



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

Plan de Negocios para la provisión de huertas orgánicas urbanas

AUTORES:

Bravo Alcívar Emily Gabriela  
Mateo Espinoza María Fernanda

Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de  
INGENIERA COMERCIAL

TUTOR:

Ing. Henríquez Barzola Jacinto Alejandro

Guayaquil, Ecuador  
20 de Septiembre de 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por Bravo Alcívar Emily Gabriela y Mateo Espinoza María Fernanda, como requerimiento para la obtención del Título de INGENIERA COMERCIAL

### TUTOR

f. \_\_\_\_\_  
Ing. Henríquez Barzola Jacinto Alejandro

### DIRECTORA DE LA CARRERA

f. \_\_\_\_\_  
Ing. Balladares Calderón Esther Georgina, Mgs.

Guayaquil, a los 20 del mes de septiembre del año 2017



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, Bravo Alcívar Emily Gabriela y  
Mateo Espinoza María Fernanda

### DECLARAMOS:

El Trabajo de Titulación, Plan de Negocios para la provisión de huertas orgánicas urbanas, previo a la obtención del Título de INGENIERA COMERCIAL, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 20 del mes de septiembre del año 2017

### LAS AUTORAS

---

Emily Gabriela Bravo Alcívar

---

María Fernanda Mateo Espinoza



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

## AUTORIZACIÓN

Nosotras, Bravo Alcívar Emily Gabriela y  
Mateo Espinoza María Fernanda

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, Plan de Negocios para la provisión de huertas orgánicas urbanas, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 20 del mes de septiembre del año 2017

## LAS AUTORAS

---

Emily Gabriela Bravo Alcívar

---

María Fernanda Mateo Espinoza



## REPORTE URKUND

The screenshot displays the URKUND report interface. At the top left is the URKUND logo. Below it, a table lists document details:

Documento	<a href="#">MATEO-BRAVO. Final.docx</a> (D30301490)
Presentado	2017-08-31 00:28 (-05:00)
Presentado por	jacinto hb@hotmail.com
Recibido	jacinto.henriquez.ucsg@analysis.urkund.com
Mensaje	Análisis URKUND <a href="#">Mostrar el mensaje completo</a>

Below the table, a green box highlights "0%" followed by the text "de estas 28 páginas, se componen de texto presente en 0 fuentes." At the bottom of the interface is a navigation bar with icons for a bar chart, a crosshair, a quote, a tag, and navigation arrows (up, left, right).

Atentamente,

---

**Ing. Henríquez Barzola Jacinto Alejandro**

---

**Mateo Espinoza María Fernanda**

---

**Bravo Alcivar Emily Gabriela**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por ser la persona que soy el día de hoy, que supo guiarme por el buen camino, haberme dado salud y fortaleza para seguir adelante.

A mi familia que siempre está ahí para apoyarme y aconsejarme en los buenos y malos momentos. Ya que ellos me han enseñado valores, principios y a ser perseverante en las cosas que quiero conseguir.

Emily Gabriela Bravo Alcívar

## **AGRADECIMIENTO**

Este presente trabajo se lo dedico a dos personas que me formaron desde pequeña y me ayudaron a ser lo que soy, que es mi madre y mi abuelita quienes con su amor y sabiduría lograron crear la mujer que soy ahora, no dejando atrás el apoyo incondicional de mi familia y mi novio que siempre me sacaba sonrisas cuando todo era tristeza. Gracias a dios quien siempre supo poner ante mí los obstáculos que podía atravesar y el cual nunca me dejo caer, y no dejando atrás a mis amigos y compañeros que me enseñaron la experiencia de lo que es la universidad con sus altos y bajos y sobre todo el valor de la amistad.

María Fernanda Mateo Espinoza



## DEDICATORIA

*A Dios por darme fuerzas para cumplir mis metas.*

*A mis padres por el apoyo en todo momento.*

*A mi familia por todos sus consejos.*

*A mi abuelita que está en el cielo que me cuida.*

Emily Gabriela Bravo Alcívar

## DEDICATORIA

*Dedico de manera especial este trabajo a mi Madre, pues ella fue el principal cimiento para la construcción de mi vida profesional, sentó en mis las bases de responsabilidad y superación, por lo cual en ella tengo el espejo en el cual me quiero reflejar, pues sus virtudes infinitas y su gran corazón me llevan a admirarla cada día más. Gracias a dios por siempre estar ahí y no dejarme caer antes las adversidades, y finalmente a mi novio que siempre estuvo ahí para mí en cada momento, y el cual me ayudo cuando pensaba que todo estaba perdido.*

María Fernanda Mateo Espinoza



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. \_\_\_\_\_  
Ing. Jacinto Alejandro Henríquez Barzola  
**TUTOR**

f. \_\_\_\_\_  
Ing. Esther Georgina Balladares Calderón, Mgs.  
**DIRECTORA DE LA CARRERA**

f. \_\_\_\_\_  
Ing. Erick Paul Murillo Delgado, Mgs  
**COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA  
CARRERA**

Guayaquil, 01 de Septiembre de 2017.

Ingeniero

**Freddy Camacho**

COORDINADOR UTE A-2017

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Ingeniero **Jacinto Henríquez**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado de la Sra. **Bravo Alcivar Emily Gabriela**, cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avalo el trabajo presentado por el estudiante, titulado **“Plan de negocios para la provisión de Huertas Orgánicas Urbanas”** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades. Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 0% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2017 a mi cargo, en la que me encuentra(o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación somos el Tutor **Ing. Henríquez Barzola Jacinto Alejandro** y la Srta. **Bravo Alcivar Emily Gabriela** y eximo de toda responsabilidad a el coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 9/10 Nueve sobre Diez.

Atentamente,

---

**Ing. Henríquez Barzola Jacinto Alejandro**

PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

---

**Bravo Alcivar Emily Gabriela**

Guayaquil 01 de Septiembre de 2017.

Ingeniero

**Freddy Camacho**

COORDINADOR UTE A-2017

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Ingeniero **Jacinto Henríquez**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado de la Sra. **Mateo Espinoza María Fernanda**, cúpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avaló el trabajo presentado por el estudiante, titulado **“Plan de negocios para la provisión de Huertas Orgánicas Urbanas”** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades. Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 0% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2017 a mi cargo, en la que me encuentra(o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación somos el Tutor **Ing. Henríquez Barzola Jacinto Alejandro** y la Srta. **Mateo Espinoza María Fernanda** y eximo de toda responsabilidad a el coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 9/10 Nueve sobre Diez.

Atentamente,

---

**Ing. Henríquez Barzola Jacinto Alejandro**

PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

---

**Mateo Espinoza María Fernanda**

## ÌNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD .....	III
AUTORIZACIÓN.....	IV
REPORTE URKUND.....	V
AGRADECIMIENTO .....	VI
DEDICATORIA .....	VIII
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN .....	X
CALIFICACIÓN .....	XI
Resumen .....	XVIII
Abstract .....	XIXX
INTRODUCCIÓN.....	20
Capítulo I Planteamiento del Problema.....	21
1.1. Planteamiento Del Problema .....	21
1.2. Objetivos .....	22
1.2.1. Objetivo general .....	22
1.2.2. Objetivos específicos.....	22
1.3. Justificación.....	23
Capítulo II Marco Teórico.....	25
2.1. Marco Teórico.....	25
2.1.1. Antecedentes de las huertas orgánicas urbanas .....	25
2.1.2. Concepto de huertas orgánicas .....	27

2.1.3. Huertas orgánicas en el Ecuador.....	29
2.1.4. Tipos de huertas.....	30
2.1.5. Tipos de cultivos que se dan en las huertas orgánicas.....	39
2.2. Plan De Negocio.....	47
2.2.1. Definición del plan de negocio.....	47
2.2.2. Estrategias de negocio.....	47
2.2.3. Razones para iniciar un nuevo negocio.....	51
2.3. Estudio De Mercado.....	52
2.4. Ratios Financieros.....	53
2.4.1. Valor actual neto.....	57
2.4.2. La tasa interna de retorno.....	54
2.4.3. Relación Beneficio/Costo.....	55
2.4.4. Payback.....	55
2.4.5. Punto de Equilibrio.....	56
Capítulo III La Empresa.....	57
3.1. Análisis Organizacional.....	57
3.1.1. Tipo de empresa.....	57
3.1.2. Misión.....	57
3.1.3. Visión.....	57
3.1.4. Localización del proyecto.....	58
3.1.5. Marca.....	59
3.1.6. Análisis FODA.....	60
3.1.7. Organigrama de la empresa.....	62
3.1.8. Marco legal.....	62
3.2. Análisis Del Mercado.....	62

3.2.1. Metodología.....	62
3.2.2. Población.....	63
3.2.3. Tamaño de la muestra.....	64
3.2.4. Diseño de la encuesta.....	64
3.2.5. La encuesta.....	65
3.2.6. Análisis e interpretación de los resultados.....	66
3.2.7. Determinación de la demanda del producto.....	72
3.3. Diseño Y Descripción Del Producto Y Servicio.....	73
3.3.1. Diseño de huertas para plantas medicinales y ornamentales.....	74
3.3.2. Diseño de huertas para plantas alimenticias.....	78
3.3.3. Presentación del producto.....	81
3.3.4. Promoción y publicidad que se realizará.....	82
3.3.5. Canales de distribución y seguimiento de clientes.....	84
3.3.7. Definición De La Competencia.....	86
Capítulo IV Evaluación del Proyecto.....	96
4.1. Evaluación Financiera Del Proyecto.....	100
4.1.1. Gastos administrativos.....	103
4.1.2. Inversión inicial.....	104
4.1.3. Ingresos y Costos de Producción.....	105
4.1.4. Costos de producción de huertas.....	107
4.1.5. Inversión inicial.....	109
Conclusiones Y Recomendaciones.....	111
Bibliografía.....	113
Declaración y Autorización.....	115
Repositorio SENESCY.....	116



## Índice De Tablas

Tabla 1. <i>Especies alimenticias propias de las huertas tradicionales</i> .....	31
Tabla 2. <i>Especies ornamentales propias de las huertas tradicionales</i> .....	32
Tabla 3. <i>Especies medicinales propias de las huertas tradicionales</i> .....	32
Tabla 4. <i>Especies cultivadas en las huertas agroforestales</i> .....	36
Tabla 5. <i>Especies cultivadas en las huertas comerciales</i> .....	37
Tabla 6. <i>Especies de plantas medicinales que se siembran en huertas</i> .....	41
Tabla 7. <i>Especies de plantas ornamentales que se siembran en huertas</i> .....	43
Tabla 8. <i>Especies de plantas alimenticias que se siembran en huertas</i> .....	45
Tabla 9. <i>Alimentos que consume con mayor frecuencia</i> .....	73
Tabla 10. <i>Hábitos alimenticios</i> .....	74
Tabla 11. <i>Importancia de la alimentación</i> .....	75
Tabla 12. <i>Huertas en casa</i> .....	76
Tabla 13. <i>Tipos de plantas en casa</i> .....	77
Tabla 14. <i>Construcción de huertas</i> .....	80
Tabla 15. <i>Demanda Potencial</i> .....	80
Tabla 16. <i>Características de las huertas para la diversidad de plantas</i> .....	82
Tabla 17. <i>Materiales a utilizar para las huertas</i> .....	82
Tabla 18. <i>Vista de las huertas de plantas medicinales y ornamentales</i> .....	83
Tabla 19. <i>Construcción de la huerta para las huertas</i> .....	84
Tabla 20. <i>Características de las huertas para plantas alimenticias</i> .....	85
Tabla 21. <i>Materiales a utilizar para las huertas de plantas alimenticias</i> .....	86
Tabla 22. <i>Vista de las huertas de plantas alimenticias</i> .....	87
Tabla 23. <i>Construcción de la huerta para plantas alimenticias</i> .....	80
Tabla 24. <i>Gastos de nómina</i> .....	94
Tabla 25. <i>Resumen de gastos de nómina</i> .....	94
Tabla 26. <i>Servicios básicos</i> .....	95
Tabla 27. <i>Estructura de capital y activos adquiridos</i> .....	96
Tabla 28. <i>Costo promedio de capital</i> .....	97
Tabla 29. <i>Sensibilización de escenarios</i> .....	98
Tabla 30. <i>Costos de producción por módulos</i> .....	101
Tabla 32. <i>Tabla de amortización de deuda</i> .....	102

## Índice De Figuras

<i>Figura 1.</i> Prevalencia de sobrepeso (IMC 25.0-29.9), obesidad (IMC $\geq$ 30.0).....	23
<i>Figura 2.</i> Crecimiento de las exportaciones tradicionales del Ecuador .....	29
<i>Figura 3.</i> Huertas Koloxche elaboradas con piedra y palos. ....	31
<i>Figura 4.</i> Huerta experimental de plantas de Betarragas. ....	33
<i>Figura 5.</i> Huertas urbanas en la ciudad de Bogotá .....	34
<i>Figura 6.</i> Huertas Mixtas.....	35
<i>Figura 7.</i> Viveros .....	37
<i>Figura 8.</i> Rosas y lavanda. ....	38
<i>Figura 9.</i> Elementos del plan de negocio .....	48
<i>Figura 10.</i> Ubicación del negocio de huertas orgánicas.....	57
<i>Figura 11.</i> Ubicación de la oficina de huertas orgánicas .....	58
<i>Figura 12.</i> Logo de la empresa. ....	58
<i>Figura 13.</i> Tarjeta de presentación de la empresa .....	59
<i>Figura 14.</i> Organigrama de la empresa .....	61
<i>Figura 15.</i> Constitución de la empresa.....	66
<i>Figura 16.</i> Formación de la escritura .....	67
<i>Figura 17.</i> Pasos para el Municipio de la ciudad .....	68
<i>Figura 18.</i> Encuesta.....	72
<i>Figura 19.</i> Importancia de la Alimentaciones .....	73
<i>Figura 20.</i> Huertas en casa.....	74
<i>Figura 21.</i> Tipos de plantas en casa. ....	75
<i>Figura 22.</i> Construcción de huertas. ....	76
<i>Figura 23.</i> Modelo de empaque de piezas de las huertas .....	88
<i>Figura 24.</i> Canales indirectos de distribución.....	91

## **Resumen**

Se ha partido de un enfoque sobre los beneficios que la agricultura urbana tiene sobre la salud de los ciudadanos, es por esto que se ha creado este plan de negocios con el objetivo de examinar cada uno de estos beneficios y ofrecer un producto de calidad que permita a nuestros clientes contar con un diseño de huertas que les permita consumir productos orgánicos al alcance de sus manos y dentro de sus hogares.

