificación.....	42
	<i>Imagotipo</i>	42
	<i>Elementos a destacar:</i>	42
	<i>Los colores usados:</i>	42
	<i>Tarjeta de presentación</i>	42
	<i>Hoja membretada.</i>	43
3.8	Canal de distribución y puntos de ventas	44
3.8.1	<i>Punto de venta</i>	44
3.8.2	<i>Promoción</i>	44
3.8.3	<i>Contacto</i>	44
3.8.4	<i>Correspondencia</i>	44
3.8.5	<i>Negociación</i>	44
3.8.6	<i>Financiamiento</i>	45
3.9	Riesgo y oportunidades del negocio.....	45
3.10	Fijación de Precios.....	46
3.10.1	Fijación de precio de producto denominado “Kit Mi Primer Huerto”	46
3.11	Implementación del negocio	48
3.11.1	Arriendo del local.....	48
3.11.2	Equipos de computación.	48
3.11.3	Mobiliario de almacenamiento.....	48
3.11.4	Muebles y enseres.....	49
3.11.5	Equipos industriales de seguridad.	49
3.11.6	Suministros de oficina.	49
3.11.7	Servicios básicos.....	50
3.11.8	Materiales de limpieza.	50
3.12	Estudio arquitectónico	50

3.12.1 Estructura interna del establecimiento	51
4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL	52
4.1 Servicio de Rentas Internas / SRI.....	52
4.1.1 RUC (Registro Único de Contribuyente)	52
4.2 Cuerpo de bomberos de Manta	52
4.3 Patente Municipal	52
4.4 IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)	53
5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL	54
5.1 Objetivo de área	54
5.2 Impacto ambiental.....	54
5.2.1 Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar “Mi huerta”	54
5.2.1.1 Residuos	54
5.2.1.2 Atmósfera	54
5.2.1.3 Ruidos	55
5.2.1.4 Agua	55
5.2.2 Medidas para contrarrestar los impactos generados por “Mi huerta”	55
5.3 Impacto social	56
5.3.1 Igualdad de género.....	56
5.3.2 Generar empleo.....	56
5.3.3 Atracción de empleados.....	57
6. Proceso financiero	58
6.1 Introducción.....	58
6.2 Inversiones.....	58
6.3 Activos diferidos.....	58
6.4 Capital de trabajo	59
6.5 Sueldos	60
6.6 Depreciación activos fijos.....	60
6.7 Amortizaciones	61
6.8 Estructura capital	61
6.9 Tabla de amortización.....	62
6.10 Punto de equilibrio	63

6.11	Costo de ventas	66
6.12	Flujo de caja.....	67
6.13	Cálculo del TIR y el VAN	68
	6.13.1VAN (Valor Actual Neto).....	68
	6.13.2TIR (Tasa Interna de Retorno)	68
	CAPÍTULO 7.....	70
7.1	Conclusiones.....	70
7.2	Recomendaciones	72
7.3	Bibliografía.....	73
7.4	Anexos.....	74

Índice de tablas

Tabla 1. Méritos y aspectos que considerar, Administrador	11
Tabla 2. Méritos y aspectos que considerar, Asesor técnico.....	13
Tabla 3. Méritos y aspectos que considerar, Vendedor.....	15
Tabla 4. Méritos y aspectos que considerar, Cajero / Recepcionista	17
Tabla 5. <i>Pregunta 1</i>	20
Tabla 6. <i>Pregunta 2</i>	21
Tabla 7. <i>Pregunta 3</i>	22
Tabla 8. <i>Pregunta 4</i>	23
Tabla 9. <i>Pregunta 5</i>	24
Tabla 10. <i>Pregunta 6</i>	25
Tabla 11. <i>Pregunta 7</i>	26
Tabla 12. <i>Pregunta 8</i>	27
Tabla 13. <i>Pregunta 9</i>	28
Tabla 14. <i>Pregunta 10</i>	29
Tabla 15. <i>Proveedores</i>	36
Tabla 16. Financiamiento publicidad	45
Tabla 17. “Kit mi primer huerto”, estándar de costos.....	47
Tabla 18. Arriendo del local.....	48
Tabla 19. Equipos de computación	48
Tabla 20. Mobiliario de almacenamiento.....	48
Tabla 21. Muebles y enseres	49
Tabla 22. Equipos industriales de seguridad	49
Tabla 22. Suministros de oficina.....	49
Tabla 23. Servicios básicos	50
Tabla 24. Materiales de limpieza	50
Tabla 26. Evaluación ambiental	55
Tabla 27. Activos Fijos.	58
Tabla 28. Activos diferidos	58
Tabla 29. Capital de trabajo	59
Tabla 30. Detalles de inversión	60
Tabla 31. Sueldos.	60
Tabla 32. Depreciación de activos fijos	61

Tabla 33. Porcentaje Amortización	61
Tabla 34. Estructura de capital	62
Tabla 35. Tabla de amortización	62
Tabla 36. Costos fijos	63
Tabla 37. Margen de contribución	63
Tabla 38. Punto de equilibrio	64
Tabla 39. Ventas /costos	64
Tabla 40. Costo de ventas.	66
Tabla 41. Flujo de caja	67
Tabla 42. VAN/ TIR.....	68
Tabla 43. PRI.....	69

Índice de gráficos

Gráfico 1. Pirámide de Maslow	3
Gráfico 2. Ubicación	5
Gráfico 3. Mapa de procesos	8
Gráfico 4. Organigrama empresarial “Mi huerta”	10
Gráfico 5 <i>Ubicación</i>	35
Gráfico 6. <i>Esquema macroentorno “Mi huerta”</i>	37
Gráfico 7. Diseño uniforme del personal. “Mi huerta”	41
Gráfico 8. Imagotipo “Mi huerta”.	42
Gráfico 9. Hoja membretada	43
Gráfico 10. Punto de equilibrio	65

“Proyecto de factibilidad para la creación de un emprendimiento para la venta de huertos para niños en el sector El Paraíso de la ciudad de Manta.”

Mariuxi Arteaga Mendoza

Mgs. Verónica Noemí Flores Asimbaya

D.M. Quito, 05 de marzo de 2022

RESUMEN

La idea de “Mi Huerta” nació con la necesidad de los padres de proporcionarles a sus hijos actividades de esparcimiento, que a la vez aporten aprendizaje y valores como responsabilidad a la vida de sus hijos; como beneficio adicional se obtuvo la posibilidad de poder consumir alimentos orgánicos producidos en nuestras casas y cultivados por nosotros mismos. El presente proyecto de factibilidad se establece por la necesidad de identificar una oportunidad de negocio que sea rentable, que produzca una oferta sustentable y que su ejecución sea viable y posible. La modalidad aplicada fue secuencial a través de los estudios en primera instancia de la organización empresarial, continuando con el proceso de investigación de mercados y marketing, procesos de derecho empresarial y aquellos relacionados al impacto ambiental y social que el emprendimiento ocasionaría, para finalmente analizar el proceso financiero y concluir con el proyecto. Como resultado se obtuvo que la implantación del proyecto es factible, teniendo como producto principal el Kit “Mi Huerta”, el cual, de ser vendido en razón de 400 unidades al mes genera una tasa de retorno del 22,46%, por encima de las tasas de interés vigentes en el mercado financiero (14%).

Palabras clave: emprendimiento, agrónomo, huerta, cultivos.

2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

2.1 Creación de la empresa

“Mi huerta” surge de la necesidad de brindar un huerto para niños, considerando que la alimentación saludable debería empezar desde muy temprana edad en el núcleo familiar.

La mayoría de los niños no conocen de donde provienen los alimentos que llegan a su mesa, es muy común que no consuman verduras frescas que aportan gran nutrición; es por esto por lo que “Mi huerta” pretende crear espacios de siembra para niños incentivándoles a producir sus propias hortalizas, cuidarlas y consumirlas en cualquier momento.

“Mi huerta” es una empresa que ofrece un producto innovador como lo es un huerto para niños que apoya la soberanía alimentaria y que influye en una alimentación saludable con alimentos cultivados de manera sostenible.

2.2 Descripción de la empresa

2.2.1 Importancia

Un huerto en casa permitirá cubrir las necesidades de hortalizas a corto y largo plazo para toda la familia, asegurando el abastecimiento de alimento y proteger directa e indirectamente el medioambiente, ya que no se utilizan productos químicos para combatir alguna plaga o enfermedad que se presente en el huerto.

Es una importante herramienta de aprendizaje para conocer cada una de las plantas que el niño cultiva, asumiendo responsabilidades en el cuidado de su huerto y de los recursos naturales.

El huerto le permitirá a los más pequeños de la casa y a toda la familia evitar el estrés que día a día se vive en un mundo de muchas responsabilidades y cargas emocionales que los niños y adultos pasan por la actual pandemia. El beneficio de un huerto en casa ayudará en el ahorro de la canasta familiar y obtener productos más sanos para cuidar la dieta de la familia. Los niños aprenderán sobre la importancia del cuidado de la naturaleza apostando a una agricultura ecológica y sostenible, evitando el uso de plásticos y contaminantes que perjudican la belleza natural de los ecosistemas.

2.2.2 Características

Responsabilidad social: “Mi huerta” crea un espacio de participación familiar en el que se desarrollarán actividades de responsabilidad, aprendizaje y sentimientos de apropiación. Lo que caracteriza al huerto es la seguridad de divertirse y relajarse sin la necesidad de salir de casa, incentivando la unión familiar y productiva ya que, del huerto, además de producir alimentos frescos para el hogar, también se pueden vender los productos o realizar intercambio entre los vecinos del barrio.

Investigación e innovación: “Mi huerta” constantemente trabaja en investigar nuevas alternativas para producir alimentos ecológicos y que sean accesibles a las familias, elaborar productos como insecticidas orgánicos para prevenir plagas y enfermedades en las plantas, aprovechar los elementos que se tiene en el hogar para usarlos en las actividades de la huerta.

Responsabilidad ambiental: “Mi huerta” es consciente de la gran problemática contaminante que vive el planeta a causa de las actividades ambiciosas del ser humano, llevando al deterioro de la calidad de vida de la naturaleza, es por eso que se incentiva el aprovechamiento de los residuos de cocina para realizar compostaje que servirá de abono para las plantas, reduciendo la contaminación por el mal manejo de los desechos de la ciudad y su clasificación, reduciendo el uso de plásticos, reutilizando cosas que ya no cumplen con la función inicial destinada, y reciclar materiales para un mejor uso.

Profesionales apasionados con su trabajo: un huerto no solo es sembrar plantas, sino de saber hacerlo en base a experiencias y preparación. “Mi huerta” ofrece un servicio de calidad con un personal preparado con estudios de cuarto nivel que han sido capacitados en el área agrícola y humano que hace que los clientes se sientan cómodos con el lenguaje y la actitud que muestran los capacitadores, brindando una atención profesional e innovadora.

2.2.3 Actividad

“Mi huerta” es una microempresa que se encarga de la venta de huertos para niños con la utilización de productos ecológicos para el control de plagas y enfermedades, herramientas básicas de jardinería y macetas para iniciar un huerto en casa.

2.3 Tamaño de la empresa

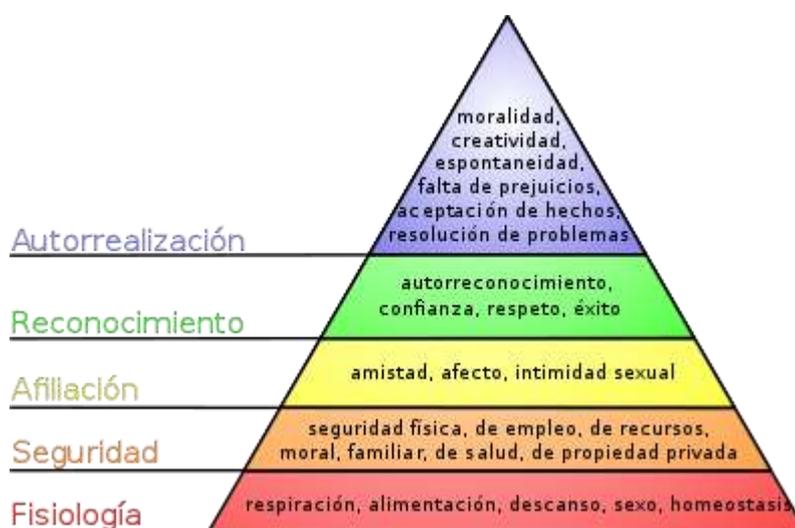
“Mi huerta” es una microempresa que contará con 3 áreas básicas: área ejecutiva, área de almacenamiento, y área de asistencia técnica.

La empresa contará con:

- Gerente
- Asesor técnico
- Vendedor
- Recepcionista/ Cajero

2.4 Necesidades a satisfacer

Gráfico 1. Pirámide de Maslow



(García, 2020). *Pirámide de Maslow*.

Recuperado de: <https://psicologiaymente.com/psicologia/piramide-de-maslow>.

2.4.1 Necesidad Fisiológica

La empresa tiene la capacidad de satisfacer la necesidad de alimentación que es una necesidad fisiológica, generando los conocimientos que le permitan al niño cultivar sus propias hortalizas por medio de la asesoría y dotación del kit del huerto.

2.4.2 Necesidad de Seguridad

Para hablar de seguridad alimentaria nos basamos en La Constitución del Ecuador, que fue aprobada en Montecristi del 2008, explica que “El sumak kawsay” prohíbe el uso de los contaminantes que son altamente tóxicos, agroquímicos que son prohibidos internacionalmente, las tecnologías y agentes biológicos experimentales nocivos y organismos genéticamente modificados siendo perjudiciales para la salud humana y que atentan contra la soberanía alimentaria y los ecosistemas.

Es por esto por lo que, nuestros servicios ofrecen principalmente semillas que no han sido modificados genéticamente y productos que son orgánicos utilizados para prevenir plagas y enfermedades en las plantas, incluso los maceteros o cajoneras no están elaborados con algún acabado que pueda ser tóxico para las plantas, ni para los animales, ni las personas.

La seguridad en la integridad física al cliente, la cual se garantiza con las herramientas de jardinería, tales como: regadera, pala, trilla, etc., que no representan un peligro principalmente para el niño; en donde el infante puede hacer uso de estas y manejarlas con toda seguridad ya que no son pesadas ni son corto punzante.

Finalmente está la seguridad hacia los trabajadores de la empresa, esta se va a garantizar mediante el cumplimiento de leyes y reglamentos del trabajo vigentes en Ecuador, respetando los derechos de los trabajadores, velando por su seguridad física y mental, mediante la firma de un contrato formal.

2.4.3 Necesidad Social – Afiliación

Internamente se propicia un buen ambiente de trabajo, aprovechando las habilidades y cualidades de cada empleado, para que de esta forma se sientan parte de la empresa evitando que piensen que puedan ser desvinculados sin razón alguna, adicionalmente se motiva la creatividad y habilidades individuales de cada uno de ellos.

En la parte externa en la relación empresa-clientes “Mi huerta” busca siempre mantener relaciones de confianza y solidaridad con sus clientes y proveedores a través de una comunicación clara, manteniendo control en todas las actividades además de una adecuada capacitación al personal para brindar calidad en el servicio.

2.4.4 Necesidad de Reconocimiento

“Mi huerta” satisface la necesidad de reconocimiento puesto que el niño realizará una actividad que lo llenará de satisfacción e incrementará su confianza al realizar exitosamente la actividad de cultivar sus verduras y hortalizas.

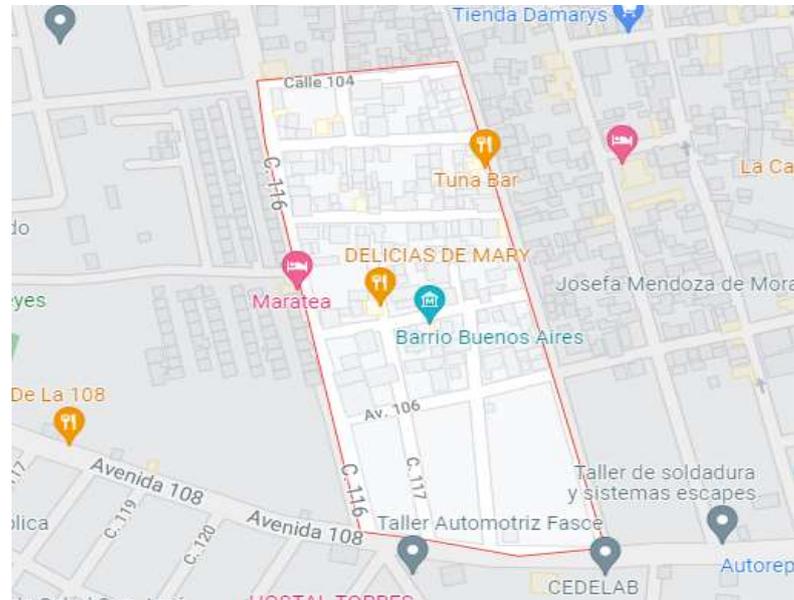
2.4.5 Necesidad de Autorrealización

“Mi huerta” satisface la necesidad de autorrealización puesto que motivará la creatividad del niño al cuidar y mantener el huerto adicionalmente la empresa le permitirá al niño solucionar el problema del acceso limitado a verduras y hortalizas frescas y cultivadas de manera orgánica.

2.5 Localización de la empresa

“Mi huerta” estará ubicada en la ciudad de Manta, provincia de Manabí, Ecuador, en el barrio El Paraíso.

Gráfico 2. Ubicación



(GoogleMaps,2020) Ubicación.

Recuperado de: <https://www.google.com.ec/maps/place/Paraíso,+Manta+130203/@-0.9544911,-80.7051212,17z/data=!4m5!3m4!1s0x902be6be9a56ee77:0x5f8c605e768e31d4!8m2!3d-0.9547261!4d-80.7030756?hl=es>

2.6 Filosofía empresarial

2.6.1 Misión

“Mi huerta” se dedicará a la venta de huertos orgánicos para niños, brindando los insumos necesarios para una agricultura urbana sostenible con la guía y asesoría técnica del personal capacitado, permitiéndole al niño producir sus propios alimentos en casa de una manera ecológica y sostenible.

2.6.2 Visión

Establecerse en 5 años como un referente de la cadena de producción de hortalizas y plantas medicinales de forma ecológica en espacios reducidos de la zona urbana, haciendo énfasis en la enseñanza a los niños de manera amigable y sociable con el ambiente.

2.6.3 Objetivos

- Investigar, crear e innovar, de forma periódica, nuevas alternativas para producir alimentos ecológicos y que sean accesibles a las familias.
- Capacitar semestralmente a los empleados para ofrecer productos como insecticidas, abonos y fertilizantes orgánicos, que solucionen falencias de diferente ámbito en la producción de hortalizas.
- Brindar al cliente una asistencia técnica, que sea oportuna y eficaz en cada una de las áreas de agricultura sostenible.

2.6.4 Meta

Satisfacer las necesidades alimenticias de las familias a corto y a largo plazo, logrando que empiecen a consumir alimentos orgánicos y así reducir enfermedades catastróficas que en la actualidad se presentan desde temprana edad creando una empresa que genere liquidez en un plazo de 18 meses a partir de su apertura pudiendo obtener los ingresos para cubrir gastos y costos e inclusive generando utilidad.

2.6.5 Estrategias

- Replicar la mayor cantidad posible de huertos urbanos en el sector, utilizando las técnicas de sostenibilidad como el cuidado del medio ambiente, el cuidado de los recursos naturales y de la biodiversidad.
- Dar capacitaciones sobre nutrición y alimentación equilibrada, como también temas de estadísticas de alimentos con residuos tóxicos.
- Incentivar a las familias al reciclaje y el aprovechamiento de los desechos de la cocina para nutrir las plantas del huerto.

2.6.6 Políticas

Los trabajadores

- Mantener la ética laboral
- Mantener el respeto entre compañeros
- Mantener el aseo y presentación personal.
- Cumplir estrictamente con todas las tareas asignadas
- Satisfacer las necesidades de los clientes

La empresa

- La empresa se responsabiliza del bienestar laboral y la seguridad de los trabajadores y clientes dentro de las instalaciones de la empresa
- Cumplir con las obligaciones: jurídicas, sociales y económicas con los empleados, con los proveedores y con el estado.
- Capacitar constantemente al personal para que pueda brindar a los clientes un servicio de calidad.
- Garantizar la calidad en sus productos a través de la innovación y la implementación de procesos, sistemas de producción y control de calidad.

2.6.7 FODA

Fortalezas

- Productos innovadores y con altos estándares de calidad.
- Búsqueda constante de investigación científica para mejorar la productividad agrícola urbana.
- Productos novedosos y amigables con el medio ambiente, que facilitan el trabajo en los huertos
- Equipo profesional capacitado y comprometido con el trabajo.

Oportunidades

- Poca competencia en cuanto a locales que brinden servicio referente a la agricultura orgánica urbana.
- La necesidad diaria de adquirir alimentos libres de químicos.
- Es aplicable en cualquier área del hogar.
- Emergencia de salud por la pandemia que vive el mundo, que provoca la necesidad de consumir hortalizas.

Debilidades

- No mantener procesos claros de producción y servicio.
- Falta de variedad en insumos.
- Falta de lugares para capacitación requerida para los empleados.
- Falta de proveedores locales.

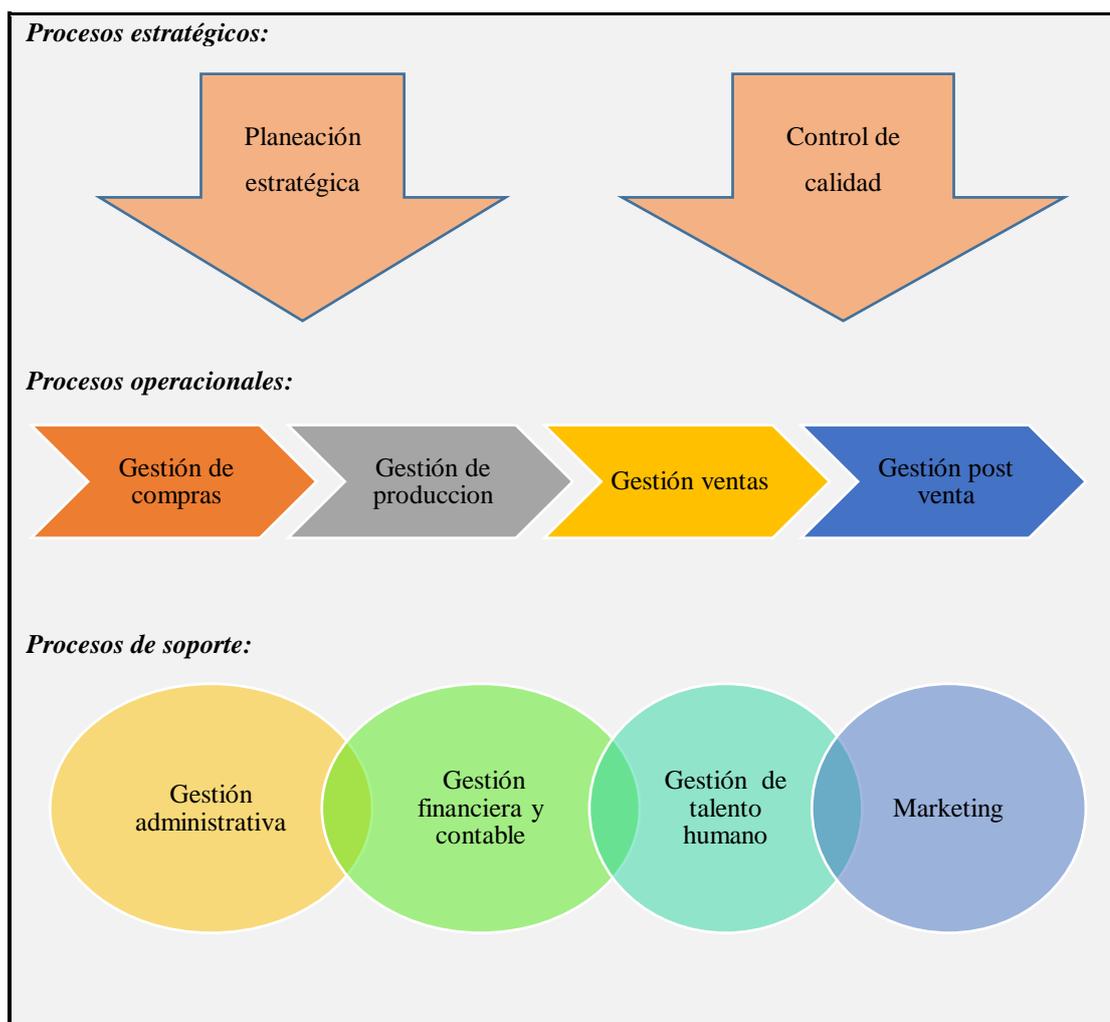
Amenazas

- Inestabilidad económica que vive el país
- Alza de precios en transporte y materia prima
- Inestabilidad jurídica del Ecuador
- Falta de una cultura orientada hacia una alimentación de calidad

2.7 Desarrollo organizacional

2.7.1 Tipo de Estructura

Gráfico 3. Mapa de procesos



Arteaga, M. (2022). Mapa de procesos "Mi huerta". Manta.

Diferenciación

En "Mi huerta" la comunicación será de tipo vertical, irá desde la cabeza de mando hasta los niveles más bajos del mismo, esto se hará para facilitar la ejecución, control y supervisión de procesos, con el fin de satisfacer al cliente

La organización será de tipo jerárquico y está estructurada de la siguiente manera:

- Nivel Gerencial
 - Administrador
- Nivel Operativo
 - Asesor técnico
 - Vendedor/a
 - Recepcionista / Cajero/a

2.7.2 Formalización

La empresa se registrará a las exigencias documentales y legales del Ecuador para su funcionamiento para ello se deberá acudir al Servicio de rentas internas para la apertura del RUC. Posteriormente se deberá obtener la patente municipal y permiso de cuerpo de bomberos.

2.7.3 Centralización – Descentralización

“Mi huerta” se centrará en la planificación estratégica de sus actividades y del control de calidad en la gestión de compras, producción, venta y postventa; de éstas depende la satisfacción de los clientes y la creación de valor para el posicionamiento de la empresa a nivel nacional.

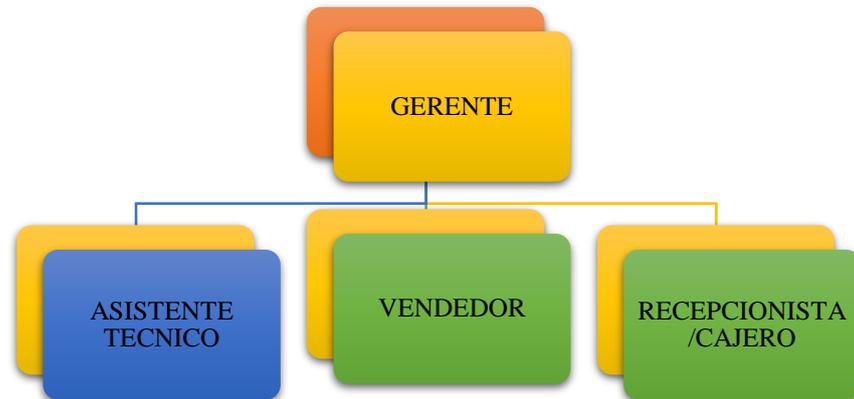
La descentralización se dará en la delegación de funciones a partir del nivel gerencial permitiendo las sugerencias, participación, la toma de decisiones y el empoderamiento de los empleados, en beneficio y satisfacción de los clientes.

2.7.4 Integración

La integración organizacional se basará en el sistema de gestión a través de los procesos de compras, producción, ventas y distribución, este sistema permitirá llevar un control completo de entradas y salidas con los Kardex correspondientes en cada una de las áreas, identificando la interrelación entre estos y a la vez tomando en cuenta que se debe llevar un registro de actividades, en las cuales participen los miembros de la empresa de manera equitativa e igualitaria.

2.8 Organigrama empresarial

Gráfico 4. Organigrama empresarial “Mi huerta”



Arteaga, M. (2022). Organigrama empresarial “Mi huerta”. Manta.

2.9 Funciones del Personal

2.9.1 Puesto de gerente

Detalles generales del puesto de Gerente

Empresa: “Mi huerta”

Procesos:

- Gestión administrativa
- Planeación estratégica
- Control de calidad
- Gestión de Talento humano
- Marketing

Misión del puesto:

Planear, organizar, dirigir y controlar los recursos humanos y tecnológicos de la empresa para lograr los objetivos organizacionales.

Denominación del puesto: Administrador

Rol del puesto:

- Supervisar las funciones delegadas a los empleados de todas las áreas.
- Ser representante legal de la empresa.
- Formular políticas, normas y procedimientos administrativos.
- Responsabilizarse por la empresa.
- Distribuir el trabajo a los empleados y evaluar su desempeño.
- Coordinación, monitoreo y control de recursos y procesos de la empresa.

Remuneración: \$ 550,00

Méritos y aspectos que considerar

Tabla 1. Méritos y aspectos que considerar, Administrador

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Ingeniero Agrónomo o agropecuario Al menos un idioma fluido aparte del nativo. De preferencia inglés.	Mínima 1 1/2 año en cargo similar	<ul style="list-style-type: none"> • Administración de empresas; producción de hortalizas orgánicas. • Principios y técnicas de la agricultura orgánica sostenible. • Conocimientos y preparación de productos de origen vegetal que tengan acción insecticida y fungicida. • Manejo de microorganismos eficientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Puntualidad • Respeto • Adaptabilidad. • Análisis de problemas. • Atención al cliente. • Creatividad. • Comunicación • Delegación. • Tolerancia al estrés. • Liderazgo. • Iniciativa. • Ética profesional • Meticulosidad. • Planificación y organización. • Sensibilidad interpersonal. • Trabajo en equipo. • Tenacidad. • Responsabilidad.

2.9.2 Puesto de asesor técnico

Detalles generales del puesto Asesor Técnico

Empresa: “Mi huerta”

- Procesos:
- Gestión de compras
- Gestión de producción

Misión del puesto:

Brindar los conocimientos del manejo técnico de los productos en la empresa.

Denominación del puesto: Asesor Técnico

Rol del puesto:

- Contribuir en los procesos de producción y compras
- Almacenar y cuidar de las herramientas materiales e insumos
- Planificar las asesorías a clientes
- Realizar seguimiento en los huertos de los clientes
- Atender requerimientos de los clientes.
- Llevar control de Kárdex de materiales e insumos

Remuneración: \$ 500,00

Méritos y aspectos a considerar

Tabla 2. Méritos y aspectos que considerar, Asesor técnico

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Ingeniero agropecuario/ agrónomo	Mínima 9 meses en cargos similares Nivel básico de inglés	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo integrado de hortalizas. • Principios y técnicas de la agricultura orgánica sostenible. • Preparación y manejo de insumos de origen vegetal que tengan acción insecticida y fungicida. • Manejo de microorganismos eficientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptabilidad. • Análisis de problemas. • Creatividad. • Respeto • Comunicación. • Compromiso. • Decisión. • Puntualidad • Solidaridad. • Capacidad de escucha. • Iniciativa. • Ética profesional. • Sociabilidad. • Trabajo en equipo. • Responsabilidad.

Arteaga, M. (2022). Méritos y aspectos que considerar, Asesor técnico. Manta

2.9.3 Puesto de vendedor

Detalles generales del puesto de vendedor.

Empresa: “Mi huerta”

Procesos:

- Gestión de ventas
- Gestión de postventa

Misión del puesto:

Servir eficazmente al cliente, trabajar bajo presión y cumplir con los objetivos mensuales de ventas.