Se recabo información creando un marco teórico que englobe los principales conceptos de agricultura, nutrición y situación alimenticia de los guayaquileños, lo cual nos hizo ver la necesidad de crear HUERTAS UNIDAS empresa dedicada al diseño de huertas de fácil armado que se ubicarán en los exteriores de los hogares, en las cuales se podrán cultivar básicamente plantas alimenticias, medicinales y ornamentales.

Se empezó realizando un estudio de campo en la ciudad de Guayaquil donde se entrevistaron a habitantes del área urbana de la ciudad, donde se encontró una favorable aceptación de esta idea de consumir alimentos orgánicos obtenidos desde una huerta, finalmente mediante nuestro estudio financiero se prevé que el negocio sea rentable al largo plazo, obteniendo principalmente la fidelidad de nuestros clientes que serán las principales cadenas de supermercado de la ciudad de Guayaquil.

Palabras claves: huertas orgánicas, plan de negocios, alimentación saludable, diseño huertas.

## **Abstract**

It has started from a focus on the benefits that urban agriculture has on the health of citizens, that is why this business plan has been created with the objective of examining each of these benefits and offering a quality product that allows to our clients to have an orchard design that allows them to consume organic products within reach of their hands and inside their homes.

We gathered information creating a theoretical framework that encompasses the main concepts of agriculture, nutrition and food situation of Guayaquil, which made us see the need to create “HUERTAS UNIDAS” company dedicated to the design of easy-armed vegetable gardens to be located in the exteriors of homes, in which they can basically grow food, medicinal and ornamental plants.

A field study was begun in the city of Guayaquil where people from the urban area of the city were interviewed, where a favourable acceptance of this idea of consuming organic foods obtained from a garden was found, finally by means of our financial study it is anticipated that the business is profitable in the long term, obtaining mainly the loyalty of our customers that will be the main supermarket chains of the city of Guayaquil.

Key words: organic orchards, business plan, healthy eating, design orchards.

## INTRODUCCIÓN

En los últimos años en todo el mundo los problemas por la mala alimentación han generado un considerable incremento de enfermedades, que están afectando seriamente a la población, principalmente en las grandes ciudades, debido al consumo indiscriminado y descontrolado de alimentos procesados clasificados como “comidas rápidas”, entre los que se tienen los enlatados, envasados y bebidas energizantes que generalmente contienen sustancias en extremo dañinas para la salud.

Pero no solo la mala alimentación provoca un sin número de enfermedades que hoy en día afecta en general a toda la población, sino también el ritmo de vida acelerado que llevan las personas debido a las múltiples actividades y responsabilidades que hoy en día asumen. Muchas personas han dejado a un lado las actividades físicas, debido a múltiples razones, un trabajo que demanda mucho tiempo, el cuidado de las familias, problemas económicos, estudios, actividades de ocio, viajes, entre otras.

Ante este tipo de situaciones se están creando opciones que permiten el acceso a una mejor alimentación, como la implementación de huertos familiares orgánicos en los hogares, que harían, además de crear una cultura de consumo de alimentos naturales y de buena calidad, promover entre los miembros de la familia actividades de esparcimiento y de unidad a través de la práctica de la agricultura en las llamadas “huertas orgánicas familiares”, esto se lo puede considerar como una forma de liberar el estrés, sumando a una adecuada alimentación.

Para lograr lo antes descrito, el presente trabajo de investigación propone la implementación de huertas urbanas para el cultivo de plantas medicinales, ornamentales y alimenticias. De esta manera, además de incentivar una mejor cultura de alimentación entre los ciudadanos, también se quiere promover espacios productivos entre la comunidad y crear una participación ciudadana que tenga conciencia para superar los problemas ambientales, la falta de alimentos de calidad y la mala nutrición.

# Capítulo I Planteamiento del Problema

## 1.1. Planteamiento Del Problema

Actualmente en las grandes ciudades, la mayoría de las personas, debido a ritmos acelerados de vida y trabajos estresantes, poseen hábitos alimenticios no tan saludables, habiéndose acostumbrado al consumo de comidas rápidas, comúnmente llamadas “comidas chatarras”. Esto sumado al incremento poblacional en las ciudades, ocasionado por la migración de las personas del campo a la ciudad, lo cual ha provocado que la población deje de consumir productos naturales y aumente la ingesta de alimentos altamente nocivos para la salud.

Por otra parte, el crecimiento de la población mundial ha provocado la industrialización tanto de la actividad agrícola como la ganadera con el objetivo de satisfacer la gran demanda de los consumidores. Esto ha derivado en la eliminación de la producción de alimentos de calidad, sumado a los problemas generados por el cambio climático y al procesamiento, almacenamiento y distribución de los alimentos.

En consecuencia se ha originado una de las problemáticas alimenticias más graves en el mundo actual, dado el consumo cada vez creciente de productos procesados y con altos índices de sustancias transgénicas y artificiales, lo cual se evidencia a través de la proliferación de enfermedades de todo tipo, causadas generalmente por las grasas saturadas, preservantes y contaminantes en el contenido, no solo de comidas preparadas sino también en la producción agrícola a través de los pesticidas, proliferando la falta de alimentos de calidad y de dietas balanceadas. Es por esta razón, que mediante este proyecto se propone presentar una opción diferente de alimentación familiar, a través de la producción agrícola en huertas orgánicas urbanas, desarrollado por las familias que habitan en las ciudades, y que en alguna

forma además de mejorar los hábitos alimenticios también se podría contribuir a la economía familiar y al cuidado del medio ambiente, a través del reciclaje de los desechos orgánicos a ser utilizados como abonos en los sembríos de huertas.

Otro de los problemas que se quiere abarcar es el déficit de espacios físicos que vayan en mejora del entorno ambiental. A través de este proyecto de huertas orgánicas se quiere crear o habilitar espacios para la práctica de la agricultura por parte de la comunidad, incorporando técnicas y procedimientos innovadores y de sano esparcimiento. Para ello se realizarán aportes en los procesos de diseño de las huertas, técnicas de sembríos, mejora de la alimentación y del cuidado medioambiental, a través de sistemas productivos sustentables en el tiempo, con énfasis en la no utilización de productos o sustancias químicas nocivas y contaminantes.

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1. Objetivo general**

Analizar la factibilidad de una empresa de huertos orgánicos para promover una cultura de consumo y de alimentación generada al interior de los hogares, a través de la implementación de huertas familiares orgánicas que creen una conciencia social, ambiental y económica en los sectores urbanos.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

- 1) Describir la situación actual de la alimentación familiar y a la demanda de productos orgánicos.
- 2) Investigación bibliográfica de los conceptos para la creación de una empresa de implementación de huertas orgánicas.

- 3) Determinar los recursos necesarios para la creación de la empresa que realiza la producción de huertos orgánicos.
- 4) Realizar una evaluación económica de la empresa de huertos orgánicos.

### 1.3 Justificación

Las comidas rápidas y los alimentos procesados pueden resultar atractivos para el consumo de las personas debido a su agradable sabor, pero también se ha comprobado que pueden afectar seriamente el organismo ya que las toxinas que contiene las carnes procesadas, la margarina, los refrescos y alimentos enlatados, contienen altas cantidades de sustancias químicas, azúcares y sodio, causantes del sobrepeso y enfermedades cardiovasculares.

Una buena calidad de vida depende mucho del medio natural en el que una persona se desenvuelve, es claro que la buena salud no depende solo de las necesidades y conocimientos humanos, sino también de las condiciones de vida, trabajo y acceso a buenos alimentos.

Como un ejemplo que justifica plenamente el trabajo a realizar, en la ciudad de Guayaquil se tiene información de que un 66.8% de sus habitantes tienen problemas de sobrepeso y obesidad, situación que generaliza en muchas partes del país según se observa en la fig.1.

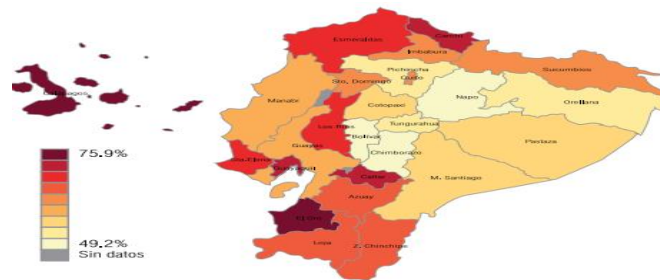


Figura 1. Prevalencia de sobrepeso (IMC 25.0-29.9), obesidad (IMC $\geq$ 30.0), y sobrepeso u obesidad (IMC $\geq$  25.0) adultos (mayores de 19 años) por provincia. (Año 2015)  
Tomado de: *Encuesta Nacional de Salud y Nutrición (2015)*. Ministerio de Salud Pública. Instituto Nacional de Estadística y Censos.



Otra de las características que justifican la propuesta de las huertas orgánicas se refiere al problema ambiental, al crearse una conciencia sobre el reciclaje de los desechos orgánicos en los hogares, que va a reducir la cantidad de basura ya que dichos desechos serían reutilizados como abonos para las plantas. La misma práctica se daría con la reutilización del agua. Queda claro que todos estos aspectos van a contribuir sustancialmente en el mejoramiento y cuidado del medio ambiente.

Por lo expuesto, mediante este proyecto lo que se quiere es proponer una opción diferente que contribuya a una mejor alimentación, a través de la implementación de las huertas orgánicas urbanas, aprovechando la oportunidad de producir una gama diferente de alimentos orgánicos, nutritivos y de buena calidad, que redundará en el mejoramiento de los hábitos alimenticios, como también en las relaciones intrafamiliares y con la comunidad.

## **Capítulo II Marco Teórico**

### **2.1. Marco Teórico**

#### **2.1.1. Antecedentes de las huertas orgánicas urbanas**

Las huertas orgánicas están definidas como una forma natural y muy económica para producir alimentos sanos durante todas las épocas del año. Se las define naturales por que imitan los procesos de producción que se dan en la naturaleza y se busca incrementar la fertilidad del suelo eliminando por completo las sustancias químicas, y es económica por que el suelo cobra valor usando los elementos disponibles en espacios reducidos, logrando producir alimentos sanos y libres de productos tóxicos.

Alrededor del mundo existen estudios y se han realizado importantes observaciones acerca de las huertas orgánicas urbanas para las familias, estos estudios llegan a la conclusión de que dichas huertas se originan por factores culturales y climáticos, factores que resaltan también características regionales que definen el éxito en la producción de las huertas.

Hay que tener claro que las huertas desde hace mucho tiempo son consideradas como medios de preservación de especies vegetales y semisilvestres en peligro de extinción. Por otro lado, en temas económicos las huertas son un medio para mejorar las condiciones económicas de las familias, asegurando capital y eliminando la inseguridad alimenticia alrededor del mundo.

A manera de referencia se tiene que en el continente Asiático muchas familias que viven en las ciudades tienen por costumbre contar con huertas orgánicas en sus hogares, lo cual les brindan numerosos beneficios, siendo uno de los más importantes la preservación de las tradiciones culturales tanto agrícolas como alimenticias de la región, a través de la producción de alimentos que garantizan la buena salud de los miembros del hogar, caracterizado también por un adecuado rendimiento energético y prevención de un sin

número de enfermedades. Las huertas también sirven como reservorio temporal de abastecimiento de alimentos y de ayuda económica en épocas de escases y de ausencia de cosecha (Landon-Lane, 2010).

En Indonesia las huertas familiares generalmente son cultivadas por familias pobres, representando el 25% de sus ingresos dentro del hogar (Oekan, Hadikusumah, & Takeuchi, 2006). Poseen una gran diversidad de cultivos con aprovisionamiento de productos alimenticios básicos; adicionalmente las huertas se complementan con la cría de animales domésticos tales como gallinas, cabras, que proveen el estiércol utilizado como abono en los cultivos orgánicos (Kehlenbeck, 2004).