Denominación del puesto: Vendedor.

Rol del puesto:

- Asesoramiento a clientes
- Visitas a clientes potenciales
- Cumplir el presupuesto en ventas
- Captar nuevos clientes
- Otorgar servicios post ventas
- Fidelizar clientes

Remuneración: \$ 425,00

Méritos y aspectos que considerar

Tabla 3. Méritos y aspectos que considerar, Vendedor

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Mínimo estudiante de agronomía, administración o carreras afines.	Al menos 6 meses de experiencia.	<ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de ventas • Atención al cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptabilidad. • Análisis de problemas. • Automotivación. • Comunicación. • Compromiso. • Respeto. • Puntualidad. • Decisión. • Capacidad de escucha. • Solidaridad. • Iniciativa. • Integridad. • Sociabilidad. • Trabajo en equipo. • Tenacidad. • Responsabilidad.

Arteaga, M. (2022). Méritos y aspectos que considerar, Vendedor. Manta

2.9.3 Puesto de cajero - recepcionista

Detalles generales del puesto de cajero - recepcionista.

Empresa: “Mi huerta”

Procesos:

- Gestión financiera y contable

Misión del puesto:

Estará encargado de la cobranza en la caja, y otras actividades administrativas.

Denominación del puesto: Recepcionista / Cajero

Rol del puesto:

- Atención al cliente
- Manejo y cuadro de caja
- Elaboración de informes y reportes
- Atención de llamadas telefónicas y manejo de redes sociales
- Archivo y custodia de documentos de valor de la empresa
- Realizar actividades de cobranza

Remuneración: \$ 425,00

Méritos y aspectos que considerar

Tabla 4. Méritos y aspectos que considerar, Cajero / Recepcionista

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
<p>Estudiante de administración o contabilidad.</p> <p>Opcional Inglés básico.</p>	<p>Al menos 1 año de experiencia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente. • Manejo de redes sociales y herramientas de comunicación. • Cobranza y manejo de dinero. 	<ul style="list-style-type: none"> • Adaptabilidad. • Análisis de problemas. • Análisis numérico. • Atención al cliente. • Respeto • Comunicación. • Puntualidad • Compromiso. • Decisión. • Tolerancia al estrés. • Capacidad de escucha. • Integridad. • Solidaridad. • Planificación y organización. • Sociabilidad. • Honestidad. • Trabajo en equipo. • Responsabilidad.

Arteaga, M. (2022). Méritos y aspectos que considerar, Cajero / Recepcionista. Manta

3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING

3.1 Objetivo de mercadotecnia

Posicionar la marca “Mi huerta” para satisfacer el mercado de huertos para niños, facilitando de manera eficiente los productos y servicios que el cliente requiera, logrando posicionamiento estratégico en este ámbito.

3.2 Investigación de mercado

“Mi huerta” consideró la investigación aplicada, documental y de campo en la elaboración de la investigación de mercado. La primera se realizó mediante el estudio de la importancia de una alimentación saludable, libre de transgénicos que involucre a los niños y su entorno familiar. Para ello se llevó a cabo una investigación documental recurriendo a fuentes primarias y secundarias, recolectando información sobre la producción de hortalizas orgánicas y su vinculación con el abastecimiento de alimentos, recreación física y emocional, aprendizaje, unión familiar y conciencia ambiental.

Por otro lado, se recurrió a la investigación de campo para obtener información del entorno en el que se desenvolverá la empresa, aplicando una técnica de la búsqueda de información por medio de una encuesta realizada a la comunidad.

3.2.1 Modalidad

La recolección de los datos se obtuvo por medio de encuestas que se realizaron directamente a 200 familias con hijos de 7 a 12 años de edad, residentes en el conjunto habitacional Maratea, ubicada en el Barrio El Paraíso de la ciudad de Manta (Ver anexo 1). Se realizaron 14 preguntas, las mismas que fueron claras y precisas para que los padres puedan responder con total facilidad y de forma intuitiva.

3.3 Plan de Muestreo

Se ha tomado como sujeto de estudio a 132 padres de familia que tienen hijos de 7 a 12 años, considerando solo a este grupo de personas, puesto que, este emprendimiento va dirigido a los niños para que tengan un espacio en donde puedan aprender, recrearse, alimentarse de manera saludable y sobre todo influir en el cuidado de los recursos naturales.

Para ello tenemos el modelo matemático para realizar la encuesta.

Fórmula:

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

Dónde:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{200 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (200 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{192}{1,4579}$$

n = 131 personas para encuestar

3.4 Análisis de las Encuestas

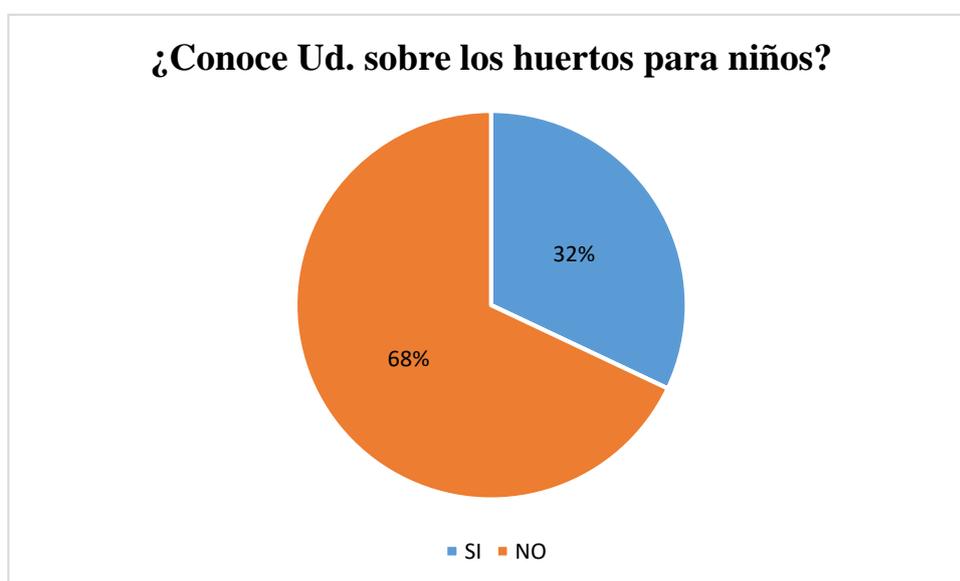
Pregunta 1

Tabla 5. *Pregunta 1*

¿ Conoce Ud. sobre los huertos para niños?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	42	32
NO	89	68
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). ¿Conoce Ud. sobre los huertos para niños?. Manta.

Ilustración 1. *Pregunta 1, gráfico circular.*



Arteaga, M. (2022). *Pregunta 1, gráfico circular.* Manta.

Análisis: Estos resultados manifestaron que el 68% que representa a 89 personas encuestadas, no conocen sobre los huertos para los niños y el 32% restante que representa a 42 personas si conocen sobre este producto. Esta información nos ayuda a determinar que nuestro producto es una iniciativa innovadora poco conocida.

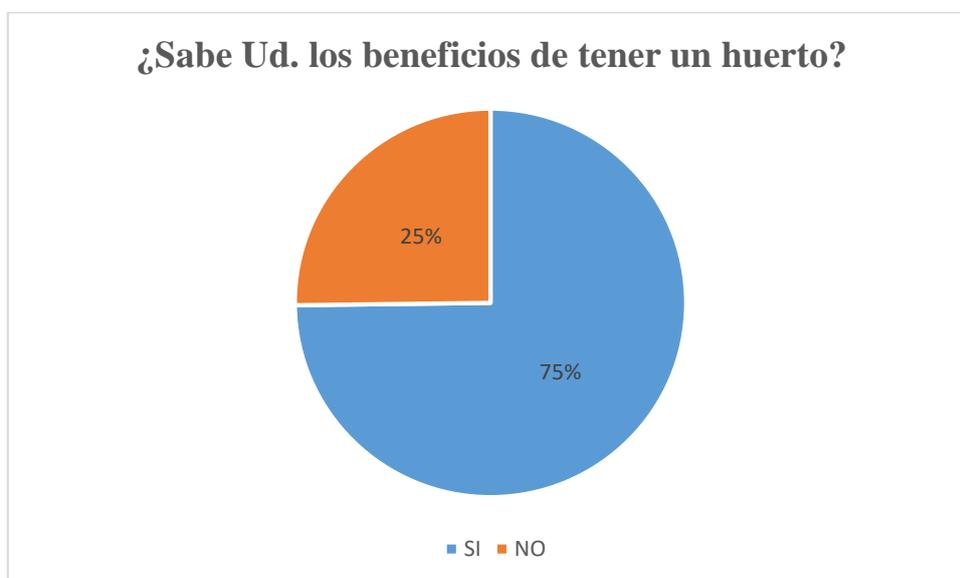
Pregunta 2

Tabla 6. Pregunta 2.

¿Sabe Ud. los beneficios de tener un huerto?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	98	75
No	33	25
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). ¿Sabe Ud. los beneficios de tener un huerto? Manta.

Ilustración 2. Pregunta 2, gráfico circular.



Arteaga, M. (2022). Pregunta 2, gráfico circular. Manta.

Análisis: De los 131 encuestados, el 75% que corresponden a 98 personas, manifestaron que, si conocen los beneficios de tener un huerto, mientras que el 25% que corresponde a 33 personas indicaron que no. Esto es algo positivo para la empresa, ya que nuestro producto se caracteriza por los beneficios que aporta el huerto, tanto para el niño como para su entorno, siendo de gran provecho para la inclusión familiar y alimentación saludable.

Pregunta 3

Tabla 7. Pregunta 3

¿En la escuela de su hijo le enseñan la importancia de tener un huerto?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	57	75
No	74	25
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). ¿En la escuela de su hijo le enseñan la importancia de tener un huerto? Manta.

Ilustración 3. Pregunta 3, gráfico circular.



Arteaga, M. (2022). Pregunta 3, gráfico circular. Manta.

Análisis: De acuerdo a estos resultados podemos observar que el 56% que corresponde a 74 personas respondieron que en la escuela no le enseñan a su hijo la importancia de tener un huerto, el 44% correspondiente a 57 personas respondieron que sí lo hacían. Esta información le permite a “Mi huerta” impulsar este producto no solo a las familias de la comunidad sino también a las instituciones educativas con las que se podría establecer convenios.

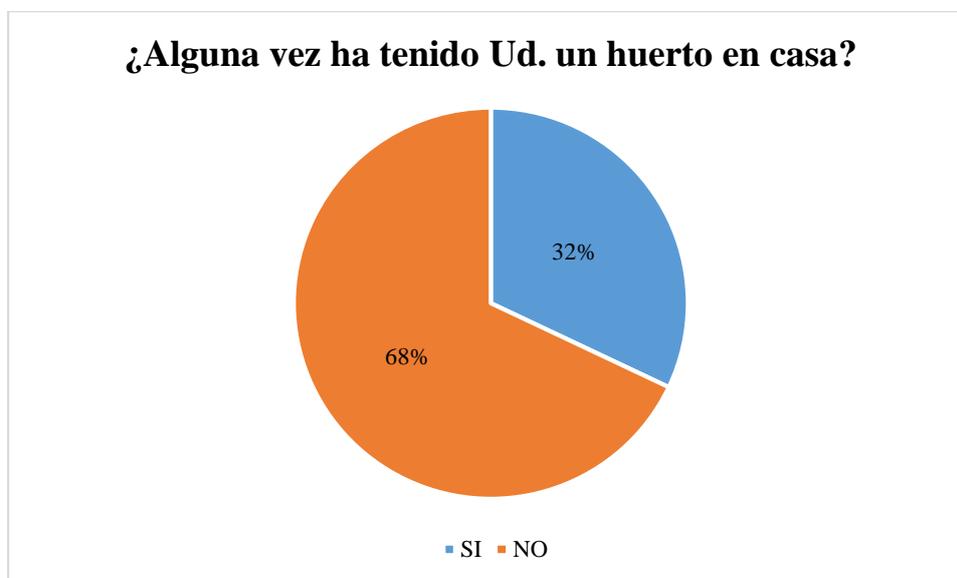
Pregunta 4

Tabla 8. *Pregunta 4*

¿Alguna vez ha tenido Ud. un huerto en casa?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	42	32
No	89	68
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). *¿Alguna vez ha tenido Ud. un huerto en casa?. Manta.*

Ilustración 4. *Pregunta 4, gráfico circular.*



Arteaga, M. (2022). *Pregunta 4, gráfico circular. Manta.*

Análisis: De los 131 encuestados, el 68% que representan a 89 personas respondieron que no han tenido un huerto en casa, el 32% que representa a 42 personas respondieron que sí. Con estos resultados podemos decir que “Mi huerta” tiene el desafío de convencer a la población de que tenga un huerto en casa.

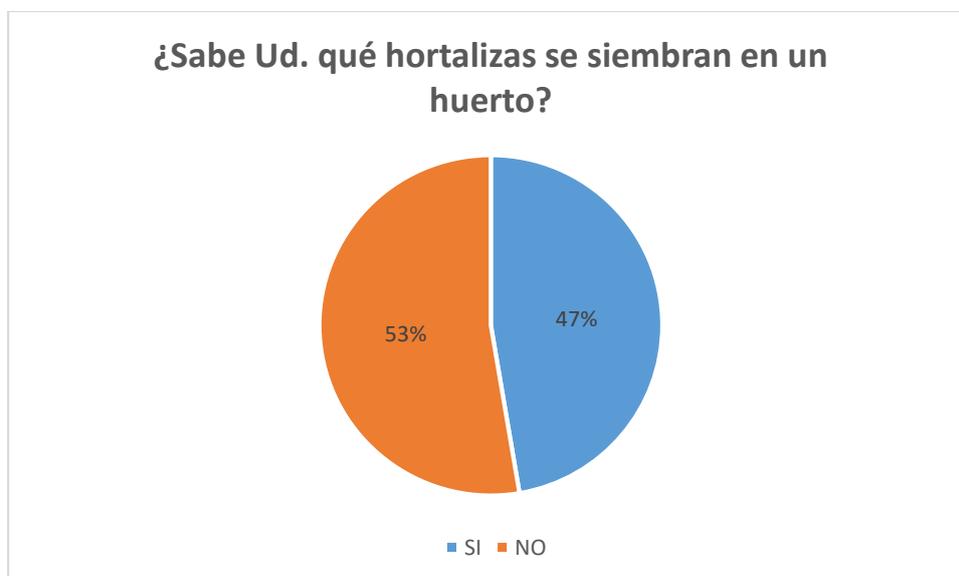
Pregunta 5

Tabla 9. *Pregunta 5*

¿Sabe Ud. qué hortalizas se siembran en un huerto?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	62	47
No	69	53
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). ¿Sabe Ud. qué hortalizas se siembran en un huerto?. Manta.

Ilustración 5. *Pregunta 5, gráfico circular.*



Arteaga, M. (2022). *Pregunta 5, gráfico circular.* Manta.

Análisis: Como se puede observar en el gráfico, el 53% que corresponde a 69 personas respondieron que no saben qué hortalizas se siembran en un huerto, mientras que el 47% correspondiente a 62 personas comentaron que sí. Este resultado nos indica que tenemos un importante número de clientes potenciales a quienes ofrecer nuestro producto.

Pregunta 6

Tabla 10. *Pregunta 6*

¿Sabe Ud. cómo cuidar un huerto?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	37	27
NO	98	73
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). ¿Sabe Ud. cómo cuidar un huerto?. Manta.

Ilustración 6. *Pregunta 6, gráfico circular.*



Arteaga, M. (2022). *Pregunta 6, gráfico circular.* Manta.

Análisis: El 73% que corresponden a 98 personas encuestadas respondieron que no saben cómo cuidar un huerto, el 27% que corresponde a 37 personas respondieron que sí. Este resultado indica que “Mi huerta” tiene la posibilidad de brindar a los clientes la asesoría necesaria para que puedan cultivar sus hortalizas.