En Vietnam se crean huertos de hortalizas y estanques para la cría de peces, estos huertos son muy importantes ya que intensifican la actividad del reciclaje de los desechos animales que fertilizan la huerta y los estanques, es así que también el agua es utilizada para la irrigación y el fango prepara los suelos, algo muy beneficioso para la preservación del medio ambiente de esta importante región (DE, 2014).

Los huertos familiares sobresalen en Nepal y Bután utilizados principalmente para la producción de plantas medicinales y legumbres silvestres que son una de las principales fuentes alimenticias. Los habitantes de estos países tienen huertas formadas por estratos principalmente en las zonas húmedas de la región, lo cual le permite una producción de gran diversidad. Cuando existen poblaciones con fuertes presiones demográficas las huertas suelen ser simples y de poca extensión. Un fenómeno que se ha originado en los últimos años en esta región, es que debido al incremento poblacional el número de huertos comerciales ha aumentado considerablemente, convirtiéndose inclusive esta actividad como una fuente de ingresos de los hogares, por la producción principalmente del sorgo, la mandioca, el maní y las oleaginosas (Loftas, 1995).

Ahora, analizando los países de la región latinoamericana se puede observar que las huertas son consecuencia de una gran influencia étnica que proviene de la época precolombina, cumpliendo un papel económico dentro de

las familias campesinas ya que les proveen de ingresos monetarios, por otro lado los Mayas desarrollaron huertas mixtas ubicadas en zonas semiáridas, también fueron precursores de las huertas hortícolas y huertas flotantes en las zonas pantanosas (Pohlan & Moya, 2010).

Dentro del Caribe se acogieron prácticas culturales provenientes de África, ya que las huertas eran la principal fuente alimenticia de los esclavos, generalmente las huertas de América Latina están conformadas por plantas de raíz, especias, frutas, hierbas y plantas de uso ceremonial y ornamental. Estudios realizados dentro de la región indica que las huertas orgánicas se originan principalmente para combatir los problemas de costos de la canasta básica (Giuffré & Pascale, 2005).

En la región de los Andes son las mujeres quienes se dedican exclusivamente al cuidado de los huertos familiares. Dentro de estos huertos se cultiva principalmente papa, tomate, pimientos, cebolla, ajo y maíz, tanto para el consumo de las familias como para la venta en los mercados. Con ello en una forma se solventa la falta de alimentos en temporadas de ausencia de cosecha (Coello Guevara & Castro Pareja, 2008).

### **2.1.2. Concepto de huertas orgánicas**

Al detallar algunos casos pertenecientes a diferentes regiones sobre el cultivo de huertas orgánicas, nos referimos ahora a los conceptos más importantes que nos llevan a entender de mejor manera el tema a tratar. Desde épocas inmemoriales se ha documentado que las familias y personas han cultivado huertas, las cuales según Landon-Lane, (2010). De esta manera surge el concepto de huerta familiar que al tener una cercanía con el hogar se asegura la protección de la fauna silvestre y facilita el trabajo de recolección.

En muchas ocasiones las huertas familiares dan origen a las prácticas culturales de las diferentes regiones (Huerta Pujol, Martínez Farré, & Gallart González-Palacio, 2010), ya que la forma de cultivar alimentos orgánicos es distinta en varios países, las huertas principalmente se caracterizan por ocupar un espacio muy reducido en comparación con los grandes sembríos de

productos tradicionales, estas huertas se encuentran muy próximas a las hogares y son cultivadas con el mínimo de capital de trabajo y capital humano.

Las personas de países nórdicos al dedicarse a los cultivos estacionales tienen la posibilidad de evitar el fatídico invierno, adicionalmente debido a la existencia de huertas orgánicas también se pueden implementar otro tipo de actividades como la pesca, el cultivo extensivo, cultivo de plantas medicinales y la cría de animales domésticos.

Es importante señalar que la existencia de una huerta orgánica y su diversidad generan ventajas para la salud y bienestar de los hogares situados en las áreas urbanas. Las huertas tan solo no cumplen un papel económico dentro del seno familiar sino que también mediante su gestión beneficia en gran medida al ambiente, ya que se pueden plantar árboles para embellecer el ambiente y utilizar el espacio en casa como lugar de trabajo e incentivo de funciones sociales (Villarino, 2016).

En muchos estudios se habla de la importancia y el potencial que tiene la creación de huertas orgánicas en la vida de una familia, aun así, su manejo es muy complejo para ser incluido en programas de desarrollo agrícola, muchos economistas e investigadores encuentran dificultades al evaluar las ventajas que generan las huertas orgánicas ya que no se cuenta con la información necesaria.

A través del tiempo las huertas familiares han sido consideradas como una actividad de menor importancia, tanto para los diferentes investigadores como para los agricultores de grandes extensiones. Para cambiar este escenario es necesario que el estado tenga en cuenta principalmente las condiciones económicas, culturales y medioambientales de un área, y trabajar sobre factores que puedan mejorar estas condiciones, teniendo presente el potencial que poseen los productos orgánicos al alcance de las familias (Villegas & Carrillo, 2009).

### 2.1.3. Huertas orgánicas en el Ecuador

La actividad agrícola ha representado desde hace mucho tiempo un mecanismo de desarrollo económico dentro del Ecuador, desde la época de la independencia los países de América Latina se integraron al comercio internacional convirtiéndose en economías exportadoras de productos agrícolas principalmente el cacao, banano, flores y frutas.

El Ecuador siempre se ha caracterizado por ser un país que exporta materia prima, estas exportaciones se dividen en petroleras y no petroleras, siendo las exportaciones petroleras las que sostienen la economía del país. Las exportaciones calificadas como no petroleras se subdividen en tradicionales y no tradicionales; las exportaciones tradicionales en el Ecuador cuentan con poca diversificación ya que el país se ha concentrado en la producción de banano, plátano, café, camarón y cacao.

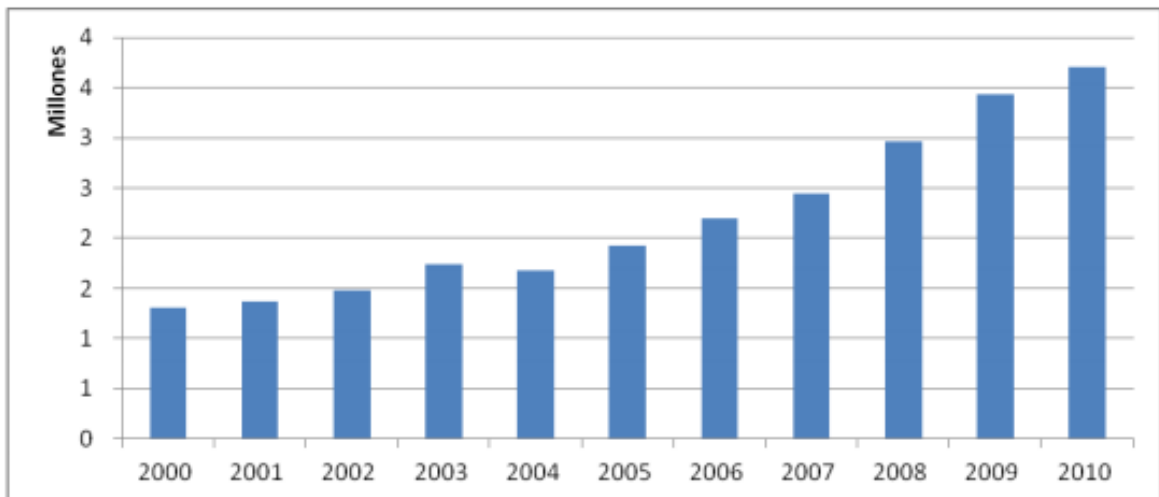


Figura 2. Crecimiento de las exportaciones tradicionales del Ecuador

Tomado de: *Banco Central del Ecuador*.

A partir de los años 90 en el Ecuador surgió la práctica de la horticultura, actividad que ha ido creciendo con el tiempo debido al consumo del mercado

interno y a la demanda externa, lo cual ha obligado al país a acrecentar la producción principalmente del brócoli, palmito y espárragos.

La agricultura orgánica se ha convertido en una alternativa para los ciudadanos ecuatorianos principalmente por la diversidad que esta representa, y que permite satisfacer las necesidades de los diferentes nichos existentes. Así, por ejemplo, la producción de hortalizas y vegetales está concentrada principalmente en las poblaciones de la sierra por sus condiciones climáticas y culturales, y es practicada por pequeños productores de forma doméstica, y sus cosechas generalmente destinadas para el consumo propio, otra de las especialidades es el cultivo de plantas medicinales como manzanilla, te y orégano plantas destinadas a curar afectaciones que no necesitan de medicamentos farmacéuticos.

En tanto que en ciudades costeñas como Guayaquil, las huertas orgánicas se especializan en la producción frutas, hortalizas y flores, se comercializan en los principales mercados de Guayaquil, estos productos se exhiben de manera separada de las demás hortalizas y cuentan con una etiqueta que indican que son productos alimenticios saludables, de la misma manera sucede con las plantas ornamentales que se pueden encontrar fácilmente en supermercados y mercado.

#### **2.1.4. Tipos de huertas**

En la mayoría de las regiones las huertas orgánicas se han distinguido en varios tipos, según su entorno climático y ambiental. Estos son:

*Huertas tradicionales:* Este tipo de huertas se caracterizan por realizar una larga adaptación de algunos tipos de plantas a las condiciones locales.

Los huertos tradicionales incorporan la labor campesina propia de las personas provenientes de los países de Sudamérica hasta países de América Central, y se la define como una antigua práctica agrícola que hoy en día sigue siendo muy valiosa para el cultivo de hortalizas, vegetales y frutos, los cuales son destinados principalmente para el consumo de las familias. Así, ha

perdurado a lo largo del tiempo el cultivo de una gran variedad de productos orgánicos como: papas, alcachofas, calabazas, pimientos, berenjenas, aguacates, ciruelas, mandarinas y hasta chirimoya. Para lograr implementar este tipo de huertos solo se necesita de un solar o un patio ubicado en casa.

Uno de los modelos más tradicionales para el diseño de estas huertas es la denominada Koloxche, estas estructuras se encuentran cerca de las casas y están edificadas con piedras o madera ubicada a manera de cerco, comúnmente se encuentran ubicadas en lugares estratégicos para aprovechar la luz del sol, estas estructuras pueden durar hasta seis años si son de piedras y tres años si son con madera y su principal función es albergar plantas medicinales, comestibles y ornamentales.



*Figura 3. Huertas Koloxche elaboradas con piedra y palos.*

Tomado de: *Tabasco, A. D. E. (2012). El huerto familiar del sureste de México. R. M. Méndez (Ed.). Secretaría de Recursos Naturales y Protección Ambiental el Estado de Tabasco.*

A continuación, se detallará cada una de las especies que se producen en este tipo de huertas tradicionales.



Tabla 1.  
Especies alimenticias propias de las huertas tradicionales

---

**ESPECIES ORNAMENTALES DE LAS HUERTAS TRADICIONALES**

---



NOMBRE EN ESPAÑOL.	
Pastora	Platanillo
Ruda	Vicaria
Albahaca	Virginia
Marianita	Sinvergüenza

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura

Tabla 2.  
Especies ornamentales propias de las huertas tradicionales

---

**ESPECIES ALIMENTICIAS DE LAS HUERTAS TRADICIONALES**







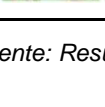
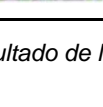
---



NOMBRE EN ESPAÑOL.	
Chaya	Guayaba
Chile verde	Cebolla
Chile habanero	Achiote
Plátano	Yuca
Limón	Rábano
Cilantro	Repollo
Cebollina	Zanahoria
Calabaza	Maíz

Fuente: Resultado de la investigación

Tabla 3.  
*Especies medicinales propias de las huertas tradicionales*

<b>ESPECIES MEDICINALES DE LAS HUERTAS TRADICIONALES</b>	
NOMBRE EN ESPAÑOL.	
	Oregano
	Ruda
	Menta
	Yerbabuena
	Poleo
	Diente de Leòn
	Manzanilla
	Lavanda

*Fuente: Resultado de la investigación*

*Huertas experimentales:* Como su nombre lo indica estas huertas generalmente son propias de universidades agrarias y centros de investigación donde se llevan a cabo un sin número de estudios aplicados a cultivos hortofrutícolas, término del cual se deriva la producción de hortalizas, verduras y frutas.

Debido a que el cultivo de muchos productos agrícolas son estacionarios, la mayoría se han encontrado en la necesidad de tratar de preservar estos alimentos por mucho más tiempo, por lo cual se han acudido a técnicas de transformación o procesos que ayuden a preservar los alimentos por un periodo de tiempo más largo de lo normal.