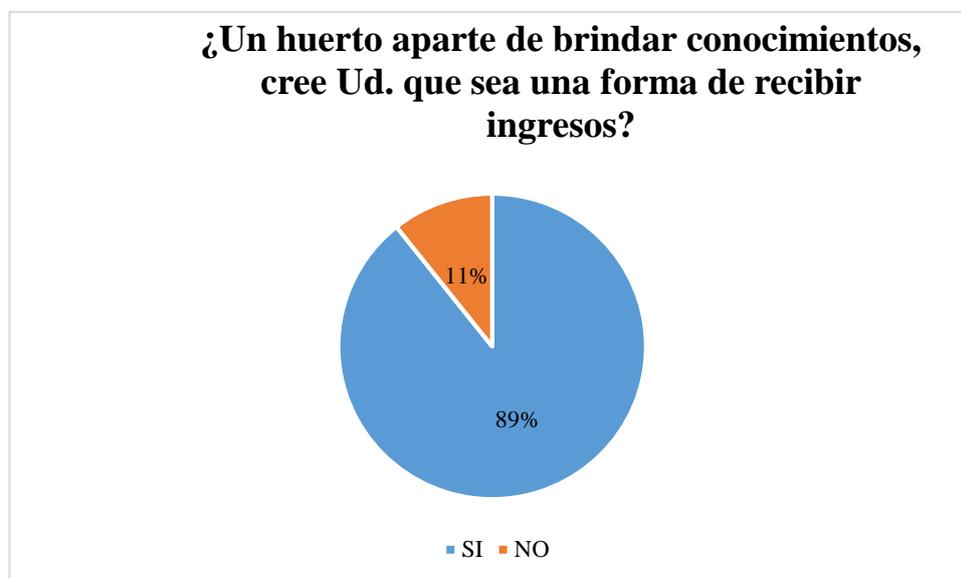
Pregunta 7

Tabla 11. *Pregunta 7*

¿Un huerto aparte de brindar conocimientos, cree Ud. que sea una forma de recibir ingresos?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	117	89
No	14	11
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). ¿Un huerto aparte de brindar conocimientos, cree Ud. que sea una forma de recibir ingresos?. Manta.

Ilustración 7. *Pregunta 7, gráfico circular.*



Arteaga, M. (2022). *Pregunta 7, gráfico circular.* Manta.

Análisis: El 89% que representa a 117 personas consideran que un huerto puede ser una forma de recibir ingresos, y únicamente el 11% que representa a 14 personas de la población respondieron que no. Este resultado es positivo para “Mi huerta”, ya que pretende contribuir en el aspecto socioeconómico de la población y motivar a los niños que desarrollen su espíritu emprendedor.

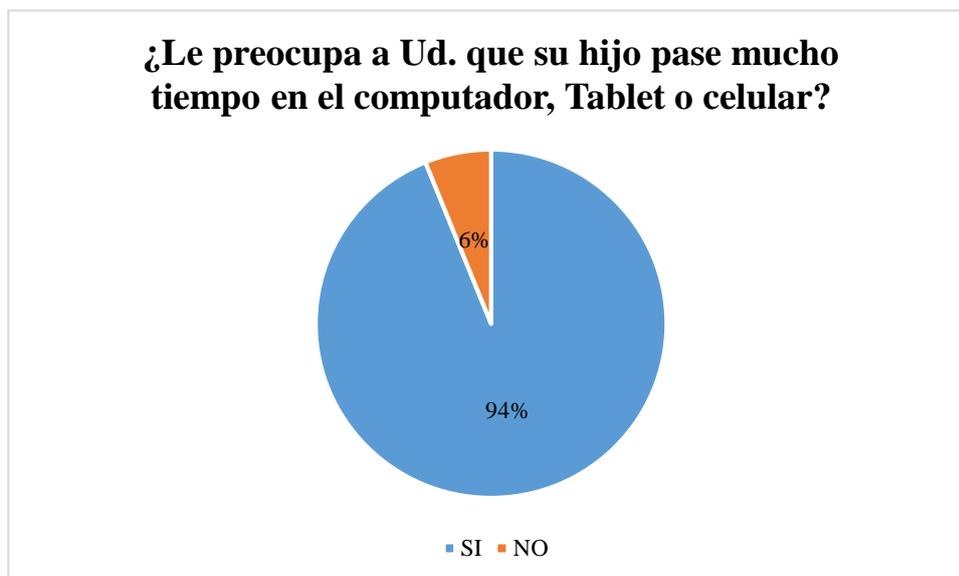
Pregunta 8

Tabla 12. Pregunta 8

¿Le preocupa a Ud. que su hijo pase mucho tiempo en el computador, Tablet o celular?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
SI	123	94
NO	8	6
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). ¿Le preocupa a Ud. que su hijo pase mucho tiempo en el computador, Tablet o celular?. Manta.

Ilustración 8. Pregunta 8, gráfico circular.



Arteaga, M. (2022). Pregunta 8, gráfico circular. Manta.

Análisis: El 94% representa a 123 personas que les preocupa el tiempo que invierte su hijo en la tecnología, el 6% que representa a 8 personas respondieron que no les preocupaba dicha situación. Refiriéndonos a estos resultados “Mi huerta” pretende dar a conocer un producto que puedan utilizar los niños para invertir su tiempo en algo positivo, que pueda beneficiar en el aporte de nuevos conocimientos y obtener alimentos saludables.

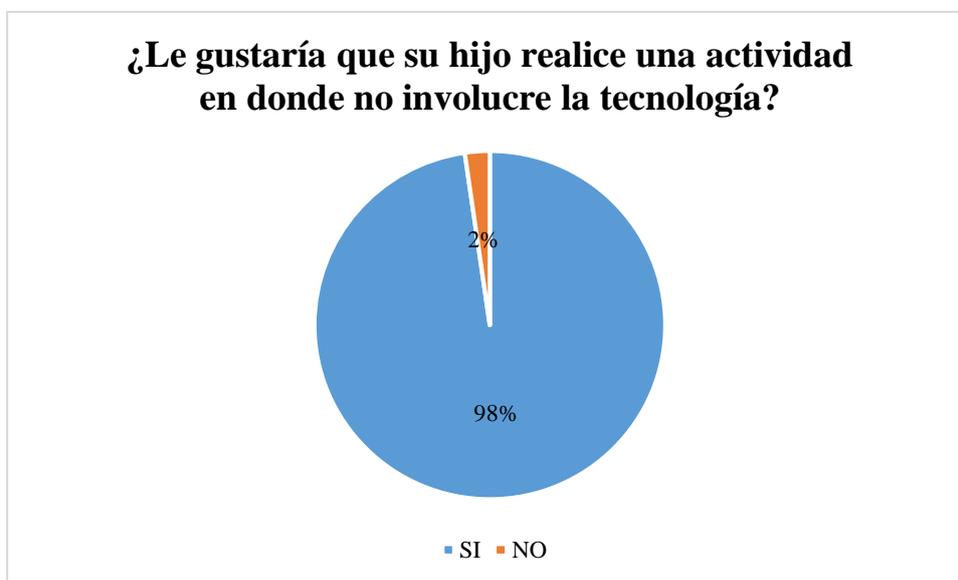
Pregunta 9

Tabla 13. *Pregunta 9*

¿Le gustaría que su hijo realice una actividad en donde no involucre la tecnología?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	128	98
No	3	2
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). ¿Le gustaría que su hijo realice una actividad en donde no involucre la tecnología?. Manta.

Ilustración 9. *Pregunta 9, gráfico circular.*



Arteaga, M. (2022). *Pregunta 9, gráfico circular.* Manta.

Análisis: El 98% de los encuestados respondieron que sí, eso quiere decir que 128 personas les gustaría que sus hijos realicen una actividad en la que no tengan que utilizar la tecnología, el 2% que representa a 3 personas responden que no. Basándonos en esta oportunidad “Mi huerta” le permitirá a cada niño ocupar su tiempo en algo productivo, recreativo y que pueda unir a la familia en las actividades del huerto.

Pregunta 10

Tabla 14. *Pregunta 10*

¿Quisiera tener un huerto para su hijo?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	127	92
No	4	3
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). *¿Quisiera tener un huerto para su hijo?. Manta.*

Ilustración 10. *Pregunta 10, gráfico circular.*



Arteaga, M. (2022). *Pregunta 10, gráfico circular. Manta.*

Análisis: El 97% que representa a 127 personas encuestadas respondieron que, si quisieran tener un huerto para su hijo, el 3% que representa a 4 personas respondieron que no. Referente a estos resultados podemos considerar que nuestro producto podría venderse con facilidad.

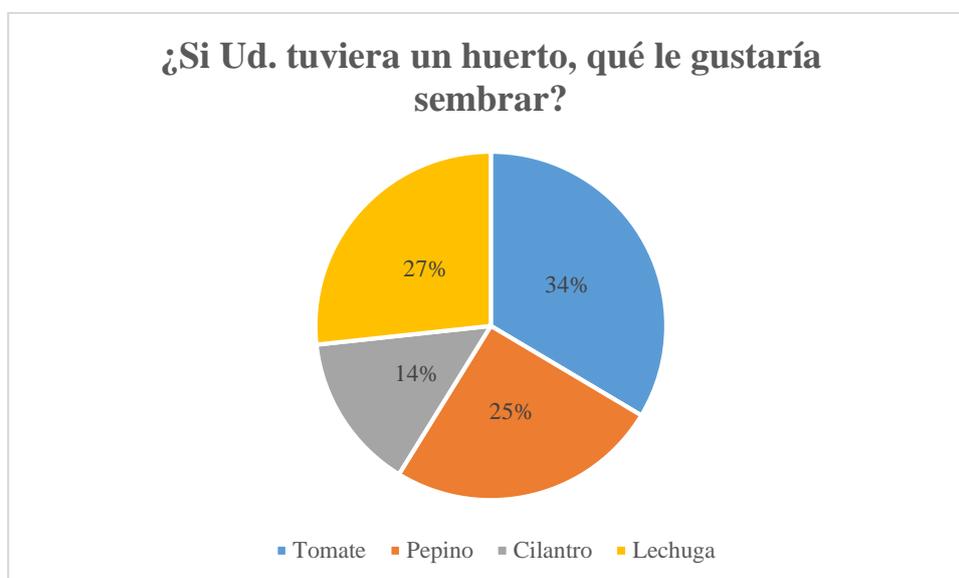
Pregunta 11

Tabla 15. *Pregunta 11*

¿Si Ud. tuviera un huerto, qué le gustaría sembrar?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Tomate	45	34
Pepino	33	25
Cilantro	18	14
Lechuga	35	27
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). ¿Si Ud. tuviera un huerto, qué le gustaría sembrar?. Manta.

Ilustración 14. *Pregunta 11, gráfico circular.*



Arteaga, M. (2022). *Pregunta 11, gráfico circular.* Manta.

Análisis: Podemos observar que el tomate tuvo un 34% de aceptación que representa a 44 personas encuestadas, la lechuga tuvo un 27% que representa a 35 personas, el pepino obtuvo un 25% de aceptación que representa a 33 personas y el cilantro 14% que representa a 19 personas. Esto quiere decir que el mayor porcentaje de encuestados les interesa cultivar tomate en su huerto. Considerando estos resultados “Mi huerta” pretende vender las semillas de hortalizas que más llamen la atención del cliente.

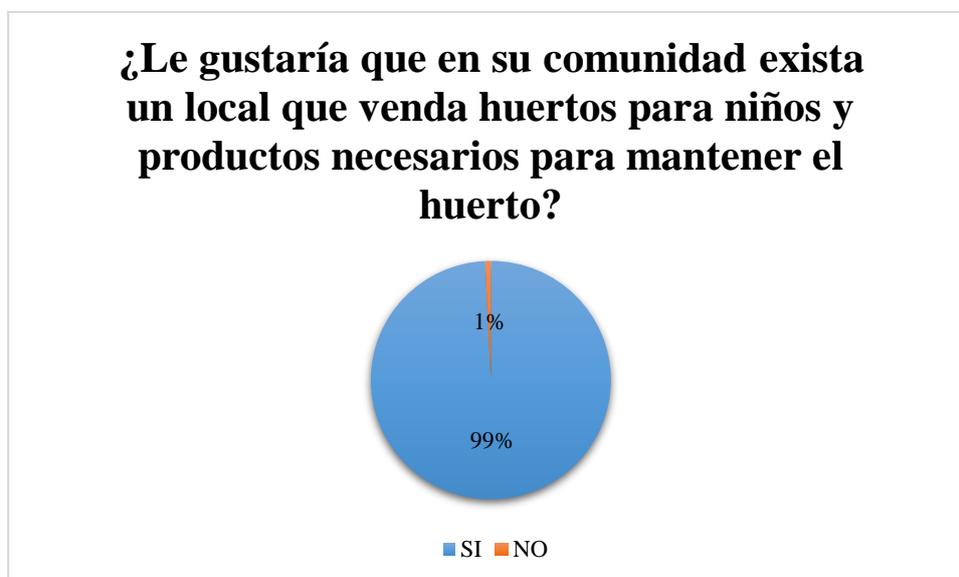
Pregunta 12

Tabla 16. *Pregunta 12*

¿Le gustaría que en su comunidad exista un local que venda huertos para niños y productos necesarios para mantener el huerto?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	127	92
No	4	3
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). ¿Le gustaría que en su comunidad exista un local que venda huertos para niños y productos necesarios para mantener el huerto?. Manta.

Ilustración 15. *Pregunta 12, gráfico circular.*



Arteaga, M. (2022). *Pregunta 10, gráfico circular.* Manta.

Análisis: Las encuestas realizadas dan como resultado que el 99% de los encuestados que representa a 130 personas respondieron que sí les gustaría que exista un local que venda huertos para niños y productos para mantener el huerto, el 1% que representa a 1 persona respondió que no. Con estos resultados podemos concluir que “Mi huerta” tendría una gran aceptación en la comunidad.

Pregunta 13

Tabla 17. *Pregunta 13*

¿Cuánto pagaría Ud. por un kit completo de huerto para su hijo?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
20-30	60	46
30-40	66	50
50-60	5	4
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). ¿Cuánto pagaría Ud. por un kit completo de huerto para su hijo?. Manta.

Ilustración 16. *Pregunta 13, gráfico circular.*



Arteaga, M. (2022). *Pregunta 13, gráfico circular.* Manta.

Análisis: Los resultados indican que el 50% de los encuestados pagarían de 30,00 a 40,00 dólares por un kit de huerto, el 46% indica que pagaría de 20,00 a 30,00 dólares, el 4% considera pagar 50,00 a 60,00. De acuerdo a estos resultados podemos analizar que se vendería el kit de huerto para niños a un precio que no supere los 40,00 dólares.

Pregunta 14

Tabla 18. *Pregunta 14*

¿Cómo le gustaría recibir más información y promociones sobre huertos para niños?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Instagram	50	38
Facebook	25	19
E mail	5	4
WhatsApp	51	39
TOTAL	131	100%

Arteaga, M. (2022). ¿Cómo le gustaría recibir más información y promociones sobre huertos para niños?. Manta.

Ilustración 17. *Pregunta 14, gráfico circular.*



Arteaga, M. (2022). *Pregunta 14, gráfico circular.* Manta.

Análisis: Los resultados obtenidos nos indican que el 39% de las personas encuestadas prefieren WhatsApp para recibir más información y promociones, el 38% prefiere Instagram, el 19% indica que prefiere Facebook y el 4% sugiere Email.

Considerando estos porcentajes podemos decir que a “Mi huerta” le conviene dar información y promociones del negocio por medio de WhatsApp o Instagram ya que son las aplicaciones más utilizadas.

3.4.1 Análisis General.

Como primer punto debemos considerar que nuestro producto no es muy conocido, representando el 68% de la población encuestada, aunque el 75% conoce los beneficios de tener un huerto, los resultados estadísticos nos dicen que un 56% en las escuelas de los hijos no les enseñan la importancia de tener un huerto en casa.