*Figura 4. Huerta experimental de plantas de Betarragas.*  
 Tomado de: *(Huerta experimental urbana, 2014)*

Para lograr lo antes mencionado muchos agricultores acuden al uso de conservantes químicos, adición de azúcar y sal y empleo de bajas

temperaturas. Estos procesos pueden ser perjudiciales ya que estos alimentos son utilizados como materia prima para la transformación de varios productos que al modificarlos ya no cumplen los requerimientos de producción, eliminando así sus propiedades naturales.

*Huertas urbanas:* Como su nombre lo indica estas son propias de las zonas urbanas, son manejadas con pocos recursos y generalmente son pequeñas para poder adaptarlas a espacios físicos reducidos, tratando de que sus componentes se integren, desde el espacio vital, los contornos y los diferentes materiales. Estas parcelas producen hortalizas y especies útiles para las comidas y son regadas utilizando el agua residual de cocción de los alimentos. Para el abono comúnmente son utilizados los desechos culinarios.

Estos huertos son muy importantes para las familias ya que ayudan a equilibrar el presupuesto del hogar, se aporta a la conservación de los recursos naturales, estimula a toda la familia el interés por la agricultura y la oportunidad de expandir esta actividad a los demás miembros de una comunidad.

Los cultivos en casa contribuyen a la seguridad alimenticia de las familias, proporcionando acceso directo a los alimentos que pueden ser cosechados y preparados en el mismo momento; incluso personas muy pobres, sin tierra o casi sin tierra practican la agricultura en pequeñas parcelas de tierra, lotes vacíos, bordes de un campo o en contenedores.

Estas huertas proporcionan una diversidad de alimentos frescos que mejoran la cantidad y calidad de los nutrientes disponibles para la familia. Los hogares con huertas pueden obtener más variedad de verduras y frutas (Incluyendo los productos básicos secundarios como plátanos, yuca y papas). Para su cuidado, riego y abono intervienen todos los miembros de la familia, en muchas regiones esta actividad es liderada por las mujeres por ser la que se encarga de la elaboración de los alimentos.



Figura 5. Huertas urbanas en la ciudad de Bogotá  
Tomado de: *Agricultura Natural en Casa*, 2016

*Huertas mixtas*: Están conformadas por superficies más grandes y se necesita mayor disponibilidad de capital ya que se intenta producir vegetales, ganadería y acuicultura, bajo el sistema de huertas mixtas los agricultores pueden crear ambientes agradables dentro de las viviendas, ya que en estas huertas también se pueden incorporar plantas medicinales, ornamentales, alimenticias, árboles maderables y frutas de diferente diversidad.

Estas son una de las mejores huertas en su tipo ya que debido a su amplia diversidad y al poseer plantas medicinales, comestibles, ornamentales, árboles y especies animales se puede mejorar considerablemente la alimentación y el cuidado de las familias. Entre los alimentos más comunes que se pueden encontrar en estas huertas se tiene la guayaba, el ciruelo, banano y especies animales como gallinas, conejos, gansos y la práctica de la apicultura.



Figura 6. *Huertas Mixtas*  
Tomado de: *Manual agroforestería*, 2016

*Huertas agroforestales:* Estas se definen por tener un espacio ilimitado y es utilizado para los cultivos de especies plurianuales, es decir, arboles, plantas trepadoras y plantas productoras de raíces.

Las huertas agroforestales también representan un sin número de técnicas que implica el cultivo de árboles forestales con un periodo anual, estas se encuentran ubicadas en una parcela y uno de sus principales objetivos es mantener y mejorar la salud del suelo. Tienen que estar ubicadas lo más cerca posible de las casas para proporcionarles un cuidado adecuado; además es necesario contar con un suelo agrícola, fértil y plano. Para cultivar plantas de mayor tamaño se requiere de un diseño previo donde se encuentre la ubicación que tendría cada uno de las arboles y plantas, lo recomendable es intercalar los cultivos hortícolas, medicinales, ornamentales y pastos.

Tabla 4.  
*Especies cultivadas en las huertas agroforestales*


ESPECIES DE HUERTAS AGROFORESTALES.		
	NOMBRE EN ESPAÑOL.	
	Tomate de Arbol	Babaco
	Mora	Manzanas
	Granadilla	Naranjos
	Uvilla	Limonos
	Aguacate	Banana
	Mango	Cedrón
	Yerba Mate	Guatambú
	Tajy	Pacuri

Tomado de: Resultado de la investigación

*Huertas comerciales:* Estas huertas producen hortalizas frescas y frutas de estación para aprovechar las posibilidades ofrecidas por los mercados. Las grandes empresas dedicadas a la agricultura funcionan porque pueden acceder a maquinarias y tecnología agrícola para ser altamente eficientes. Esto reduce su dependencia de la mano de obra, obligando a los agricultores comerciales a consolidarse para obtener economías de escala.

Las huertas agroforestales pueden desempeñar un papel clave en la erradicación del hambre, la reducción de la pobreza rural y la mejora de la seguridad alimentaria mundial, siempre y cuando exista el apoyo como políticas públicas a los agricultores de tal manera que se pueda dar una producción agrícola sostenible. Los impactos sociales, económicos y de salud que se encuentran en la literatura son variados tales como los ambientales, el reciclaje de residuos, la gestión de aguas pluviales y la recuperación de tierras contaminadas.

Tabla 5.  
*Especies cultivadas en las huertas comerciales*

<b>ESPECIES DE HUERTAS COMERCIALES.</b>		
	NOMBRE EN ESPAÑOL.	
	Brócoli	Esparrago
	Lechuga	Alcachofa
	Coles de Bruselas	Cebolla
	Zanahoria	Papa
	Aguacate	Banana
	Puerro	Apio

Tomado de: *Resultado de la investigación*

*Los viveros:* Este cultivo se realiza en un espacio cerrado y a temperaturas más altas, los viveros comúnmente poseen un embalse para acumular agua, un lugar alejado del sol y lo más importante un terreno para el cultivo al aire libre y un laboratorio.

Para el cultivo de plantas dentro de los viveros primero se tienen los semilleros como primera etapa de crecimiento, cuando la semilla llega a germinar se trasplanta en un lote que consiste en bolsas de polipropileno con tierra fértil y así son vendidas al público.

Existen diferentes tipos de viveros entre los más importantes se tienen los de plantas hortícolas, plantas forestales y ornamentales.





Figura 7. Viveros  
Adaptado de: *Biblioteca Digital ILCE*, 2015

*Huertas de plantas ornamentales (floricultura)*: Este tipo de huerta se orienta principalmente al cultivo de flores, destinadas para los jardines diseñados por decoradores y paisajistas; su principal mercado son las florerías. Dentro de la floricultura se cultivan plantas para el uso de canteros, como las violas, petunias y salvias, para la decoración se cultivan las rosas, claveles y gladiolos; por último, las plantas para el uso de macetas se tienen el jazmín, rosal, azalea y orquídeas.

Las empresas que se dedican a la floricultura normalmente se definen como emprendimientos familiares con procesos de bastante complejidad, ya que para esto se necesitan altos niveles de inversión. Para el desarrollo de esta actividad se requiere contar con mano de obra altamente calificada con experiencia en este tipo de actividad, ya que las flores son comercializadas dentro de un mercado altamente exigente.



Figura 8. Rosas y lavanda.  
Tomado de: *Plantas ornamentales*, 2015.

### **2.1.5. Tipos de cultivos que se dan en las huertas orgánicas**

Para alcanzar el objetivo propuesto en este trabajo, de implementar huertas familiares orgánicas y promover una cultura de consumo de alimentos con alto valor nutricional, nos hemos basado en tres tipos de cultivos los cuales aportarían significativamente a la salud de nuestros clientes.

Estos tres tipos de cultivos serán instalados a disposición del público, mediante la venta de semillas y huertas diseñadas con materiales reciclados que aporten al buen desarrollo de las plantas y sus frutos, teniendo presente siempre la responsabilidad ambiental, social y económica que tenemos con nuestros clientes.

Se ofrecerán semillas para el cultivo de plantas medicinales, debido a que se ha comprobado científicamente que estas plantas poseen sustancias con actividad biológica que interactúan con nuestro organismo y propiedades terapéuticas que benefician la salud del ser humano, también se trabajarán con semillas para cultivos de plantas ornamentales, que no solo tienen una función decorativa sino que también favorecen al estado de ánimo y calidad de vida, gracias a sus propiedades físicas y químicas que ayudan a la renovación de la calidad del aire, combate la polución, mejora el ánimo y el bienestar de las personas. Por último y uno de los cultivos más importantes que ofreceremos son las huertas orgánicas alimenticias las cuales ayudaran a promover una mejor alimentación, ahorrar dinero, obtener productos libres de sustancias químicas nocivas y contaminantes.

Al escoger este tipo de cultivos se tiene la opción de trabajar con especies con las cuales nuestro cliente tendrá la posibilidad de cultivarlas durante todo el año, procurando utilizar semillas fáciles de germinar que se sembraran directamente en el lugar donde estas completaran su ciclo de vida.

Una de las características del presente trabajo, es que se utilizaran productos reciclados para el diseño de las huertas, nos centraremos en tres de los cultivos más beneficiosos para el ser humano y se utilizaran abonos orgánicos, de los cuales se dará un asesoramiento en su preparación y utilidad.



Entre los distintos abonos existentes, se utilizarán abonos orgánicos como el compost que es un abono transformado en humus utilizando hojas, pasto, virutas, café y aserrín, por otro lado, se tendrá el abono líquido conocido como sustancias fermentadas naturales que se componen de productos caseros.

Estas huertas familiares se encontrarán ubicadas en los patios y terrazas de los hogares, el tamaño de las huertas dependerá de la extensión que el cliente posea de espacio físico, los materiales que se utilizarán para la construcción de las estructuras de las huertas serán reciclables y se ofrecerá un asesoramiento constante sobre el desarrollo del cultivo.

A continuación se describirán más detalladamente las características y propiedades de cada uno de los cultivos que se trabajara en las huertas orgánicas.

#### ***2.1.5.1. Plantas medicinales.***

Dentro de este proyecto se trabajará con las huertas de plantas medicinales, debido a que lo largo del tiempo estas han presentado grandes beneficios para la salud, mediante el manejo de este tipo de huertas se quiere beneficiar a nuestros clientes evitándole gastos innecesarios en fármacos, ya que a través del uso de estas plantas podrán tratarse dolencias tales como, problemas estomacales, dolores de cabeza, catarro, insomnio, entre otras.

Para crear estas denominadas “farmacias naturales” nuestros clientes no necesitaran muchos recursos, si se realizan de forma orgánica, ya que como se dijo anteriormente para la construcción de las huertas se utilizarán materiales reciclables, su cuidado será muy simple, por su tamaño no se necesitarán de grandes superficies y lo más importante se utilizará abonos orgánicos.

También se quiere reforzar la idea en nuestro cliente que siempre es bueno tener este tipo de plantas cerca de casa, específicamente en los patios o terrazas, debido a que por su gran variedad pueden ser utilizadas en comidas o ser preparadas a manera de medicamentos o infusiones; los más expertos

pueden utilizar estas plantas para extraer tintura de alcohol, aceites y polvos que más adelante serán utilizados para uso medicinal.

A pesar de los avances tecnológicos en medicinas, las plantas naturales siguen estando presentes en cada uno de los hogares debido a que estas poseen propiedades que benefician nuestro organismo y contienen sustancias como estimulantes y desintoxicantes que ayudan al buen funcionamiento de nuestro cuerpo; a continuación, se detallarán cada una de las especies que conforman las huertas de plantas medicinales.