Como segundo punto el 68% de la población encuestada no ha tenido un huerto en casa, el 53% de las personas no saben con exactitud qué sembrar en su huerto, ya que en su mayoría se les han muerto las plantas o no han logrado crecer hasta llegar a su cosecha. El 73% de las personas encuestadas no saben cómo cuidar un huerto y el 89% de los encuestados creen que un huerto puede ser una forma de recibir ingresos.

Como tercer punto importante, por motivos de la pandemia los estudios son dirigidos de manera virtual, se considera que el 98% de los padres de familia les gustaría que sus hijos realicen una actividad en la no involucre la tecnología, sino que siembren hortalizas como tomate, lechuga, pepino y cilantro.

Podemos analizar la acogida de un local físico que venda kit de huertos para niños y productos que sean necesarios para mantener las plantas, que se venda a un precio económico no más de 40,00 dólares ya que para fortuna de “Mi huerta” tuvo una aceptación del 99%.

Por último y lo más importante es la publicidad del producto y las promociones que podemos dar a conocer por medio de WhatsApp, Instagram y Facebook, las personas que fueron encuestadas prefieren más estas opciones (39%, 38% y 19% respectivamente), ya que no todos utilizan su cuenta de correo electrónico para buscar productos.

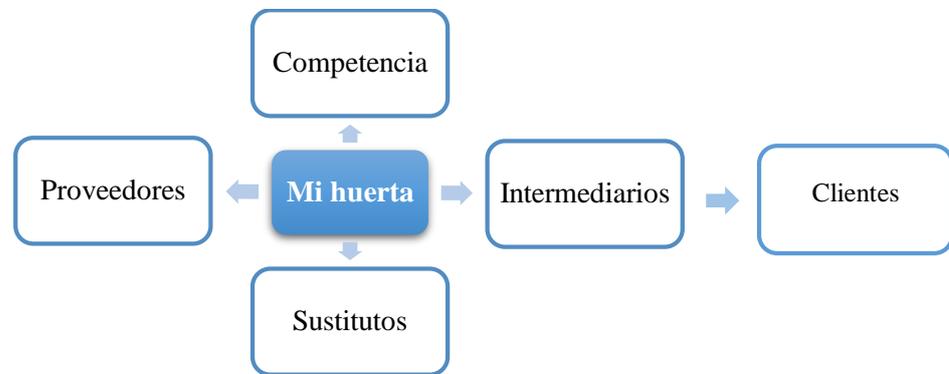
En conclusión, tras analizar los datos se determina que “Mi huerta” es un negocio viable puesto que tiene una buena aceptación en el mercado estudiado.

3.5 Entorno empresarial

3.5.1 Micro entorno

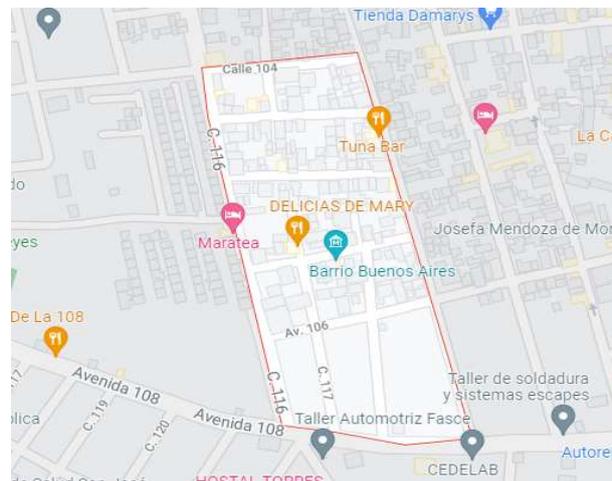
“Mi huerta” analiza su microentorno con el siguiente esquema:

Figura 11. Esquema microentorno “Mi huerta”



Arteaga, M. (2022). Esquema microentorno “Mi huerta”. Manta.

Gráfico 5 Ubicación.



(GoogleMaps,2020) Ubicación.

Recuperado de: <https://www.google.com.ec/maps/place/Paraiso,+Manta+130203/@-0.9544911,-80.7051212,17z/data=!4m5!3m4!1s0x902be6be9a56ee77:0x5f8c605e768e31d4!8m2!3d-0.9547261!4d-80.7030756?hl=es>

3.5.1.1 Competencia directa

“Mi huerta” no encontró competencia directa en los locales comerciales que están alrededor del área en que se pretende instalar la empresa. Asimismo, se realizó una exploración en los sitios web de MercadoLibre.Com y el aplicativo MarketPlace de Facebook, confirmando que no se encuentran emprendimientos similares en la zona.

3.5.1.2 Competencia indirecta

Para el presente emprendimiento, se puede considerar como competencia indirecta a aquellos locales que comercializan plantas ornamentales, hallando uno cerca de la zona donde pretendemos implantar el negocio “Mi Huerta”. A nivel meso, en la ciudad de Manta, existen diferentes invernaderos que venden plantas ya en brote e insumos para mantenerlas, tales como tierra de monte, abono, etc.

También existen locales que comercializan semillas dentro de su stock de productos agrícolas. Incluso puede considerarse una competencia más indirecta aun comisariatos tipo hipermercados, en los que se pueden conseguir todos los elementos de jardinería, incluidas las semillas, para configurar uno mismo su kit de siembra.

3.5.1.3 Sustitutos

En el sector no se encontró sustituto alguno, por lo que sería el primer local que brinde un proyecto vinculado a la producción alimentaria responsable, salvo el caso de que se diversifiquen los invernaderos, que actualmente enfocan su comercialización a las plantas ornamentales más que a las de consumo alimenticio.

3.5.1.4 Proveedores

“Mi huerta” prioriza la calidad en los productos, por eso cuenta con proveedores serios y de confianza. A continuación, se detallan los proveedores con los que “Mi huerta” apoyará su operación:

Tabla 15. Proveedores

Tabla de proveedores		
Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
MEGAKYWI	Productos de calidad. Varios años de experiencia en el mercado.	Herramientas de jardinería, regadera, fumigador.
MACETERITO	Productos ecológicos Excelente acabado. Envíos cerca del establecimiento. Facilidad de pago. Responsables.	Macetas
“Doña Bertha”	Productos locales Precios bajos Material inocuo.	Tierra lista para sembrar y abono
“Don Francisco”	Productos locales Precios bajos Presentación bajo las normas de seguridad. Entrega con anticipación. Facilidad de pago.	Insecticidas/fungicidas orgánicos.

"Alaska"	Productos certificados Precios bajos Presentación bajo las normas de seguridad. Entrega con anticipación. Facilidad de pago.	Semillas de hortalizas
----------	--	------------------------

Arteaga, M. (2022). *Proveedores "Mi huerta" Manta.*

3.5.1.5 Intermediarios

"Mi huerta" comercializará sus productos directamente al cliente, por lo que no necesitará de intermediarios para realizar esta actividad.

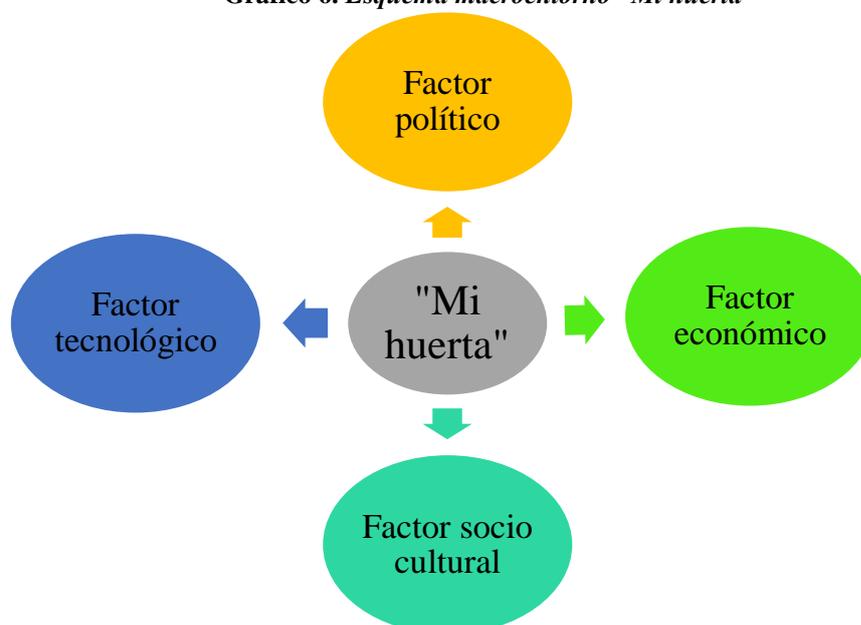
3.5.1.6 Clientes

"Mi huerta" es una empresa dirigida a familias de la comunidad, estructuras nucleares, extensas, ensambladas u otras, con hijos de edades tempranas principalmente, con el fin de obtener alimentos seguros, libres de químico y saludables a través de los huertos que se constituirán en un apoyo educativo para el crecimiento de los niños y de las familias, a través del tiempo compartido y las actividades realizadas en conjunto familiar.

3.5.2 Macro entorno

El macroentorno de "Mi huerta" se explica en el siguiente esquema:

Gráfico 6. Esquema macroentorno "Mi huerta"



Arteaga, M. (2022). Esquema macroentorno "Mi huerta". Manta.

3.5.2.1 Factor Político.

En la Constitución del Ecuador, aprobada en Montecristi del 2008, explica que “El Sumak Kawsay prohíbe el uso de los contaminantes que son altamente tóxicos, agroquímicos, tecnologías y agentes perjudiciales para la salud humana y que atentan contra la soberanía alimentaria y los ecosistemas”. Mi Huerta pretende cumplir a cabalidad con la Constitución y las leyes que correspondan, tales como la Ley de Ambiente, Ley de Régimen Tributario Interno, Código de Comercio, entre otras, así como realizar sus actividades dentro de los límites legales del Ecuador a través de la imposición de obligaciones de los entes de control como SRI, GAD Municipal, Cuerpo de Bomberos, entre los principales.

3.5.2.2 Factor Económico.

El Ecuador está atravesando un impacto económico negativo debido al COVID 19. La emergencia sanitaria mundial por causa de la Covid-19 ha impactado directamente en el desempeño económico de los países de la región y el mundo, afectando la movilidad de las personas y el normal funcionamiento de establecimientos productivos y comerciales. Esto fue determinante para que en 2020 el Producto Interno Bruto (PIB) del Ecuador, en términos constantes, haya totalizado USD 66.308 millones, lo que representa una caída de 7,8%, según los datos de las cuentas nacionales trimestrales (Banco Central del Ecuador, 2021).

Con la pandemia muchas personas perdieron su trabajo, otras limitaron el tiempo en sus labores por la restricción de movilidad, incluso varias personas que viven del día a día se vieron perjudicados sin poder llevar el sustento a sus hogares.

Es por eso que “Mi huerta” pretende contribuir en el desarrollo económico de la comunidad y el acceso a los alimentos, sin necesidad de salir de casa, siendo conscientes del cuidado del medio ambiente.

3.5.2.3 Factor Sociocultural.

La sociedad mantense objetivo de este emprendimiento son las familias de toda clase social, con hijos en la etapa de niñez, cuyas ocupaciones provocan en los padres la necesidad de ofrecer a sus hijos tiempo de calidad en actividades productivas y lúdicas; con lo que “Mi huerta” ofrece la posibilidad de crear un entorno familiar, recreativo, de aprendizaje, que permita revalorizar las actividades que realiza el campesino al

producir alimentos variados para la población y concientizar el cuidado del suelo y la protección de los ecosistemas.

3.5.2.4 Factor Tecnológico.

La tecnología representa el esfuerzo del hombre para hacer la vida más fácil, por lo que crece a pasos agigantados. Los avances tecnológicos mejoran la calidad de vida de las personas, aumentan el tiempo de ocio, ayudan a reducir la pobreza y crean nuevos productos que mejoran nuestro bienestar y por ende es necesario ir a la par de este crecimiento para poder llegar a todos los lugares del mundo a través de plataformas virtuales.

Hoy en día, las redes sociales son utilizadas para trabajo colaborativo, filtrar y seleccionar información, intercambio y debate de ideas, e incluso como herramienta de protesta, con lo que dada su característica de global e inmediata permite la potencial difusión exponencial de cualquier información que se gestione. “Mi huerta” pretende usar redes sociales como Facebook, Instagram, WhatsApp para promocionar sus productos y así lograr una comunicación más cercana con los clientes.

3.6 Producto y servicio

“Mi huerta” es un local dedicado a vender kit de huertos para niños; este incluye herramientas de jardinería, semillas, tierra preparada para sembrar, plaguicidas, fumigador y un manual de guía. Por otro lado, brindará el servicio técnico con un Asesor capacitado para que dé soluciones a los requerimientos del cliente al iniciar su huerto en casa.

3.6.1 Producto Esencial

“Mi huerta” pretende tener un local físico en donde los clientes encuentren lo necesario para empezar a tener un huerto en casa como herramientas e insumos que no se encuentran en locales cercanos y que sean económicos para el alcance de todos. Lo más importante de la empresa es su producto principal, el “kit mi primer huerto” que incluye materiales amigables con el ambiente.

3.6.2 Producto real

- Herramientas de jardinería como: trinche, rastrillo, pala, regadera, fumigador y regadera.

- Productos vegetales que son de uso fungicida e insecticida (plaguicidas) para proteger las plantas de plagas y enfermedades.
- Las semillas de hortalizas, entre las cuales tenemos: tomate, lechuga, pepino, cilantro, etc.
- Abono orgánico y tierra lista para sembrar.
- Manual de guía

3.6.2.1 Características.

Cada una de las herramientas, materiales e insumos que brinda “Mi huerta” son elementos importantes para mantener un huerto viable y sobre todo que no son tóxicos para el ambiente, los animales y el ser humano. Cabe recalcar que los clientes tendrán una guía personalizada que les permita gestionar y mantener su huerto en casa, en las mejores condiciones, y cuyos frutos puedan sean aptos para el consumo humano.

3.6.2.2 Calidad.

- Los materiales que vende “Mi huerta” son productos elaborados por personas capacitadas en el área:
- Las herramientas son elaboradas artesanalmente utilizando elementos reciclados para su fabricación, brindando un acabado de calidad.
- las semillas de hortalizas tienen certificación orgánica, esto es muy importante para una producción ecológica.
- Los plaguicidas, abonos y tierra tienen una certificación de buenas prácticas de manufactura.
- El personal que trabaja en “Mi huerta” se encuentra capacitada y preparada para cumplir con los requerimientos de la empresa y del cliente.

3.6.2.3 Estilo.

“Mi huerta” maneja un estilo campestre pero elegante, tratando de incluir a la naturaleza en la ciudad, para que cada casa aporte positivamente al cambio climático y la alimentación saludable de los niños. En “Mi huerta” encontrarán todo lo necesario para su huerto.

3.6.2.4 Marca.

“Mi huerta” es un nombre llamativo para la zona urbana, combina la vida saludable y el entorno natural de los alimentos. Es una empresa que busca llegar a los niños a través de huertos para influir en una alimentación saludable, dándole la bienvenida a todas las personas amantes de la naturaleza y del cuidado de la salud humana y ambiental.

3.6.3 Producto aumentado

“Mi huerta” no tiene competencia alguna sobre los locales que se encuentran a su alrededor por lo que es la primera empresa que brinda este tipo de producto que se caracteriza por su ideología y estilo innovador para llegar a las familias, motivándoles a que se alimenten de manera saludable.

3.7 Plan de introducción al mercado

3.7.1 Distintivos y Uniformes

El personal conformado por: Asesor Técnico, Vendedor y Cajero/Recepcionista usará vestimenta con el distintivo de la empresa, este uniforme constará de:

- Camisa blanca tipo polo con el sello de la empresa.
- Pantalones jeans color negro.
- Zapatos deportivos.