Tabla 6.  
Especies de plantas medicinales que se siembran en huertas orgánicas

IMAGEN	ESPECIE	CARACTERISTICAS	ABONO	PROPIEADES
	Ajo	Se puede plantar casi en cualquier época del año. Le gusta la luz natural y el suelo bien drenado. Lo bueno es que el cultivo de ajo, no nos va a llevar mucho trabajo.	Humus de lombriz, ceniza de madera	Actúa como anticoagulante, antibacteriano, antibiótico y antioxidante.
	Ajenjo	Necesita media sombra, tierra arcillosa. Se adapta a los suelos pobres y a las condiciones climáticas adversas.	Estiercol	El ajeno ayuda a combatir el mal aliento, dolores menstruales, ardor de estómago e incluso anemia. También es una gran repelente de insectos, incluyendo los piojos.
	Albahaca	Se puede plantar en macetas, mantener en semi sombra y regar abundantemente. Se reproduce por semillas, plantar en tierra con buen drenaje, abonar regularmente, es muy sensible al frío, se puede criar en interior.	Cascaras de huevo	El aceite contenido en las hojas destruye las bacterias e insectos. El zumo de las hojas alivia bronquitis, fiebres, catarros, inflamaciones de garganta y problemas digestivos. Gracias a su olor y suave sabor aromático se usa como condimento.
	Aloe Vera	Se planta en macetas con buen drenaje, no necesita un cuidado excesivo. Es una planta medicinal muy fácil de utilizar y mantener.	Agua de lenteja	Es muy útil para aplicar sobre cortes, heridas, picaduras de insectos, quemaduras y cicatrices, ideal para refrescar la piel reseca. Mejora la apariencia de una piel propensa al acné. Purificador natural del aire de casa.
	Apio	Le gustan los climas cálidos y la tierra con muchos nutrientes, se puede plantar en maceta.	Infusión de cáscara de banana	Contiene acción diurética, sirve para combatir el estreñimiento, alivia la acidez estomacal, es una fuente de calcio, disminuye el colesterol, repone los electrolitos perdidos en la actividad física y tiene propiedades anti-inflamatorias.
	Hierba buena	Muy similar a la menta, una planta aromática muy utilizada para diversos usos como pueden ser las infusiones. plantar hierbabuena es una tarea muy sencilla. Se adapta muy bien a diversos climas y tan solo necesita luz y mucha humedad	Melaza o composta de	Útil para tratar casos de diarrea, también recomendada su aplicación para aliviar cólicos estomacales. Posee propiedades carminativas, ya que favorece la eliminación de gases acumulados en el tubo digestivo, resultando muy útil para tratar casos de meteorismo y flatulencias.
	Jazmín	El jazmín se caracteriza por su exquisito perfume y por la multitud de beneficios que reporta a nuestra salud a nivel psíquico y orgánico físico	Cenizas de materia	Se utiliza en medicina natural para eliminar el estrés y la depresión. Las flores frescas contiene sustancias con propiedades afrodisiacas y en té (muy popular en China) acelera el metabolismo lo que ayuda a la pérdida de peso, la depuración de toxinas y la digestión.
	Manzanilla	Es fácil de cultivar, crece bastante bien en cualquier tipo de suelo y a pleno sol	El estiércol y el compost	Es un buen remedio para el dolor de cabeza, dolor de muscular o el dolor de estómago. El aceite esencial de manzanilla contiene más de 120 componentes medicinales.
	Orégano	Crece en todo tipo de climas, sólo necesitan suelo húmedo fértil. Le gusta la luz pero tolera la sombra también. Se propaga rápido y crece bien en macetas	Posos de café	Se usa para perder peso, promoción del sistema digestivo, tratamiento de la infección de la sinus, dolor de muelas. Es antibacteriana, antioxidante, antihongos, antiinflamatorio, antihistamínico (para ayudar en el tratamiento de la alergia), alivia enfermedades de la piel, combate enfermedades respiratorias, se usa para tratar la congestión nasal y pulmonar.

Tomado de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la agricultura

### **2.1.5.2. Plantas ornamentales.**

Otra de las opciones de huertas orgánicas constituye la siembra de plantas ornamentales, principalmente aquellas preferidas para la decoración debido a que poseen características estéticas, como flores, hojas, textura, color y principalmente aroma. Su cultivo generalmente se realiza al aire libre o en viveros con la debida protección y a temperatura controlada. Entre las principales características de estas plantas es que son vistosas como el caso de las orquídeas y aromáticas agradables como el romero, el jazmín y la madreelva.

Estas plantas por ser decorativas necesitan de cuidados especiales y dedicarles tiempo por lo cual se ofrecerán huertas con un diseño adecuado para poder garantizar la supervivencia de este tipo de plantas; por otro lado, se ofrecerá el asesoramiento necesario al cliente para el cuidado apropiado de este cultivo con el correspondiente abono orgánico que beneficie su crecimiento.

Otro de los beneficios que poseen estas plantas y que aportaran a la salud, es que aparte de ser decorativas y vistosas, pueden mejorar el ánimo y bienestar de las personas, ya que se ha comprobado que cuidar una planta reduce el estrés, relaja y mejora los niveles de concentración y, por otra parte, renuevan el aire por medio de la fotosíntesis proporcionando un ambiente limpio y libre de impurezas que mejoran los ambientes del hogar.

A continuación, se detallan cada una de las especies que se propone proveer a los clientes dentro del grupo de las plantas ornamentales.

Tabla 7.

*Especies de plantas ornamentales que se siembran en huertas orgánicas*

IMAGEN	ESPECIE	CARACTERISTICAS	ABONO	PROPIEDADES
	Rosas	Las rosas son flores de clima cálido, así que se recomienda tenerlas en un lugar en donde pueda tener regularmente exposición al sol. En caso de encontrarse en una zona más fría, se debe procurar no tenerla por mucho tiempo en temperaturas menores a los 15 grados	Los granos de café	La infusión de pétalos de rosas puede ser usada como laxante suave. Algunas personas creen que incluso puede ayudar a combatir los parásitos intestinales. El agua de rosas también es usada en lociones para menguar el dolor de cabeza y otras afecciones. También recomiendan este líquido para realizar baños oculares en caso de conjuntivitis.
	Begonia	Este tipo de begonia requiere cuidados sencillos como lo es darle una temperatura cálida, buena luz solar (que no sea directa) y también una buena cantidad de agua y de aire.	Compost con materia orgánica	Igualmente es importante saber que estas plantas se usan para una gran variedad de cosas. Uno de estos usos lo encontramos en el ámbito medicinal, para tratar problemas renales. Así mismo puede servir para tratar la sífilis o como purgante.
	Orquídeas	En el caso de querer cultivar estas plantas se debe tener en cuenta el clima que necesita. Normalmente las orquídeas son de climas cálidos y tropicales, pero hay algunas especies que son de climas fríos.	Infusión de cáscara de banano	Las orquídeas son plantas de hermosas flores que forman parte de la familia de las Monocotiledóneas. Esta planta y sus más de 25 mil clases se caracterizan por sus exóticas flores.
	Azucenas	Para cultivar estas plantas hay que tener ciertos cuidados. Dentro de éstos encontramos la necesidad de recibir una buena cantidad de luz solar, que podrá ser directa o en semisombra. Así mismo es importante saber que es una planta de climas cálidos, aunque nunca sobrepasando los 27 grados.	Compost o estiércol	En cuanto a la forma de estas flores son similares a la de una trompeta. Su floración se da en verano y su uso es sobre todo decorativo (el uso de estas flores está muy extendido en los ramos de novia), aunque también se usan para crear esencias para perfumes.
	Violetas	Necesita un regado regular de al menos dos o tres veces a la semana. Debemos prestar mucha atención y evitar que el terreno llegue a quedarse totalmente seco. Las plagas que pueden afectar a estas flores son los ataques de pulgones y hongos.	Guano	El cultivo de esta flor es bastante sencillo. Las violetas son muy útiles para la decoración interior y exterior de las casa. En el exterior es muy útil para cubrir ciertos lugares del jardín en los que apenas llega la luz del sol, pues esa es su iluminación preferida.
	Laurel	En los cuidados de esta planta se puede decir que son resistentes al sol por lo que pueden vivir al aire libre. En todo caso no se recomienda tenerlo en climas extremos de calor o de frío, recomendándose temperaturas de unos 15 grados como mínimo y de 25 grados como máximo.	Humus de Lombriz	El laurel es un arbusto que pertenece a la familia de la Lauraceae. Esta planta cuenta con su origen en las tierras del Mediterráneo y cuenta con una larga historia. Éste ha sido usado principalmente con fines medicinales, aunque también es muy atractivo para jardines.
	Lavanda	Las lavandas son flores con mucha fragancia y que requieren bastantes cuidados cuando se van a plantar. Por ejemplo requieren buena cantidad de luz solar y también un clima cálido que no baje de los 15 grados pero que no sea superior a los 25.	Compost	Dentro de sus usos se pueden encontrar como flores decorativas, también para fabricar esencias o perfumería, y también para adornar jardines.
	Petunias	En el caso de cultivarlas hay varios cuidados a tener en cuenta. Esta planta necesita buena cantidad de luz que debe obtenerse con exposición directa al sol. Así mismo requiere un buen clima templado, aunque es muy resistente al frío.	Estiércol	La floración de esta planta ocurre en época de primavera, pero también se puede dar en verano. En relación a los usos de las petunias, éste es muy variado siendo los principales la decoración de jardines y de interiores.
	Narcisos	Los cuidados del narciso son sencillos. Lo primero que necesita es un clima calido y buena luz solar. Además de esto requiere Fertilizante hecho de buena humedad en la tierra y también con huesos de nutrición. Por esto requiere ser regada de pescado forma constante y también contar con buenos abonos.	hecho de huesos de pescado	En relación al uso de los narcisos se pueden tener como plantas para jardines exteriores o también pueden usarse para el interior. En el caso de querer usar su flor como decoración se recomienda que no se mezclen estas flores con otras ya que una sustancia del tallo del narciso acelera la muerte de otras plantas.

Tomado de: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura




### **2.1.5.3. *Plantas alimenticias.***

Para este caso el tipo de huertas a proveer contará con la suficiente diversidad de plantas alimenticias y en cantidades adecuadas para ayuda de sustento diario de las familias, con alimentos de calidad, cien por ciento orgánicos y con un alto grado de valor nutricional. Lo más importante de ofrecer una huerta con variedad de cultivos en un mismo espacio, es su distribución y ubicación de tal manera que las plantas lleguen a compartir luz, agua y nutrientes, para lo cual se crearán huertos asociados donde el cultivo de una especie beneficie a otra.

Entre las variedades de plantas alimenticias a cultivarse en las huertas orgánicas se detallan a continuación:

Tabla 8.

*Especies de plantas alimenticias que se siembran en huertas orgánicas*

IMAGEN	ESPECIE	CARACTERISTICAS	ABONO	PROPIEDADES
	Zanahoria	Necesitan mucha luz y la tierra no puede tener piedras o escombros para que la raíz pueda crecer sin obstáculos, tierra que drene bien y con profundidad para que pueda crecer bien	Abono foliar de té de estiércol	Trastornos hormonales, combate los resfriados y tiene efectos en el funcionamiento del intestino: es antidiarreico, pero en exceso, termina teniendo el efecto contrario.
	Tomates	Es importante plantarla profundamente, ya que desarrolla raíces largas y abundantes y las hojas más cercanas al suelo son propensas a las enfermedades, por lo que se deben ser eliminadas regularmente.	Se utilizan hojas, los recortes de césped y las cáscaras de vegetales en una enmienda para el suelo, es rica en nutrientes	Es un alimento "funcional" ya que, más allá de su función nutritiva, beneficia al organismo, previniendo enfermedades crónicas, como problemas de corazón, en diabetes o cáncer.
	Pimientos	Para cultivarlos necesitas disponer de un terreno soleado, plantando las semillas a una distancia entre planta y planta de 40 y 50 centímetros y manteniendo un riego constante.	Harina de semilla de algodón y harina de	Los pimientos -verdes, rojos y amarillos- contienen nutrientes como el folato, tiamina y manganeso, y son ricos en fibra y en vitaminas C y B6. También contienen una sustancia que se llama capsaicina, con efectos analgésicos.
	Guisantes	Se pueden cultivar principalmente en otoño, en un clima fresco, sin demasiado calor, y se adaptan bien en todo tipo de suelos	Estiércol	aportan muchos minerales (potasio, fósforo, calcio, hierro), fibras, azúcares, hidratos de carbono y proteínas, además de vitamina A. Es un alimento indicado para diabéticos y ayuda a eliminar el colesterol.
	Cebolla	No precisa riego abundante si es regular. Durante la formación del bulbo mejor si se espacia para conseguir un mejor secado de la cebolla.	cascarilla de arroz y	La cebolla contiene vitaminas y sales minerales, azufre, fósforo, hierro, calcio, sodio y magnesio. Es muy buena para todas las afecciones respiratorias tales como tos, catarro, resfrío, gripe, o bronquitis
	Lechuga	Medianamente exigente, sobre todo al formar el cogollo.	Estiércol bovino	Tiene flavonoides que cuidan nuestro corazón, protegen al hígado, nos protegen ante enfermedades degenerativas y ante patógenos, protegen nuestro estómago de úlceras, entre algunas de sus funciones.
	Fresa	Riego moderado, para conseguir una tierra fresca, sin exceso de humedad pero sin que pase períodos secos.	Estiercol o Guano	Esta fruta es una excelente fuente de vitamina C y manganeso, y también contienen buenas cantidades de ácido fólico y potasio.
	Pepino	Riego abundante, siendo el mejor método el riego por goteo.	La lombricomposta	Se trata de un alimento con bajo aporte calórico y pocos hidratos de carbono. Aporta una buena dosis de fibras, así como también vitaminas A, B, C y E. Es una fuente de agua por excelencia y una unidad de 100 gramos sólo tiene 13 calorías, el 97% es líquido.
	Haba	Son poco exigente, y por sus propiedades prefiere suelos pobres en nitrógeno.	Cascaras de huevo.	Son ricas en proteína vegetal de excelente calidad biológica, también poseen hidratos de carbono que nos dan energía, fibra que nos ayuda a regular el tránsito intestinal y su contenido en grasas es casi nulo, por lo que resultan ser un alimento excelente y muy saludable para las personas que estén haciendo dieta para adelgazar o que vigilen el peso.

Tomado de: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura

## **2.2. Plan De Negocio**

### **2.2.1. Definición del plan de negocio**

*El concepto del negocio:* Si una idea de negocio genera suficiente dinero y permite al emprendedor vivir de forma independiente, se considera una buena idea de negocio. Aun así, en algunos casos, será necesario ajustar y desarrollar de mejor manera la idea para poder convertirla a futuro en un concepto de negocio.