Gráfico 7. Diseño uniforme del personal. “Mi huerta”



Arteaga, M. (2022). Diseño uniforme del personal “Mi huerta”. Manta.

3.7.2 Materiales de identificación.

Imagotipo

Gráfico 8. Imagotipo “Mi huerta”.



Arteaga, M. (2022). Imagotipo “Mi huerta”. Manta.

Elementos a destacar:

- Nombre: Mi huerta.
- Leyenda o eslogan: Siembra vida saludable.
- Flechas que indican secuencia circular.
- Zanahoria, lechuga de hoja, trigo y tierra.
- Circulo de fondo degradado.

Los colores usados:

- Color azul degradado de fondo para enfocar el producto.
- Color rojo, para llamar la atención a las hortalizas.
- Amarillo, lo usamos para crear un punto fijo en la imagen.
- Fondo principal de color blanco para resaltar las letras de color negro.

El Isotipo muestra que se trata de sembrar plantas para el consumo humano, destaca la idea de una agricultura circular, ya que las flechas indican que lo que sale de la tierra vuelve a ella.

Tarjeta de presentación

“Mi huerta” tiene un único diseño de presentación de su tarjeta:

Figura 19. Anverso tarjeta de presentación



Arteaga, M. (2022). Anverso tarjeta de presentación. Manta.

Hoja membretada.

Parte formal de la empresa es la presentación de documentos, para ello serán diseñados con un membrete que identifique a la compañía:

Gráfico 9. Hoja membretada



Arteaga, M. (2022). Hoja membretada. Manta.

3.8 Canal de distribución y puntos de ventas

3.8.1 Punto de venta

El punto de venta físico de “Mi huerta” será en su establecimiento, ubicado en la ciudad de Manta, en la calle 108 ave 118.

3.8.2 Promoción

Los medios que se utilizarán para promocionar serán plataformas digitales y medios impresos tradicionales, los cuales serán:

- Las plataformas que se usarán serán WhatsApp, Instagram y Facebook.
- Entrega de volantes a transeúntes y en establecimientos cercanos

3.8.3 Contacto

Correspondiendo a la modernidad, el contacto con los clientes se podrá realizar a través de redes sociales, sin dejar a un lado lo tradicional, por lo que se utilizarán:

- Tarjetas de presentación
- WhatsApp
- Instagram
- Facebook

3.8.4 Correspondencia

El envío y recepción de comunicaciones formales se las realizará a través de medios convencionales de mensajería electrónica y a su vez apoyándonos en las herramientas digitales como chats internos y mensajería directa:

- Correo electrónico.
- Messenger
- WhatsApp
- Mensajes Directos de Instagram

3.8.5 Negociación

Para establecer negociaciones respecto a temas del negocio que no se encuentren estandarizados se utilizarán las siguientes modalidades:

- Directa en el establecimiento.
- A través de videoconferencia (Zoom) o WhatsApp.
- Vía telefónica.

3.8.6 *Financiamiento*

Tabla 16. Financiamiento publicidad

Tipo	Cantidad anual	Valor	Total
Tarjeta de presentación	100 unidades	\$ 0,20	\$ 20,00
Volantes	3	\$ 4,00	\$ 12,00
Anuncios en redes sociales	6	\$ 5,00	\$ 30,00
TOTAL ANUAL			\$ 62,00

Arteaga, M. (2022). Financiamiento publicidad. Manta.

3.9 **Riesgo y oportunidades del negocio**

La emergencia sanitaria a nivel global por causa del COVID 19 es el riesgo más importante que actualmente enfrenta el planeta, tiene sus ventajas y desventajas. Todo establecimiento debe cumplir con las medidas necesarias de bioseguridad, sobre todo si se trata de tener contacto directo con las personas.

El temor que sienten los padres a que sus hijos se contagien es alto y los niños no tienen la libertad de salir a distraerse en lugares públicos debido a las aglomeraciones que son causa principal de los contagios por COVID 19, por esto el distanciamiento y el uso de mascarillas es parte fundamental para la prevención.

La oportunidad más grande que tiene “Mi huerta” es la necesidad de alimentarse de manera saludable sin salir de casa, ya que con motivo de la pandemia se han aplicado medidas restrictivas de movilidad, lo que restringe las salidas de los domicilios, que si bien se han establecido exenciones a personas que tengan motivos urgentes para realizar las movilizaciones, las cuales a menos que sean una emergencia probada, genera el trámite para la emisión de salvoconductos, o presentación de documentos que avalen la actividad tornando engorrosa la salida.

Por otro lado, la huerta le permite tener la posibilidad de vender o intercambiar sus excedentes. Tomando en cuenta que el país paulatinamente está retornando a la normalidad, el personal puede atender al cliente directamente en casa cumpliendo con su equipo de bioseguridad para tranquilidad de los padres y del trabajador mismo.

El uso de la tecnología permite hacer negocios con proveedores, trasladar mercadería, tomar pedidos, promocionar productos nuevos a través de las redes sociales, planificar las asistencias de venta y de asesoría técnica, así como realizar pagos mediante banca móvil o transferencias bancarias, esta oportunidad virtual ayuda

a expandir el negocio hacia otras partes del mundo, reconociendo una empresa que forma parte de una solución alimentaria y socioeconómica del país.

3.10 Fijación de Precios

3.10.1 Fijación de precio de producto denominado “Kit Mi Primer Huerto”

“Mi huerta” ha establecido el precio de su producto “kit mi primer huerto”, para ello se toma en cuenta el costo de los productos utilizados en la elaboración del kit, a este valor se le adiciona el porcentaje de diversos factores que intervienen en la producción, por ejemplo:

- Mano de obra
- Gastos de fabricación (servicios básicos)
- Gastos administrativos
- Utilidad
- IVA
- Imprevistos

Tabla 17. “Kit mi primer huerto”, estándar de costos.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		DETALLE DE IMPLEMENTOS REQUERIDOS		
Producto	“Kit mi primer huerto”		Código: 001	
FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	5/02/2022		Responsable: Asesor técnico	
MATERIALES	DETALLE	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
Abono	5 kg	\$2,50	1	\$2,50
Fumigador	500 ml	\$3,00	1	\$3,00
Kit de Herramienta de jardinería	3 herramientas pequeñas	\$3,25	1	\$3,25
Insecticida	500ml	\$2,75	1	\$2,75
Manual de guía	Cuadernillo	\$4,00	1	\$4,00
Masetero rectangular	100x15 cm	\$5,00	1	\$5,00
Regadera	1 L	\$1,50	1	\$1,50
Semilla (tomate, pepino, lechuga)	1g	\$1.25	1	\$1,25
Tierra lista para sembrar	5kg	\$3,50	1	\$3,50
FOTOGRAFÍA			Total bruto	\$26,75
			Gasto de venta 6%	\$1,61
			G. Admin 4%	\$1,07
			30% utilidad	\$8,03
			Subtotal	\$37,46
			12% IVA	\$4,50
			Total	\$41,96

Arteaga, M. (2022). *Detalle de implementos requeridos, “Mi huerta”*. Manta.

3.11 Implementación del negocio

3.11.1 Arriendo del local.

Tabla 18. Arriendo del local.

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$150,00	\$900,00	\$1.800,00

Arteaga, M. (2020). Arriendo del local. Manta.

3.11.2 Equipos de computación.

Tabla 19. Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP Core I5	1	\$575.00	\$575.00
Impresora EPSON Stylus	1	\$35.00	\$35.00
TOTAL			\$610.00

(ver anexo 2)

Arteaga, M. (2022). Equipos de computación. Quito.

3.11.3 Mobiliario de almacenamiento

Tabla 20. Mobiliario de almacenamiento

MOBILIARIO DE ALMACENAMIENTO			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Estanterías	3	\$ 425,00	\$ 1.275,00
Mesa de trabajo	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Gavetas	9	\$ 35,00	\$ 315,00
TOTAL			\$ 1.700,00

(ver anexo 3)

Arteaga, M. (2022). Mobiliario de almacenamiento. Quito.

3.11.4 Muebles y enseres.

Tabla 21. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Mesa de trabajo	1	\$200,00	\$200,00
3 archivadores	3	\$120,00	\$360,00
Escritorios	2	\$130,00	\$260,00
Muebles para clientes	5	\$35,00	\$175,00
Sillas para escritorio	2	\$75,00	\$150,00
TOTAL			\$1.145,00

(ver anexo 4)

Arteaga, M. (2022). Muebles y enseres. Quito.

3.11.5 Equipos industriales de seguridad.

Tabla 22. Equipos industriales de seguridad

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$18,00	\$18,00
Rótulos de señalética (punto de encuentro, flechas)	4	\$4,00	\$16,00
TOTAL			\$34,00

(ver anexo 5) Arteaga, M. (2020). Equipos industriales de seguridad. Quito.

3.11.6 Suministros de oficina.

Tabla 23. Suministros de oficina.

SUMINISTROS DE OFICINA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel bond, 1 resma	1	\$3.40	\$3,40
Grapadora	1	\$4.50	\$4,50
Grapas (caja)	1	\$1.15	\$1,15
Caja 3 resaltadores	1	\$1.80	\$1,80
Esferos BIC (rojo, azul, negro)	3	\$0.40	\$1,20
Perforadora	1	\$3.00	\$3,00
Libreta	2	\$0.57	\$1,14
Carpeta de cartón	20	\$0.22	\$4,40
Tijera	1	\$0.45	\$0,45
TOTAL			\$21,04
TOTAL ANUAL			\$252,48

Arteaga, M. (2022). Suministros de oficina.

3.11.7 Servicios básicos.

Tabla 24. Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS	
DESCRIPCIÓN	Pago Mensual
Luz	\$16,00
Teléfono	\$25,00
Internet	\$5,00
TOTAL	\$46,00
TOTAL ANUAL	\$552,00

Arteaga, M. (2022). Servicios básicos. Manta.

3.11.8 Materiales de limpieza.

Tabla 25. Materiales de limpieza

MATERIALES DE LIMPIEZA			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escoba de cerda pequeña	1	\$3,50	\$3,50
Desinfectante amonio 1gal	1	\$12,00	\$12,00
Fundas basura industriales	1	\$1,75	\$1,75
Jabón líquido manos 1 Gal	1	\$5.99	\$5.99
Papel higiénico jumbo	4	\$1.00	\$4.00
TOTAL			\$27,24
TOTAL ANUAL			\$326,88

Arteaga, M. (2022). Materiales de limpieza. Manta.

3.12 Estudio arquitectónico

El diseño del local de “Mi huerta” se caracteriza por tener los espacios delimitados para cada área: recepción/caja, gerencia/ventas, área de trabajo y un baño. El área de recepción permite el aforo de no más de 10 personas, la gerencia/ventas tiene un espacio cómodo para dos personas más el gerente, el área de trabajo es más amplia que el resto de las áreas, para que los trabajadores se muevan con tranquilidad, un solo baño.

3.12.1 Estructura interna del establecimiento



Arteaga, M. (2022). Estructura del establecimiento. Manta.

4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

La empresa necesita formalizar su negocio, por lo que se realizan los trámites y permisos que le permiten su funcionamiento.

4.1 Servicio de Rentas Internas / SRI

4.1.1 RUC (Registro Único de Contribuyente)

Los siguientes documentos son los necesarios para legalizar la empresa en el SRI:

- Presentar la cédula de identidad
- Presentar el certificado de votación
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente
- Presentar la escritura pública de constitución
- Nombramiento del representante legal
- Solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC) sociedades, sector privado y público (SRI,2022).

4.2 Cuerpo de bomberos de Manta

El Cuerpo de Bomberos del cantón emite un permiso de funcionamiento posterior a la inspección del cumplimiento de varias condiciones obligatorias para las instalaciones donde se realice la actividad. El trámite consiste en lo siguiente:

- Presentar el pago de los predios urbanos y cancelar la tasa bomberil
- Solicitar la inspección de las instalaciones
- Una vez aprobada la inspección se procede a cancelar el permiso de funcionamiento y retiro del mismo.

4.3 Patente Municipal

La patente municipal se la realiza por la plataforma virtual en el portal ciudadano del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Manta, en donde se aplican los siguientes requisitos:

- Formulario de solicitud para registro de patente.

- Cédula de identidad.
- Certificado de votación.
- Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Estar al día en los predios.
- Certificado de funcionamiento de bomberos del año actual.
- En caso de tener RUC traer declaración de impuesto a la renta del ejercicio económico anterior para personas obligadas a llevar contabilidad.
- Copia de certificado de uso de suelo (en caso de ser primera vez que solicita patente y cuyo costo es gratuito) (Municipio de Manta, 2022).

4.4 IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)

Para obtener el Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo realiza sin costo alguno en el IESS **Fuente especificada no válida..** Para ello se sigue los siguientes pasos:

- Ingresar a www.iess.gob.ec.
- Opción empleador-registro nuevo empleador.
- Agregar número de RUC o cédula de ciudadanía y seleccionar si es privado, público o doméstico.
- Ingresar los datos obligatorios.
- Al concluir con el registro patronal, se imprime la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Dirigirse a las agencias del IESS, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal, trámite que es gratuito.

5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

5.1 Objetivo de área

“Mi huerta” pretende disminuir el impacto ambiental que pueda producir la empresa, esto incluye los programas de capacitación, soluciones ecológicas referente a las aplicaciones de plaguicidas, la utilización de materiales que sean amigables con el ambiente y que sean sustentables.

“Mi huerta” tiene la ideología de respetar y cuidar los recursos naturales, por tal motivo sus acciones y los productos que vende, concientizando una alimentación saludable, libre de residuos agro tóxicos y responsables con el ambiente.

“Mi huerta” desea comprometerse en cumplir de forma exigente aquellas disposiciones legales en el área ambiental referente a esta actividad, así como de los requisitos que la empresa planifique. Se verificará el cumplimiento de la protección ambiental con el objetivo de comprobar el buen funcionamiento del mismo.

5.2 Impacto ambiental

5.2.1 Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar “Mi huerta”

Los problemas de tipo medioambiental que la empresa puede identificar:

- Residuos.
- Aguas.
- Ruidos.
- Atmósfera.

5.2.1.1 Residuos

“Mi huerta” evitará el uso de plásticos que demoran en descomponerse durante muchos años, por ello utilizará materiales como maceteros, palas, rastillo, que provienen del uso del reciclaje y que serán reutilizados para otros huertos.

5.2.1.2 Atmósfera

Respecto a la contaminación a la atmósfera “Mi huerta” considera la importancia del transporte de sus productos al llegar al local, procurando hacer pedidos con planificación sería una mínima afectación para el ambiente.

5.2.1.3 Ruidos

“Mi huerta” analiza que no puede generar ruidos que sean considerados como una contaminación ambiental, ya que no utiliza maquinarias ni aparatos que generen ruido excesivo.

5.2.1.4 Agua

“Mi huerta” desea influir en el cuidado del agua ya que este es un recurso muy fácil de contaminar. Lo que motiva a la empresa a seguir creyendo en el proyecto de generar alimentos saludables respetando los recursos que brinda la naturaleza.

Tabla 26. Evaluación ambiental

Magnitud: 10= Grande; 5= Mediano; 1= Pequeña	ACTIVIDADES		CONSTRUCCIÓN		ENTRADA		PROCESAMIENTO			SALIDA			SUMATORIAS						
			Construcción del establecimiento	TOTAL ACCIÓN 1	Recepción y almacenamiento de insumos	TOTAL ACCIÓN 2	Elaboración de los kits	Almacenamiento de los kits	Entrega / Venta de los kits	TOTAL ACCIÓN 3	Uso de los kits	Disposición de residuos sólidos	Reciclaje de los kits	TOTAL ACCIÓN 4	TOTAL ACCIONES	TOTAL	Σ NEGATIVOS	Σ POSITIVOS	
A. Características físicas y químicas	1. Tierra	Suelos	-2	-10							5		3	50	40	3	1	2	
			5								7		5		40	3	0	3	
	2. Agua	Superficie			-3	-15	-3						-15	-3	-3	-30	-60	4	4
B. Condiciones biológicas	1. Flora	Árboles	2	10							7		5	50	50	2	0	2	
			5								10		7	105	115	3	0	3	
	2. Fauna	Productos Agrícolas								5		3	50	50	2	0	2		
C. Factores culturales	1. Uso de la tierra	Área comercial	-2	-10							5		3	50	40	3	1	2	
			5								7		5		40	3	0	3	
		Agricultura	-2	-10							5		3	50	40	3	1	2	
			5								7		5		40	3	0	3	
	2. Aspectos culturales	Patrones de culturas (estilo de									3	1	1	21	21	3	0	3	
											5	3	3			3	0	3	
		Empleo			5	35	5		3					50		85	3	0	3
					7		7		5								3	0	3
		Salud y seguridad	3	15	3	15					3		1	18	48	4	0	4	
			5		5						5		3			4	0	4	
3. Facilidades y actividades humanas	Red de transporte			-5	-35			-3							-50	2	2	0	
				7				5								2	0	2	
	Manejo de residuos	-2	-12	-1	-3	-1				-3	-1	-1	5	25	7	6	5	1	
		6		3		3					5	5	7			6	0	6	

Arteaga. (2022) Evaluación ambiental. Manta

5.2.2 Medidas para contrarrestar los impactos generados por “Mi huerta”

- Se debe reducir la carga tóxica de los productos químicos empleados, excluyendo productos con componentes nocivos, la limitación de su uso o la selección de productos de menos toxicidad.

- Utilizar los productos más respetuosos con el medio ambiente y la salud laboral.
- Realizar formación continua al personal para garantizar una correcta manipulación, dosificación y uso de los productos, así como de los procedimientos de limpieza.
- Reducir la generación de residuos durante la producción y hacer una correcta gestión de estos, utilizando las respectivas clasificaciones de los mismos.
- Evitar el desperdicio innecesario el agua.
- Reducir, reciclar y reutilizar.

5.3 Impacto social

5.3.1 Igualdad de género

“Mi huerta” procura que la participación de las actividades, derechos, oportunidades y responsabilidades sean involucradas por hombres y mujeres, sobre todo que estén capacitados para cada uno de los cargos.

5.3.2 Generar empleo

“Mi huerta” pretende generar fuentes de empleos a partir de la implementación de huertos en casa, en donde las personas puedan vender los excedentes de su producción en el sector donde viven, incluso crear intercambios con sus vecinos.

La inclusión del núcleo familiar es la parte más importante de “Mi huerta”, ya que se incentiva a convivir de las actividades del huerto en unión familiar, incluyendo niños, jóvenes y adultos. La empresa anima a las familias del sector a producir sus alimentos de manera creativa y responsable pensando en la futura generación.

“Mi huerta” proyectará ayuda social en escuelas, colegios, centros de atención a personas con discapacidad y personas de tercera edad, en donde puedan tener un espacio en el cual ellos apliquen sus conocimientos ancestrales respecto a la siembra de hortalizas.

Con relación al desempeño de la empresa, se incentivará al personal de “Mi huerta” con ascensos cada 2 años, reconocimiento al mejor empleado del mes, festejar cumpleaños en horario fuera de trabajo. En festividades como navidad se considerará entregar canastas de productos básicos a los trabajadores de la empresa.

5.3.3 Atracción de empleados

“Mi huerta” propone tener un ambiente laboral en donde el respeto, la responsabilidad, la solidaridad y el compañerismo estén presentes en todo momento. La empresa respetará los derechos y obligaciones que tiene para que los empleados de “Mi huerta” se sientan motivados y seguros en donde trabajan, permitiendo que exploten su potencial al máximo en sus labores.

6. Proceso financiero

6.1 Introducción

En el presente capítulo se detalla el análisis financiero de la empresa, para lo cual fueron utilizadas herramientas para determinar la factibilidad económica financiera de la microempresa “Mi huerta”.

6.2 Inversiones

Los activos fijos comprenden los bienes muebles e inmuebles con los que cuenta una empresa o negocio, sean estos tangibles o intangible. Generalmente son elementos generadores de ingresos, sin embargo, por sí mismos no pueden convertirse en liquidez inmediata y la mayoría de ellos considera una merma denominada depreciación, exceptuando rubros como por ejemplo los terrenos que no pierden valor. El proyecto Mi Huera suma un total de activos fijos por el valor de: \$3.489,00. (Ver tabla 27).

Tabla 27. Activos Fijos.

Muebles y enseres	\$ 1.145,00
Mobiliario de almacenamiento	\$1.700,00
Equipos de Computación	\$ 610,00
Equipos Ind./ seguridad	\$ 34,00
Total	\$ 3.489,00

Arteaga, M (2022). Activos fijos

6.3 Activos diferidos

Se conoce como activos diferidos aquellos gastos o inversión llevados a cabo para la creación de la empresa. En el caso de Mi Huerta, los activos fijos consideran la inscripción de la compañía que se la instaura como Sociedad por Acciones Simplificada, lo que representa que la inscripción es gratuita, no obstante, en la tabla 28 se presentan los demás gastos de constitución, los cuales resultan en un total de activos diferidos de \$779.

Tabla 28. Activos diferidos

Inscripción Compañía (SAS)	\$ 0
Gastos legales	\$ 500
Tasa bomberil	\$ 54
Permisos funcionamiento	\$ 60
Licencia de funcionamiento	\$ 150
Patentes municipales	\$ 15
Total	\$ 779

Arteaga, M (2022). Activos diferidos

6.4 Capital de trabajo

El término capital de trabajo ha sido denominado por diversos autores como: fondo de maniobra, capital circulante, capital de trabajo neto, recurso o fondo neto de rotación y tesorería neta; el mismo se originó como tal en una época en que la mayor parte de las industrias estaban estrechamente ligadas con la agricultura; los procesadores compraban las cosechas en otoño, las procesaban, vendían el producto terminado y finalizaban antes de la siguiente cosecha con inventarios relativamente bajos.

Según (Guerrero, Jiménez, Varona, & López, 2010) el término capital de trabajo se define como la diferencia entre activos y pasivos circulantes, la que se refiere al destino del mismo.

En lo que concierne al establecimiento, mensualmente tenemos un costo de materia prima \$891,67; arriendo \$150,00, servicios básicos (agua, luz, teléfono, internet) el valor de \$46,00; de sueldos y salarios de \$2.232,30; suministros de oficina y limpieza \$21,04 y \$27,24 respectivamente, y los gastos de publicidad de \$5,17. Dando un total de gasto mensual de \$3.373,41. Este valor fue multiplicado por 12 meses que se estipula el capital de trabajo dando como un total de \$40.480,96 (*Ver tabla 29*).

Tabla 29. Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Costo de materia prima	891,67
Arriendo	150,00
Servicios básicos	46,00
Sueldos y salarios	2.232,30
Suministros de oficina	21,04
Materiales de limpieza	27,24
Gastos publicidad mensual	5,17
Total gasto mensual	3.373,41
Nro. Meses	12
Total	40.480,96

Arteaga, M (2022). Capital de trabajo

La inversión total son todos los gastos que se efectúan, teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo para 12 meses de la empresa es de \$44.748,96. (*Ver tabla 30*).

Tabla 30. Detalles de inversión

TOTAL DE INVERSIÓN	
Total Activos Fijos	3.489,00
Total Activos Diferidos	779,00
Total Capital de Trabajo	40.480,96
Total	44.748,96

Arteaga, M (2022). Capital de trabajo

6.5 Sueldos

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales, incluido el aporte al IESS, con valores mensuales y anuales (*Ver tabla 31*).

Tabla 31. Sueldos.

CARGOS	Nro.	Sueldo Total	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Aporte IESS Patronal (11,15%)	Aporte IESS Personal (9,45%)	Costo Mensual USD	Costo Anual USD
Administrador	1	550,00	45,83	35,42	61,33	51,98	640,60	7.687,20
Asesor técnico	1	500,00	41,67	35,42	55,75	47,25	585,58	7.027,00
Vendedor	1	425,00	35,42	35,42	47,39	40,16	503,06	6.036,70
Cajero - Recepcionista	1	425,00	35,42	35,42	47,39	40,16	503,06	6.036,70
TOTAL	4	1.900,00	158,33	141,67	211,85	179,55	2.232,30	26.787,60

Arteaga, M (2022). Sueldos

El total de sueldos incluido todos los beneficios legales es de \$26.787,60 anual.

6.6 Depreciación activos fijos

La depreciación es la disminución del valor del activo fijo que se produce por su uso y desgaste, lo cual disminuye su valor económico. La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo con la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes anuales: (Castro, 2011)

- Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5%.
- Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- Equipos de cómputo y software 33% anual

En esta tabla 32, se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: equipos industriales 10%, equipos de computación con un 33.33 %, muebles y enseres con el 10 %, y equipo de seguridad industrial 20%, dando así un total de \$492,60 anual y \$41.05 mensual.

Tabla 32. Depreciación de activos fijos

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS				
ACTIVO FIJO	VALOR DEL ACTIVO	% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL
Muebles y enseres	1.145,00	10%	114,50	9,54
Mobiliario de almacenamiento	1.700,00	10%	170,00	14,17
Equipos de computación	610,00	33%	201,30	16,78
Equipos de seguridad industrial	34,00	20%	6,80	0,57
Total	3.489,00		492,60	41,05

Arteaga, M (2022). Depreciación de activos fijos

6.7 Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a \$195,47, ya que el monto por constitución equivale a \$977,36 (Ver tabla 33.)

Tabla 33. Porcentaje Amortización

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS				
ACTIVO DIFERIDO	VALOR DEL ACTIVO	% DEPRECIACIÓN	AMORTIZACIÓN ANUAL	AMORTIZACIÓN MENSUAL
Gastos de Constitución y puesta en marcha	779,00	20%	155,80	12,98

Arteaga, M (2022). Porcentaje de amortización

6.8 Estructura capital

Una organización puede financiarse con recursos propios (capital) o con recursos pedidos en préstamo (pasivos). La proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce como estructura de capital, esta es la mezcla específica de deuda a largo plazo y de capital que la empresa utiliza para financiar sus operaciones. (Esparza, s.f.).

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$32.748,96 que equivale a una estructura del 73%; costo 13% con una tasa de descuento de 9,51%; por consiguiente el Capital Financiero es de \$12.000 con una estructura del 27%, el costo es del 14% que otorga el 3,75% de tasa de descuento; con un total de inversión de \$44.748,96 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento)

que es la suma de las tasas de descuento con un total de 13,27% valor indicador de la factibilidad de la empresa (Ver tabla 34)

Tabla 34. Estructura de capital.

ESTRUCTURA DE CAPITAL					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	32.748,96	73%	13%	9,51%	
Capital Financiero	12.000,00	27%	14%	3,75%	
Total	44.748,96	100%		13,27%	TMAR

Arteaga, M (2022). Estructura de capital

6.9 Tabla de amortización

A continuación, se presenta la tabla de amortización, que incluye el valor de \$12.000,00 que se pedirá al Banco Pichincha como crédito para el financiamiento, calculando el pago en 5 años, con una tasa de interés del 14%. (Ver tabla 35).

Tabla 35. Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
MONTO	\$ 12.000,00			
TASA	14%			
PLAZO	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERES	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	\$ 12.000
1	\$ 3.495,40	1.680,00	1.815,40	10.184,60
2	\$ 3.495,40	1.425,84	2.069,56	8.115,04
3	\$ 3.495,40	1.136,11	2.359,30	5.755,74
4	\$ 3.495,40	805,80	2.689,60	3.066,14
5	\$ 3.495,40	429,26	3.066,14	0,00

Arteaga, M (2022). Tabla de amortización

La tabla indica el manejo de pago de la suma de \$12.000, cuyo dividendo anual es de \$3.495,40, llegando al año 5 con el pago de interés de \$429,26 y a su vez el pago capital de \$3.066,14, para que al final del periodo establecido nos dé un saldo de cero dólares.

6.10 Punto de equilibrio

En la siguiente tabla 36, se aprecian los costos fijos que va a tener la empresa y son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos (Peñaloza, 2008). El valor se calculó con los valores de arriendo, sueldos y servicios básicos divididos para los 12 meses, el valor total mensual es de \$2.428,30 (Ver tabla 36)

Tabla 36. Costos fijos

COSTOS FIJOS	
Arriendo	150,00
Sueldos	2.232,30
Servicios Básicos	46,00
Total	2.428,30

Arteaga, M (2022). Tabla de amortización

El margen de contribución es el resultado de restar los costes variables al precio de venta, es decir son los beneficios de una compañía sin considerar los costos fijos. Para el emprendimiento se tomó en cuenta los valores de los Kits Mi Huerta, que sería el producto principal. Entonces el valor del kit es de \$37,46, y tendría un costo de \$26,75 por lo que el margen de contribución será de \$10,71 (Ver tabla 37).

Tabla 37. Margen de contribución

Precio Kit	37,46	
Costo consulta	26,75	
Ganancia	10,71	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Arteaga, M (2022). Margen de contribución

El punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costes totales, es decir es la cantidad de producto o servicio que se debe vender para recuperar el dinero que se invirtió al iniciar el negocio, sin recibir ganancias. Una vez que la empresa alcanza el equilibrio entre los costos totales y los ingresos totales, tendrá posibilidades de ser rentable y empezará a producir ganancias (Moreno, 2021).

En la siguiente fórmula se determinó que se deberá vender 227 kits mensuales, es decir en promedio 8 kits diarios para que el negocio tenga su punto de equilibrio y

no se gane ni se pierda (Tabla 38) y en la tabla 39 se puede observar que las ventas proyectadas para que exista una ganancia sera de 400 ventas.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Margen de contribución}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$ 2.428,30}{\$ 10,71} = 227$$