Debido a que este trabajo se basa en un plan de negocios enfocado a la implementación de huertas orgánicas familiares, en este apartado se procederá a exponer algunas de las teorías relacionadas con las diferentes definiciones, conceptos y elementos que constituyen la creación de un plan de negocio, su metodología, aspectos financieros y gestión de responsabilidad social.

(Fred, 1987) Definió la importancia de la administración estratégica, la cual se considera un arte y ciencia que implementa y evalúa las decisiones importantes que permiten a las organizaciones alcanzar sus metas y objetivos. Para lo cual se necesita la integración de las finanzas, la administración, la contabilidad, la economía, el I+D y sistemas computarizados para así garantizar la sostenibilidad de las organizaciones

*Plan de negocios:* Se define simplemente como un documento escrito que surge como resultado de una planificación previa, donde se muestran los objetivos que se quieren alcanzar y las actividades que se llevarán a cabo con la finalidad de alcanzar lo planeado (Rendón, 2014). También se lo define como un instrumento que se utiliza para la gestión de las organizaciones y sirve de guía para el empresario o emprendedor de un nuevo negocio. Es decir que se lo puede definir como un instrumento de planificación que permite exponer ideas de negocios para gestionar su creación y financiamiento.

Dentro de las cualidades que un plan de negocios debe poseer para que este sea coherente y lo más apegado a la realidad, se describe primero una



historia consecuente y se debe centrar principalmente en el cliente que queremos atraer, definir de manera precisa el mercado, nuestros clientes, nuestros proveedores y los competidores existentes en el mercado, incluir pronósticos y estimaciones creíbles para poder realizar una planificación de negocios, y describir las ventajas competitivas con las que el negocio va a entrar a competir en el mercado, por último una de las cualidades más importantes es identificar el financiamiento que el negocio requerirá para su funcionamiento (Friend & Zehle, 2008).

Las etapas que contiene un plan de negocio son totalmente predecibles, ya que involucran una serie de tareas, por lo cual se comienza con el estudio detallado de una idea y concluye con la entrega de un plan. Este proceso es de gran utilidad ya que ayuda a conocer la idea del negocio y sus detalles, lo cual nos permite estudiar sus antecedentes, posibles estrategias, las metas y factores probabilísticos de éxito y/o fracaso.

Hay que tener claro que un plan de negocios no se debe ver como la única opción para su ejecución, sino como una plataforma donde se pueda tener acceso al medio o entorno comercial en una forma estratégica, tal que, se pueda vencer de manera apropiada las barreras de entradas que limitan la competitividad de un producto o servicio en particular.

Elaborar un plan de negocios tiene diferentes propósitos dentro de las organizaciones, ayuda definir la visión del negocio, recolecta información de importancia, facilita las tomas de decisiones comerciales, permite obtener nuevos inversionistas y se considera una base de análisis para en base a consensos y acuerdos entre cooperadores y socios alcanzar una mejora en la organización y la toma de decisiones (Prieto, 2014).

El siguiente gráfico presenta de manera clara la definición y los elementos constituyentes de un plan de negocio.

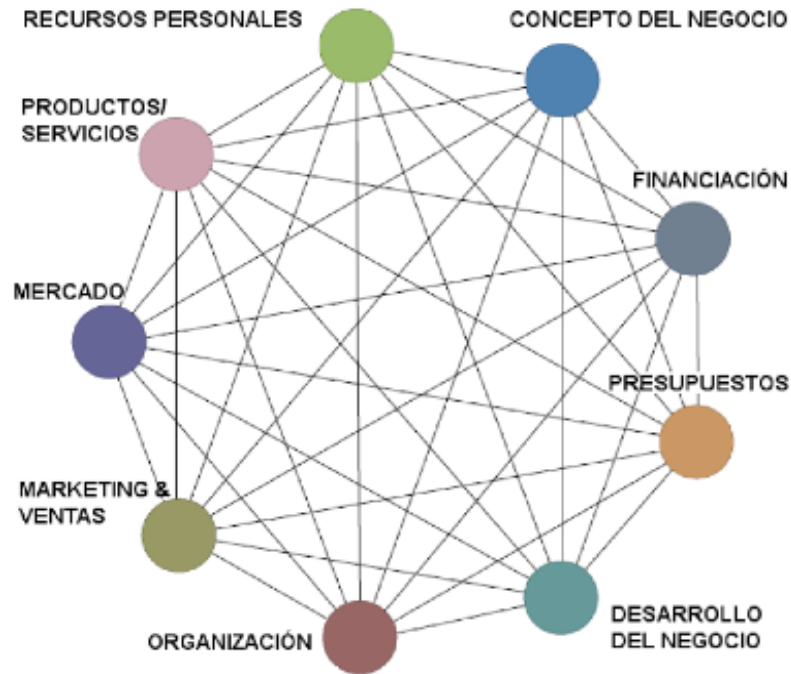


Figura 9. Elementos del plan de negocio  
 Tomado de: Stutely, R. (2000). *Plan de negocios: la estrategia inteligente*.

El plan de negocio que constituye el presente trabajo no se basará solamente en la oferta de diseño de huertas orgánicas, sino también en la asesoría y seguimiento del desarrollo de las plantas y la elaboración de abono natural, principalmente para obtener una producción cien por ciento orgánica, para lo cual centraremos el trabajo en los siguientes elementos que se han considerado los más importantes para llevar a acabo nuestro negocio y los que a consideración debemos explotar y desarrollar para satisfacer cada uno de las deseos y exigencias de nuestros clientes.

Se espera que, al desarrollar estos elementos dentro del plan de negocio, obtengamos una guía que nos permita ofrecer un servicio de calidad y lograr que nuestra idea de negocio perdure a largo del tiempo dentro del mercado.

*Producto/ Servicio:* El producto y servicio que ofrece el negocio es la razón de ser de las diferentes organizaciones, es por esto que el diseño de huertas orgánicas compuestas de materiales reciclables es el producto que se convertirá en la razón de ser de la empresa; por lo cual es importante analizar

los diferentes aspectos de nuestro servicio y dar importancia a las exigencias que tiene el cliente respecto a lo que se están ofreciendo. Debido a estas exigencias también se ofrecerá el servicio de asesoramiento y seguimiento en el desarrollo de las plantas con el objetivo de garantizar alimentos de calidad que lleguen a satisfacer las necesidades de cada uno de los miembros de la familia.

*Descripción del mercado:* Es necesario identificar el mercado en el cual se va a enfocar la oferta del producto y servicio con base a una estrategia de venta o acción de marketing. Con base a ello, es importante considerar la ubicación de la empresa, el mercado que inicialmente se va a considerar son las zonas urbanas de la ciudad de Guayaquil, que, dicho sea de paso, es la ciudad con mayor concentración de habitantes del Ecuador y por lo tanto podría ser de muy buena acogida para las huertas orgánicas, dado el problema de los altos niveles de contaminación.

*Marketing y ventas:* El marketing y las ventas son herramientas para obtener nuevos clientes y preservar a los actuales, de manera tal que se mantenga el interés y fidelidad en el producto que se ofrece, para lo cual es importante el aspecto publicitario a través de los anuncios en medios de comunicación, internet y redes sociales, es por esto que la empresa de implementación de huertas orgánicas empezara dándose a conocer dentro de las diferentes redes sociales como Instagram que actualmente ha demostrado ser una excelente herramienta de venta y publicidad, tendrá página de Facebook donde se encontrara detallado cada uno de los servicios a ofrecer y twitter que ayudara a recoger las principales inquietudes de los clientes, todo esto con la finalidad de crear una conexión constante y poder proporcionar un servicio personalizado que ayude a preservar y obtener nuevos compradores.

Así mismo también existen otros canales publicitarios como la utilización de correspondencia directa y la asistencia a ferias internacionales que ayuda a desarrollar conocimientos en cuidado y diseños de huertas, el tipo de publicidad a utilizar depende a qué clase de cliente se quiere alcanzar.

*Presupuestos y financiamiento:* En pocas palabras un plan financiero es la versión cuantificada de una idea de negocio; su viabilidad ante los inversionistas depende del sustento y la forma de presentarlo es utilizando un sencillo modelo financiero que detalle proyecciones y permita evaluar distintos escenarios.

Para lograr lo antes descrito se realizará un análisis de los principales índices financieros, los cuales ayudará a obtener una visión más amplia de la rentabilidad en la actividad que se quiere emprender. Esta información nos permite analizar los ingresos que posee la empresa y los gastos que se tiene que cubrir al poner en pie esta idea.

Los ratios financieros que se calcularán nos muestran los resultados de la gestión realizada por los propietarios y nos ayuda a la toma de decisiones, analizando costes, gastos e inversiones.

Una vez realizado este análisis es importante elaborar un plan de negocios viable el cual nos ayuda a obtener financiamiento por medio de la Corporación Financiera Nacional que actualmente apoya proyectos de emprendimiento que contengan ideas sustentables e innovadoras, otra de las fuentes financieras con las cuales se contará será con capital propio proveniente de ahorros obtenidos a través de los años.

### **2.2.2. Estrategias para el negocio**

- 1) Planificación estratégica:** En este apartado se describen las principales acciones que se deben realizar para alcanzar los objetivos planteados por el negocio.
  
- 2) Asignación administrativa:** Mediante la asignación se organizará los recursos humanos.

- 3) **Planificación legal:** Poseer los principales requerimientos legales y tener la capacidad de pagar tributos correspondientes a la actividad productiva.
- 4) **Planificación técnica:** Es importante considerar los elementos de los procesos operativos y productivos.
- 5) **Planificación ambiental:** Realizar un estudio donde se detalle el impacto ambiental que tendrá nuestra actividad.
- 6) **Planificación financiera:** a través de esta planificación de demostrar la viabilidad financiera de negocio a emprender.

### **2.2.3 Planteamiento de metas claras.**

Antes de empezar con un plan de negocio es importante definir metas completamente claras y alcanzables para el negocio, se impondrá una presión psicológica con lo cual se visualizará un futuro favorable para el negocio que se quiere emprender.

Los objetivos del negocio se caracterizarán por ser los más precisos posibles para tener la posibilidad de mediarlos, entre las metas claras para los negocios se tienen como ejemplo, que cada año se desarrollará un producto nuevo, alcanzar un beneficio bruto de por lo menos 70% de utilidad esperada en 12 meses, después de medio año se reembolsará los préstamos otorgados, entre otras metas, estas diferirán de acuerdo al tipo de negocio que se empezando a idear

### **2.2.4. Razones para iniciar un nuevo negocio**

Para iniciar con un plan de negocios deben existir varias razones, las cuales tienen que ser de suficiente peso para invertir monetariamente en una

nueva empresa. A continuación, se detallan las razones más importantes que se pueden dar y que claramente difieren de acuerdo al tipo de negocio.

Dos de las cosas que se deben tener en consideración para levantar un nuevo negocio es la capacidad de gestión que se posee y solidez financiera, muchas de las veces son pocas las personas que al iniciar una empresa cuentan con suficiente capital, aun así, existen negocios que no necesitan importantes recursos financieros para empezar. Esta es una de las principales razones que definen a un emprendedor, es por esto que se debe pensar detenidamente en que se va invertir y de donde se van obtener recursos monetarios.

El tiempo es muy importante a la hora de invertir en una idea, existen negocios que al lanzar u ofrecer un producto o servicio se obtiene ganancias en un periodo de corto plazo, existen otro tipo de negocios que generan ganancias al largo plazo, es por esto que se debe tener en consideración este factor para pensar en invertir o no en un tipo de empresa, debido al tiempo que transcurre para recuperar el capital inicial.

Por otro lado, existen negocios con verdadero potencial que, sin tener aún un producto terminado para ofrecer, muchos inversionistas piensan en el futuro de la empresa y debido a su buena gestión confían en el potencial de estos negocios al largo plazo.

Y por último se tienen los beneficios, si un negocio genera ganancias atraerá muchos inversionistas que quieran participar de esta idea, lo cual beneficie al consumidor y mejore la calidad de producto y servicio que se está ofreciendo.

También se recomienda tener una formación profesional relacionada con las actividades de la empresa y experiencia práctica previa en el mismo campo, esto desarrolla una ventaja competitiva en comparación con otras empresas.

### **2.3. Estudio De Mercado**

El estudio de mercado es la parte principal del negocio ya que permite conocer de manera detallada el mercado objetivo donde se va a desarrollar la actividad económica. Este tipo de estudio proporciona información que puede ser de gran beneficio ya que con ella se pueden conocer las oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas que pueda presentar la actividad económica. (García Hernández, 2007) Conformó el mercado con todos los demandantes y oferentes que tengan una necesidad en común y la cual necesiten satisfacer, para lo cual estarán dispuestos a intercambiar bienes para poder lograrlo.

Para realizar un adecuado estudio de mercado acorde con la actividad económica que se lleve a cabo, se tiene que ejecutar las siguientes acciones.