Tabla 38. Punto de equilibrio

	NÚMERO	VALOR	TOTAL
VENTA	227	37,46	8.493,38
COSTO	227	26,75	6.065,08
GASTO			2.428,30
PUNTO DE EQUILIBRIO			0

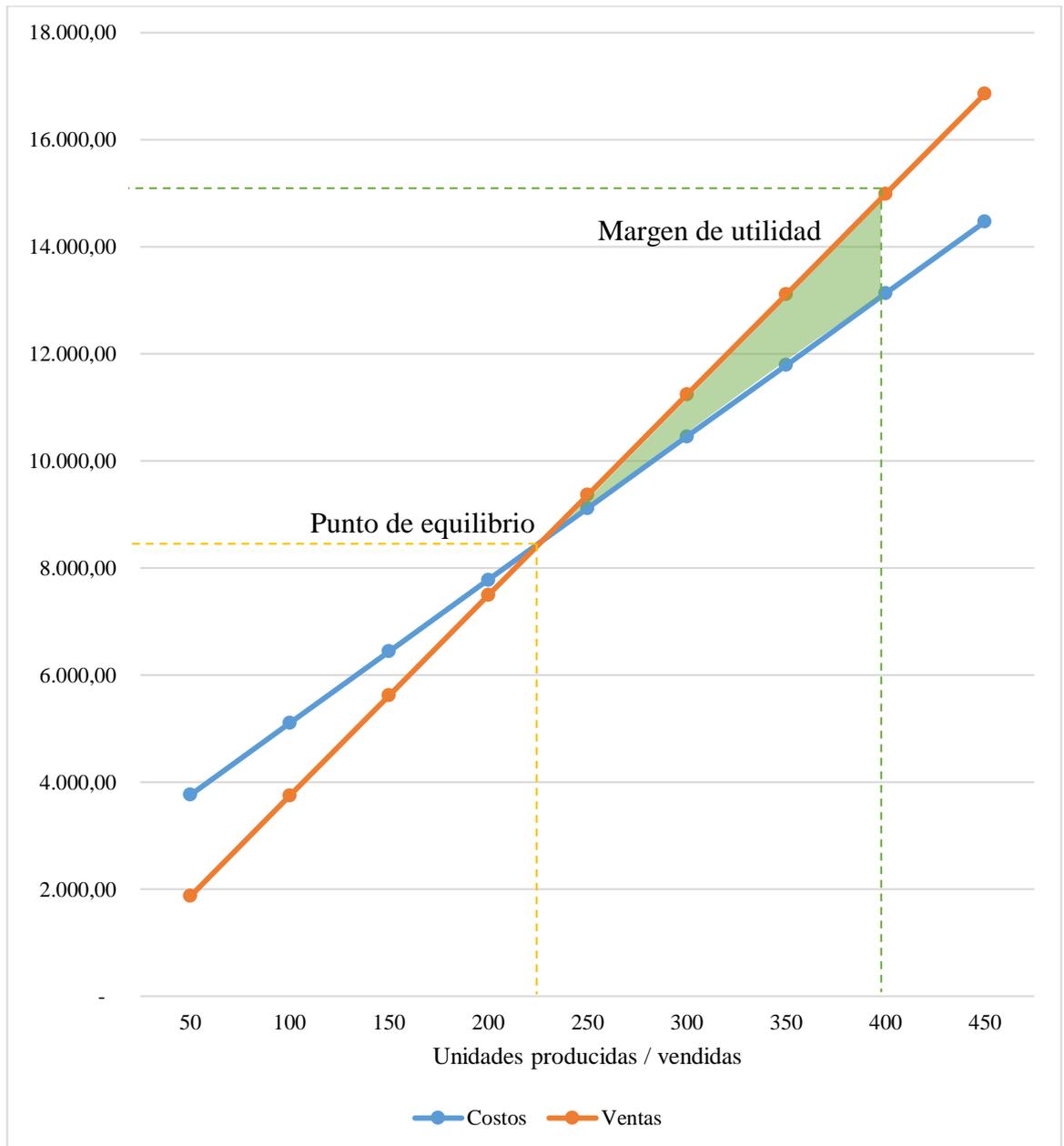
Arteaga, M (2022). Punto de equilibrio

Tabla 39. Ventas /costos

VENTAS PROYECTADAS			
NÚMERO	VALOR	TOTAL	
400	37,46	14.984,00	VENTAS
400	26,75	10.700,00	COSTO
		2.428,30	GASTOS
		1.855,70	UTILIDAD

Arteaga, M (2022). Ventas / Costos

Gráfico 10. Punto de equilibrio



Arteaga, M (2022). Punto de equilibrio

6.11 Costo de ventas

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos las ventas proyectadas para conocer los valores del primer año. La tabla N40 es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 3% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$7.976,47 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$10.520,56.

Tabla 40. Costo de ventas.

COSTO DE VENTAS						
	0	1	2	3	4	5
VENTAS		179.808,00	185.202,24	190.758,31	196.481,06	202.375,49
COSTO DE VENTAS		128.400,00	132.252,00	136.219,56	140.306,15	144.515,33
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		51.408,00	52.950,24	54.538,75	56.174,91	57.860,16
GASTOS ADMINISTRATIVOS		26.787,60	27.591,23	28.418,96	29.271,53	30.149,68
SERVICIOS BASICOS		552,00	568,56	585,62	603,19	621,28
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEZA		579,36	596,74	614,64	633,08	652,07
ALQUILER		1.800,00	1.854,00	1.909,62	1.966,91	2.025,92
PUBLICIDAD		62,00	63,86	65,78	67,75	69,78
DEPRECIACIONES		492,60	492,60	492,60	492,60	492,60
AMORTIZACIONES		155,80	155,80	155,80	155,80	155,80
UTILIDAD OPERATIVA		20.978,64	21.627,45	22.295,73	22.984,05	23.693,02
GASTOS FINANCIEROS		1.680,00	1.425,84	1.136,11	805,80	429,26
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		19.298,64	20.201,61	21.159,62	22.178,25	23.263,76
BASE IMPOSITIVA		11.322,17	11.661,84	12.011,69	12.372,04	12.743,20
UTILIDAD NETA		7.976,47	8.539,77	9.147,93	9.806,21	10.520,56

Arteaga, M (2022). Costo de ventas

6.12 Flujo de caja.

El flujo de caja se refiere a la información sobre los recursos que genera una empresa, tanto los flujos de entrada como de salida, en un periodo de tiempo específico, brinda la información sobre los ingresos y gastos, permitiendo determinar la solvencia y liquidez que posee la empresa (Esparza, s.f.) Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$6.809.47, mientras que para el 5 año esta aumentará a \$46.204,42 ya que en este año se recupera el capital de trabajo (*Ver tabla 41*).

Tabla 41. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	0	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA		20.978,64	21.627,45	22.295,73	22.984,05	23.693,02
DEPRECIACION		492,60	492,60	492,60	492,60	492,60
AMORTIZACION		155,80	155,80	155,80	155,80	155,80
- BASE IMPOSITIVA		11.322,17	11.661,84	12.011,69	12.372,04	12.743,20
- GASTOS FINANCIEROS		1.680,00	1.425,84	1.136,11	805,80	429,26
- PAGO CAPITAL		1.815,40	2.069,56	2.359,30	2.689,60	3.066,14
+ VALOR DE SALVAMENTO						-
+ CAPITAL DE TRABAJO						40.480,96
- REPOSICION DE ACTIVOS				-		
= FLUJO NETO DE CAJA	(44.748,96)	6.809,47	7.118,61	7.437,03	7.765,01	48.583,78

Arteaga, M (2022). Flujo de caja

6.13 Cálculo del TIR y el VAN

Para finalizar el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

6.13.1 VAN (Valor Actual Neto)

El VAN es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un VAN traer el valor presente todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el VAN es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$7.620,44; por lo tanto, el negocio es factible.

6.13.2 TIR (Tasa Interna de Retorno)

La Tasa Interna de Retorno (TIR), es el porcentaje de beneficio o pérdida que conllevará cualquier inversión y está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. (Software DELSOL, s.f.)

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 15,03% que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 9,56% con el TMAR (Ver tabla 42)

Tabla 42. VAN/ TIR

CALCULO DEL TIR Y EL VAN	
VAN	7.620,44
TIR	15,03%
TMAR	13,27%

Arteaga, M (2022). VAN/TIR/TMAR

6.13.3 Periodo de retorno de la inversión

El periodo de retorno de la inversión se ha calculado relacionando la utilidad del flujo de los 4 primeros años, los cuales suman \$29.125,12, respecto a la inversión total del emprendimiento que es de \$44.748,96, significando un 65,1% de retorno al

cumplir en 4to año. Aplicando una estimación proporcional, se deduce que el 100% de la inversión se recuperará en 6,15 años, lo cual representa 6 años, 1 mes y 23 días aproximadamente.

Tabla 43. PRI

INVERSIÓN	44.748,96		
1er Año		6.804,47	15,2%
2do Año		7.118,61	15,9%
3er Año		7.437,03	16,6%
4to Año		7.765,01	17,4%
RECUPERACIÓN EN 4 AÑOS DE OPERACIÓN		29.125,12	65,1%

Arteaga, M (2022). PRI

CAPÍTULO 7

7.1 Conclusiones

- El presente estudio expone una práctica académica fundamental para la formación de profesionales respecto a su capacidad de monetización y puesta en marcha de proyectos de emprendimiento, reduciendo el riesgo de fracaso.
- El proyecto “Mi Huerta” se constituye como idea cargada de valores e intenciones sociales, a través de la venta de kits con todo lo necesario para elaborar un huerto en casa y a su vez mantenerlo. La estructura prevista comprende un nivel gerencial representado por un administrador y un nivel operativo conformado por un asesor técnico, un vendedor y una recepcionista/cajera sobre quienes se han distribuido los procesos necesarios para la operación del emprendimiento.
- En el plano del estudio de mercado, se determinó la factibilidad respecto a la aceptación de los potenciales clientes sobre nuestro Kit “Mi Huerta”, para el cual se fijó un precio de \$37,46. En este apartado se definió la ubicación del proyecto, que será implantado en el sector denominado “El Paraíso” de la parroquia Los Esteros del cantón Manta; y demás aspectos que conforman el plan de mercadeo del emprendimiento, a través de un análisis interno y externo de los factores determinantes.
- La factibilidad a nivel de derecho empresarial está garantizada a través de la constitución de la sociedad como Sociedad por Acciones Simplificada y el Registro en el Servicio de Rentas Internas, donde ambos trámites son gratuitos. Se determinaron otros entes de control como el Gobierno Autónomo Descentralizado, el cual es encargado de emitir permisos de funcionamiento, licencias y patentes, y que se encuentran detalladas en el apartado correspondiente a los Activos diferidos por gastos de constitución.
- No se identificó un impacto ambiental negativo grave, por cuanto la producción tiene un formato de agrupación de elementos más que de transformación de estos. Por el contrario, el impacto positivo indirecto,

a través de la implantación de los kits vendidos, si es importante por cuanto se promueve el cultivo de plantas, en beneficio del ambiente y la sociedad.

- El estudio financiero se desarrolló dentro de los esquemas de proyección de 5 años generalmente utilizados para emprendimientos de esta naturaleza. La inversión se encuentra conformada por activos fijos por un valor de \$3.489, activos diferidos \$779,00 y capital de trabajo para 12 meses de \$40.480,96, lo cual suma \$44.748,96. Esta inversión se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$32.748,96 que equivale a una estructura del 73%; y el Capital Financiero por \$12.000,00 con una estructura del 27%, con un total de inversión de \$44.748,96 que en la suma total nos da un TMAR (tasa mínima de rendimiento) con un total de 13,27%, valor indicador de la factibilidad de la empresa.
- Como conclusión final, el proyecto para la creación del emprendimiento “Mi huerta” es factible.

7.2 Recomendaciones

Se recomienda:

- Realizar la inversión y poner en marcha el emprendimiento que se muestra como factible en el presente proyecto.
- Analizar estrategias paralelas de marketing que permitan la comercialización a mayor escala
- Desarrollar un proyecto de expansión con nuevas metas empresariales, diversificación de productos, entre otros.
- Aperturar mercados hacia la venta a comerciantes intermediarios para incrementar el volumen de ventas
- Analizar la factibilidad de implantar la actividad de extraer semillas, preparar tierra y abono, con la finalidad de prescindir de los proveedores.

7.3 Bibliografía

- Castro, I. (2011). *Depreciación de Activos Fijos*. Recuperado el 24 de Agosto de 2021, de <https://todoconta.com/depreciacion-activos-fijos/>
- Esparza, J. (s.f.). *Estructura de capital*. Recuperado el 25 de Agosto de 2021, de <http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpef140/3.3a%20Estructura%20capital.pdf>
- Guerrero, M., Jiménez, F., Varona, S., & López, J. (2010). *La administración del capital de trabajo en el marco de la administración financiera a corto plazo*. Obtenido de Revista Académica de Economía Observatorio de la Economía Lationamericana: <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2010/ffrl.htm>
- Moreno, M. (2021). *El Punto de Equilibrio del negocio y su importancia estratégica*. Recuperado el 25 de Agosto de 2021, de <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-punto-de-equilibrio-y-su-importancia-estrategica>
- Peñaloza, M. (2008). *Administración del capital de trabajo*. Recuperado el 23 de Agosto de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942157009.pdf>
- Software DELSOL. (s.f.). *Tasa interna de retorno (TIR)*. Recuperado el 25 de Agosto de 2021, de <https://www.sdelisol.com/glosario/tasa-interna-de-retorno-tir/>

7.4 Anexos

Anexo 1. Certificado Urb. Maratea



Anexo 2. Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Laptop HP Core I5	1	\$575.00	\$575.00
			
Impresora EPSON Stylus	1	\$35.00	\$35.00
			
TOTAL			\$610.00

Anexo 3. Mobiliario de almacenamiento

MOBILIARIO DE ALMACENAMIENTO			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Estanterías	3	425,00	1.275,00
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 30%;">   </div> <div style="width: 65%;"> <p>Nuevo 2 vendidos</p> <p>Gondola Central , Estanteria Perchas</p> <p>U\$S 425</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p>Entrega a acordar con el vendedor Quito, Quito Ver costos de envío</p> <p>Cantidad: 1 unidad (9 disponibles)</p> <p>Comprar ahora</p> <p>Información sobre el vendedor</p> </div> </div>			
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 30%;">   </div> <div style="width: 65%;"> <p>Nuevo 1 vendido</p> <p>Rack Percha De Bodega Carga Pesada 100kg Por Repisa</p> <p>U\$S 425</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p>Entrega a acordar con el vendedor Quito, Quito Ver costos de envío</p> <p>Cantidad: 1 unidad (23 disponibles)</p> <p>Comprar ahora</p> </div> </div>			
Mesa de trabajo	1	110,00	110,00
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 30%;">   </div> <div style="width: 65%;"> <p>Nuevo 98 vendidos</p> <p>Mesa De Trabajo Acero Inoxidable 430 Para Alimentos</p> <p>U\$S 110</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p>Entrega a acordar con el vendedor Quito, Quito Ver costos de envío</p> <p>Cantidad: 1 unidad (865 disponibles)</p> <p>Comprar ahora</p> </div> </div>			

Gavetas	9	35,00	315,00
			<p>Nuevo 104 vendidos</p> <p>Gaveta Industrial Cerrada Recipiente Caja Plástica Multicolor</p> <p>U\$S 35</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Entrega a acordar con el vendedor Quito, Quito. Ver costos de envío</p> <p>Cantidad: 1 unidad (3 disponibles)</p> <p>Comprar ahora</p>
TOTAL			\$ 1.700,00

Anexo 4. Muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Mesa de trabajo	1	\$200,00	\$200,00
		<p>Nuevo</p> <p>Mesa De Trabajo Acero Inoxidable Listas</p> <p>U\$S 200</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p>Entrega a acordar con el vendedor Belisario Quevedo, Quito Ver costos de envío</p> <p>Cantidad: 1 unidad (100 disponibles)</p> <p>Comprar ahora</p> <p>Información sobre el vendedor</p>	
3 archivadores	3	\$120,00	\$360,00
		<p>Nuevo 12 vendidos</p> <p>Archivadores ,cajoneras,casilleros, Muebles De Oficina</p> <p>U\$S 120</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p>Entrega a acordar con el vendedor Cayambe, Fichincha Ver costos de envío</p> <p>Cantidad: 1 unidad (37 disponibles)</p> <p>Comprar ahora</p> <p>12 meses de garantía de fábrica.</p>	
Escritorios	2	\$130,00	\$260,00

	<p>Nuevo 36 vendidos</p> <p>Estación De Trabajo Tipo L Escritorio - Mueble De Oficina </p> <p>U\$S 130</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Entrega a acordar con el vendedor Quito, Quito Ver costos de envío</p> <p>Cantidad: 1 unidad  (43 disponibles)</p> <p>Comprar ahora</p> <p>Información sobre el vendedor</p>		
Muebles para clientes	5	\$35,00	\$175,00
	<p>Nuevo 13 vendidos</p> <p>Silla De Espera Oficina, Fly </p> <p>U\$S 35</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Entrega a acordar con el vendedor Iñaquito, Quito Ver costos de envío</p> <p>Cantidad: 1 unidad  (62 disponibles)</p> <p>Comprar ahora</p> <p> 1 meses de garantía de fábrica.</p>		
Sillas para escritorio	2	\$75,00	\$150,00
	<p>Nuevo 1 vendido</p> <p>Silla Giratoria Muebles Cajera Espera Paris 0060 </p> <p>U\$S 75</p> <p>Ver los medios de pago</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Entrega a acordar con el vendedor Loja, Loja Ver costos de envío</p> <p>Cantidad: 1 unidad  (1000 disponibles)</p> <p>Comprar ahora</p>		
TOTAL			\$1.145,00

Anexo 5. Equipos industriales de seguridad

EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$18,00	\$18.00
			
Rótulos de señalética (punto de encuentro, flechas)	4	\$4,00	\$16.00
			
TOTAL			\$34,00