- 1) Analizar la oferta y demanda del producto a ofrecer, así como los precios existentes en el mercado y sus canales de distribución.
- 2) El objetivo del estudio de mercado es tener una visión más clara de las características del negocio que se quiere introducir en el mercado, junto con el conocimiento de los interlocutores del sector se puede establecer una política de precios y de comercialización
- 3) Mediante el estudio de mercado podemos establecer una distribución geográfica, conocer el target y sus características, sexo, edad y preferencias.
- 4) Se podrá estudiar el historial histórico del servicio o producto que deseamos ofrecer, el comportamiento de la demanda y las posibles proyecciones, lo cual nos ayudará a tener una ventaja competitiva frente a nuestros competidores.
- 5) Se necesitará información acerca de nuestros competidores, quienes son, cuotas de mercado, su evolución y principalmente sus precios.

**(Malhotra, 2004)** Definió 4 etapas básicas para llevar a cabo un estudio de mercado.

- 1) Establecer objetivos y definir de forma clara el problema que se quiere tratar con la creación de un nuevo negocio.
- 2) Realizar una investigación exploratoria: Analizar datos secundarios y para entender la situación actual del mercado, se entrevistan a grupos de interés.
- 3) Análisis de información primaria: Se realizan entrevistas cualitativas, entrevistas grupales, encuestas e investigación experimental.
- 4) Análisis de datos y presentación de un informe, se deben presentar conclusiones sólidas para presentar al responsable de la toma de decisiones.

### **2.3.1 Marketing Mix.**

El marketing Mix es una teoría desarrollada por Philip Kotler, esta teoría también es conocida como las 4Ps del marketing mix, en los años 90 se extendieron las 4Ps a las 8Ps debido a que las 4 no cubrían todos los aspectos del marketing mix.

Las 8Ps constan de 8 variables que se empujan de forma encadenada dentro de las empresas y así poder alcanzar los objetivos propuestos (Kotler & Armstrong, 2013), para producir las respuestas que se desean por parte del mercado meta, la empresa debe combinar el conjunto de herramientas tácticas propias de la mercadotecnia, estas herramientas incluyen las acciones que todo negocio puede hacer para influir en la demanda del producto a ofrecer.

*Personas:* Las personas o capital humano que posee una empresa se consideran como la estrategia más importante para llegar a sus clientes,



empleados motivados y comprometidos con la misión, visión y valores de la empresa, hará que el cliente se sienta más satisfecho y se obtendrá fidelidad hacia la organización

*Presencia:* Este factor es muy importante para empresas que se esfuerzan en mejorar los espacios físicos donde prestan servicios con el objetivo de reforzar de manera tangible la prestación de los mismos.

*Procesos:* Las mejores empresas son siempre las que tienen personal altamente calificado para la optimización de sus procesos, es por esto que se consideran todas las acciones a cumplir para lograr la propuesta de valor de la empresa y conseguir una ventaja competitiva real.

*Alianzas Estratégicas:* Las alianzas estratégicas se consideran a la hora de buscar apoyo en otras empresas para crear sinergias que permitan a la organización obtener mejores resultados en el corto plazo.

*Producto :* Al producto se lo define como el bien o servicio que oferta una empresa y todo lo que tiene que ver con él directamente, es decir diseño, utilidad, características, empaques, embalajes, etc.

*Plaza:* Hablamos de la distribución del producto, canales de distribución, puntos de venta, ubicación, en conclusión, definir dónde lo vamos a vender o dónde prestaremos y comercializaremos nuestros productos y/o servicios

*Precio:* La política de precios a seguir debe ser planificada y analizada, pues el posicionamiento de nuestros productos y servicios dependen de ésta.

*Promoción:* Son las ofertas que se podrá ofrecer a los clientes y aún más importante se refiere a la comunicación, en qué canales y de qué manera vamos a abrir líneas de comunicación con nuestros clientes; publicidad, redes sociales, estrategias de marketing digital, entre otros.

## 2.4. Ratios Financieros

### 2.4.1. Valor actual neto

El VAN es un índice que se utiliza para determinar la factibilidad financiera del proyecto a través de la actualización o traer a valor presente todos los flujos netos de efectivo que a futuro se darán en un escenario de “n” periodos.

Este indicador expresa la rentabilidad del negocio en número de unidades monetarias, y sirve para tomar dos tipos de decisiones como la factibilidad es decir el interés de realizar proyectos con VAN positivo y la jerarquización que nos indica realizar proyectos con VAN más elevado.

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

Ft: Representan los flujos de dinero en cada periodo t.

I0: Inversión que se realiza en momento inicial (t=0)

N: Número de periodos de tiempo.

K: Tipo de interés de la inversión.

### 2.4.2. La tasa interna de retorno

Este es otro indicador financiero que se utiliza en la evaluación financiera para considerar su factibilidad, es decir, evaluar si un proyecto de inversión es o

no rentable cualquiera que este sea. Se obtiene calculando el valor actual neto de la inversión y su posible reocupación en el largo plazo, con diferentes alternativas de tasa de interés.

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

$F_t$ : Representan los flujos de dinero en cada periodo  $t$

$I_0$ : La inversión realiza en el momento inicial ( $t = 0$ )

$N$ : Número de periodos de tiempo

El criterio de selección consiste en la  $K$  que representa la tasa de descuento de flujo que se utiliza para el calcula de VAN.

Si la  $TIR$  es  $> K$  el negocio es aceptado, ya que la tasa de rendimiento interno que se obtiene es mayor a la tasa mínima de rentabilidad exigida al proyecto.

Si la  $TIR = K$  el negocio podría llevarse a cabo si este mejorara la posición competitiva en el mercado.

Si la  $TIR$  es  $< K$  el negocio no se debe llevar a cabo ya que no se logra alcanzar la rentabilidad mínima que se le pide al proyecto.

### **2.4.3. Relación Beneficio/Costo**

Mediante este índice se analiza la relación entre el valor presente de todos los ingresos del negocio sobre el valor presente de todos los egresos, lo cual nos ayuda a determinar el beneficio que se genera por cada dólar que se sacrifica en el negocio.

Un negocio es productivo si el valor resultante de la relación beneficio/costo es mayor o igual que uno, si es igual que 1 significa que la inversión inicial se recuperó, si es menor que 1 no representa rentabilidad y si es mayor que 1 quiere decir que además de recuperar la inversión se obtuvo una ganancia.

#### **2.4.4. Payback**

El payback se refiere al periodo de tiempo que se necesita para recuperar el capital inicial de una inversión realizada. Tener presente el número de años que tardaremos en recuperar nuestra inversión define la decisión de emprender o no un negocio.

La fórmula para calcular el Payback es el siguiente:

Pay - Back= Desembolso inicial / flujo neto de caja de año. Esta fórmula solo se puede utilizar si el flujo neto de caja es el mismo de cada año.

#### **2.4.5. Punto de Equilibrio**

Punto de equilibrio = Costos Fijos/ (Precio de venta – Costo total variable unitario).

Este ratio es utilizado como una herramienta para proyectar utilidades frente a los diferentes cambios que se podrían dar en el mercado, este indicador es de gran ayuda ya que nos permite analizar distintas situaciones y tomar las decisiones adecuadas sobre el negocio.

## **Capítulo III La Empresa**

### **3.1. Análisis Organizacional**

#### **3.1.1. Tipo de empresa**

El tipo de negocio con el cual se quiere trabajar, será una empresa conformada por dos socias, por lo cual será una sociedad colectiva y se responderá de forma ilimitada con sus bienes.

La empresa trabajará dentro del sector de la agricultura y se dedicara al diseño para la implementación de huertas orgánicas dentro de la ciudad de Guayaquil, se ofrecerá un servicio totalmente personalizado, ofreciendo las mayores comodidades para que nuestros clientes puedan disfrutar de alimentos orgánicos de calidad y que esto les ayude a cambiar sus hábitos alimenticios.

#### **3.1.2. Misión de la empresa**

La misión de la empresa es brindar un servicio personalizado y de calidad, que logre satisfacer todas las necesidades del cliente que se encuentre en la búsqueda de una nueva alternativa de alimentación relacionada con la implementación de huertas orgánicas en las zonas urbanas de la ciudad de Guayaquil.

#### **3.1.3. Visión**

Convertirnos en el corto plazo en una empresa líder en implantación de huertas orgánicas dentro de los hogares de la ciudad de Guayaquil, teniendo muy presente la responsabilidad social, económica y ambiental que tenemos con la sociedad, factores que nos harán crecer continuamente dentro del mercado.

### 3.1.4. Localización del proyecto

El negocio de huertas orgánicas se encontrará ubicado en la Provincia de Santa Elena, Km 100 vía a Salinas, entrando por la comuna San Rafael, donde contamos con una pequeña finca propiedad de una de las socias de este proyecto, en esta pequeña finca se contará con 2 hectáreas de tierra donde podremos ubicar el diseño de nuestras huertas y realizar pruebas en el cultivo de semillas.

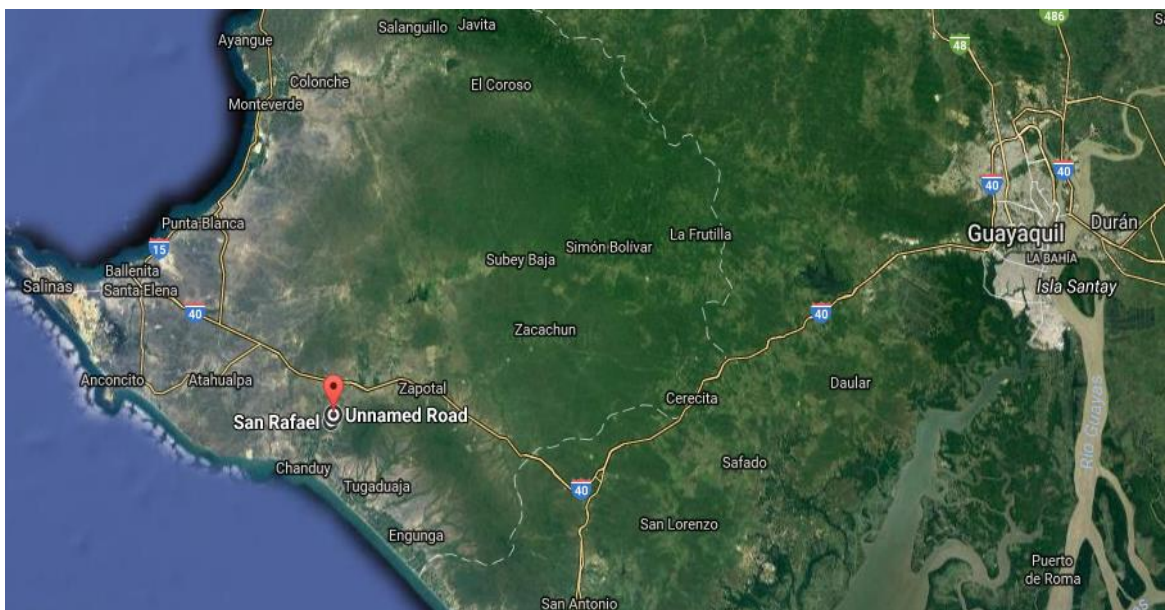


Figura 10. Ubicación del negocio de huertas orgánicas  
Tomado de: Google Maps

Para atención al cliente dentro de la ciudad de Guayaquil se contará con una oficina ubicada en la avenida Juan Tanca Marengo, Edificio Equilibrium piso 6 oficina 210, donde se atenderán a todos nuestros clientes de Guayaquil y se les explicará detalladamente el servicio a ofrecer y el asesoramiento necesario para el correcto funcionamiento de las plantas que se cultivaran en las huertas.

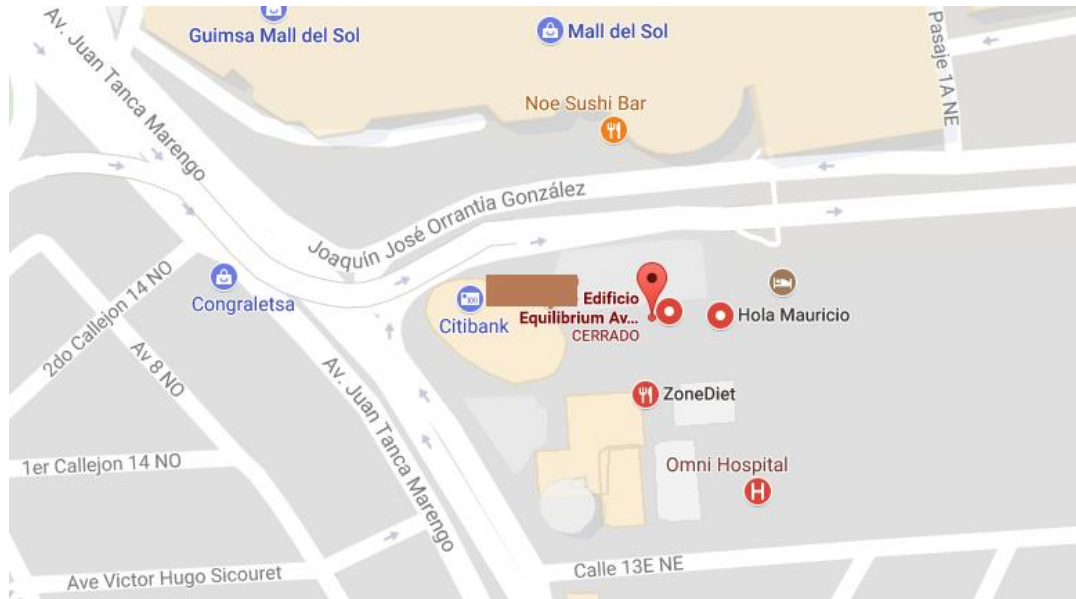


Figura 11. Ubicación de la oficina de huertas orgánicas  
Tomado de: Google Maps

### 3.1.5. Marca

#### Logo



Figura 12. Logo de la empresa.  
Fuente: Elaboración propia.

## **Tarjeta de presentación.**



Figura 13. Tarjeta de presentación de la empresa  
Fuente: *Elaboración propia.*

### **3.1.6. Análisis FODA**

Se utilizará el análisis FODA como una herramienta que nos sirve para diagnosticar la situación de la empresa para lo cual se realiza una lluvia de ideas basada en consideraciones externas a la situación analizada (Oportunidades y Amenazas) y consideraciones internas (Fortalezas y Debilidades).

#### **Fortalezas.**

- 1) Alternativa de alimentación de productos enteramente naturales.
- 2) Productos diferenciados en calidad y sabor.
- 3) Programa de asesoramiento y ayuda técnica para asegurar el éxito de las huertas orgánicas.
- 4) Bajos costos de producción.



### ***Oportunidades.***

- 1) Poca oferta de productos orgánicos.
- 2) Existe una nueva tendencia en la sociedad hacia el consumo de alimentos más saludables.
- 3) Se ha creado espacios culinarios para elaborar comidas basadas en alimentos recién recolectados.

### ***Debilidades.***

- 1) Desconocimiento y falta de conciencia de la población relacionada con los alimentos orgánicos.
- 2) Dificultades de financiamiento.
- 3) El desconocimiento de un producto no posicionado en el mercado.
- 4) Poco espacio físico para armar la estructura de las huertas.

### ***Amenazas.***

- 1) Competencia desleal y precios bajos.
- 2) Resistencia al cambio en la alimentación por parte de los consumidores.
- 3) Poca promoción y publicidad.

### 3.1.7. Organigrama de la empresa



Figura 14. Organigrama de la empresa  
Fuente: Elaboración propia.

### Funciones del personal

#### Gerente General

- 1) Realizar los actos de administración y gestión ordinaria de la sociedad.
- 2) Organizar el régimen interno de la sociedad, usar el sello de la misma, expedir la correspondencia y cuidar que la contabilidad esté al día.
- 3) Representar a la sociedad y apersonarse en su nombre y representación ante las autoridades judiciales, administrativas, laborales, municipales, políticas y policiales, en cualquier lugar de la República o en el extranjero.
- 4) Expedir constancias y certificaciones respecto del contenido de las actas de la empresa o de sesiones de Directorio, de libros contables y registros de la sociedad.
- 5) Delegar total o parcialmente las facultades que se le conceden en el estatuto de la sociedad.

- 6) Ejecutar el Plan de Negocios aprobado por el Directorio y proponer modificaciones al mismo.
- 7) Preparar y ejecutar el presupuesto aprobado por el Directorio y proponer modificaciones al mismo.
- 8) Determinar la inversión de fondos disponibles que no sean necesarios para las operaciones inmediatas de la Sociedad.
- 9) Dirigir la contabilidad velando porque se cumplan las normas legales que la regulan.
- 10) Diseñar y ejecutar los planes de desarrollo, los planes de acción anual y los programas de inversión, mantenimiento y gastos.

#### **Gerente Administrativo**

- 1) Es responsable de la organización, coordinación dirección y desarrollo de los servicios Administrativos de la Empresa.
- 2) Asesorar a la Gerencia General en materia de administración.
- 3) Formular el Presupuesto Anual de Egresos de la Gerencia de a su cargo.
- 4) Rendir informes de a la Gerencia General, en cuanto a los resultados de la
- 5) gestión Administrativa, aplicación de procesos y Sistemas de Gestión.
- 6) Coordinar la formulación de los planes de trabajo de las unidades que integran la Gerencia a su cargo.
- 7) Participar en reuniones con Junta Directiva y Gerencia General, para informar sobre las actividades de la Gerencia a su cargo y plantear soluciones, a la problemática que se presenta en las diferentes áreas de trabajo.
- 8) Asumir el liderazgo para realizar reuniones periódicas con los Gerentes de Área para evaluar los resultados de la gestión de la Empresa.

- 9) Debe asumir la responsabilidad de evaluar periódicamente los riesgos del personal de la Gerencia a su cargo e imponer las medidas correctivas.
- 10) Mantener la excelencia en la presentación de servicios y administración de los Sistemas de Gestión.
- 11) Coordinar los servicios administrativos de transporte de personal, adquisición y suministros de bienes, mantenimiento de edificios, áreas verdes e instalaciones portuarias.
- 12) Administrar los bienes inmuebles de la Empresa ejerciendo control sobre arrendamiento y conservación de terrenos, oficinas administrativas principales, edificios auxiliares y complejo habitacional.
- 13) Efectuar Evaluación del Desempeño del personal a su cargo.
- 14) Velar por el cumplimiento de las disposiciones en materia de seguridad orientadas hacia la protección de instalaciones, carga y equipo.
- 15) Velar por el cumplimiento de normativas internas y buenas prácticas relacionadas con la seguridad y salud laboral.

### **Vendedor**

- 1) Establecer un nexo entre el cliente y la empresa.
- 2) Comunicar adecuadamente a los clientes la información que la empresa preparó para ellos acerca de los productos y/o servicios que comercializa, como: mensajes promocionales, eslogans, información técnica, etc...
- 3) Asesorar a los clientes: 1) acerca de cómo los productos o servicios que ofrece pueden satisfacer sus necesidades y deseos; y 2) cómo utilizarlos apropiadamente para que tengan una óptima experiencia con ellos.
- 4) Retroalimentar a la empresa informando a los canales adecuados (como el departamento de ventas y el de mercadotecnia) todo lo que sucede en el mercado, como: inquietudes de los clientes (requerimientos, quejas, reclamos, agradecimientos, sugerencias, y otros de relevancia); y 2)

actividades de la competencia (introducción de nuevos productos, cambios de precio, bonificaciones, etc....

- 5) Administrar su territorio de ventas ya sea que el vendedor se encuentre detrás de un mostrador o que tenga a su cargo una zona de ventas (ciudad, provincia, barrio) o grupo de clientes (empresas, instituciones, clientes VIP, etc...) debe asumir la administración de ese territorio o grupo de clientes que le ha sido asignado. Para ello, debe: 1) planificar, es decir, fijar objetivos, diseñar estrategias y decidir con anticipación las actividades que realizará y los recursos que utilizará, 2) implementar su plan y 3) controlar los resultados que vaya obteniendo en función de las actividades que va implementando. Todo esto, teniendo en mente la satisfacción del cliente, pero de una forma que sea al mismo tiempo rentable o beneficioso para la empresa que representa.
- 6) Integrarse a las actividades de mercadotecnia de la empresa los vendedores actuales que quieran lograr buenos resultados, no pueden ser los llaneros solitarios del pasado, por el contrario, necesitan ser parte del equipo de mercadotecnia; es decir, participar activamente junto a analistas e investigadores de mercados, gerentes de marca, jefes de ventas, publicistas, relacionados públicos y otros, en la tarea de planear, predecir, establecer procedimientos y programas, fijar distribuciones de tiempo y, por último, coordinar todas éstas actividades para lograr la satisfacción del cliente a cambio de un determinado beneficio o utilidad para la empresa.

### **Carpintero**

- 1) Confeccionar puertas sólidas y de playwood.
- 2) Realiza presupuesto de materiales
- 3) Solicita material presupuestario
- 4) Retira y prepara material
- 5) Corta y confecciona puertas

- 6) Instala puertas
- 7) Confecciona tableros, divisiones de madera, murales librerías
- 8) Recibe orden de servicio y efectúa el presupuesto de materiales
- 9) Solicita material presupuestado
- 10) Retira y prepara el material
- 11) Corta y confecciona el tablero
- 12) Realiza cálculo de materiales y los solicita

### **Artesano**

- 1) Se encarga de realizar los diseños de las huertas orgánicas
- 2) Encargado de ingeniar nuevas ideas para nuevos diseños de huertas
- 3) Determina los materiales necesarios para la construcción de las huertas

### **Bodeguero**

- 1) Archivar en orden los pedidos del día.
- 2) Realización de las guías de salida de los insumos utilizados por las diferentes áreas de trabajo en las actividades realizadas por ellos en el día.
- 3) Tener conocimiento sobre los tipos de movimiento, para realizar correctamente el documento.
- 4) Velar por el orden en la bodega, acondicionando los insumos o materiales que se encuentren en orden por género o código.
- 5) Velar por la limpieza de la bodega (estanterías, piso, baños e insumos).
- 6) Velar porque no haya roedores u otra plaga que destruya los insumos o materiales existentes.
- 7) Verificación de los insumos trasladados de bodega central a bodega interna de la empresa.
- 8) Acondicionamiento de los insumos recibidos en base al género o código.

- 9) Revisión y recolección de firmas de las guías de salida de los responsables de cada área de trabajo.

### **Secretaría**

- 1) Reclutar las solicitudes de servicios por parte del departamento deservicio al cliente.
- 2) Hacer una evaluación periódica de proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de estos.
- 3) Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente para que todo estemos informados y desarrollar bien el trabajo asignado.
- 4) Atender y orientar al público que solicite los servicios de una manera cortés y amable para que la información sea más fluida y clara
- 5) Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a los jefes de los compromisos y demás asuntos.
- 6) Obedecer y realizar instrucciones que le sean asignadas por su jefe.

### **3.1.8. Marco Legal**



*Figura 15. Constitución de la empresa*

*Fuente: Elaboración propia*

- 1) Reserva un nombre. Este trámite se realiza en la Superintendencia de Compañías. Ahí mismo debes revisar que no exista ninguna empresa con el mismo nombre que has pensado para la tuya.
- 2) Elabora los estatutos. Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado.
- 3) Abre una “cuenta de integración de capital”. Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:
- 4) Capital mínimo: \$400 para compañía limitada y \$800 para compañía anónima (valores referenciales)
- 5) Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno
- 6) Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio
- 7) Luego debes pedir el “certificado de cuentas de integración de capital”.



Figura 16. Formación de escritura

Fuente: Elaboración propia



- 1) Eleva a escritura pública. Acude donde un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.
- 2) Aprueba el estatuto. Lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución.
- 3) Publica en un diario. La Superintendencia de Compañías te entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.
- 4) Obtén los permisos municipales. En el municipio de la ciudad donde se crea tu empresa, deberás:
  - a. Pagar la patente municipal.
  - b. Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones



*Figura 17. Pasos para permiso en el Municipio*

*Fuente: Elaboración propia*

- 1) Inscribe tu compañía. Con todos los documentos antes descritos, anda al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida tu empresa, para inscribir la sociedad.

- 2) Realiza la Junta General de Accionistas. Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.
- 3) Obtén los documentos habilitantes. Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.
- 4) Inscribe el nombramiento del representante. Nuevamente en el Registro Mercantil, inscribe el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.
- 5) Obtén el RUC. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:
  - 6) El formulario correspondiente debidamente lleno
  - 7) Original y copia de la escritura de constitución
  - 8) Original y copia de los nombramientos
  - 9) Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
  - 10) De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite
  - 11) Obtén la carta para el banco. Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías te entregarán una carta dirigida al banco donde abriste la cuenta, para que puedas disponer del valor depositado.

## **3.2. Análisis Del Mercado**

### **3.2.1. Metodología**

La metodología utilizada posee un enfoque mixto; se utilizará un estudio cualitativo para la parte de la revisión la literatura así como una sección en la que se utilizará información cuantitativa para la revisión numérica de la factibilidad del proyecto. El estudio es de tipo exploratorio - descriptivo. Se

utiliza este enfoque para interpretar las necesidades alimenticias y nutritivas de las familias. Es exploratorio por cuanto abre el terreno para la creación del marco teórico puntualizando los factores relevantes que deben ser investigados de acuerdo al problema planteado y descriptivo porque se busca examinar las variables seleccionadas tales como demanda, infraestructura y beneficios económicos para establecer la aceptación o no de la creación de un nuevo negocio de huertas orgánicas familiares.

En el desarrollo de la investigación se utilizan métodos teóricos tales como: el analítico-sintético para utilizar los aportes teóricos consultados como referencia en el establecimiento de las etapas que conforman el estudio de factibilidad, y empíricos tales como estadísticos matemáticos que sirven de soporte para informar la medida en que los resultados observados en el trabajo cualitativo son aplicables a una población de mayor tamaño y métodos de recolección de la información como el análisis documental para tomar en consideración investigaciones de organismos internacionales y locales además la encuesta como instrumento de registro para establecer la demanda, opiniones y necesidades insatisfechas de la población.

### **3.2.2. Población**

La población a considerar en el presente plan de negocios serán las personas que actualmente pertenecen al área urbana de la ciudad de Guayaquil, según el INEC en su censo del año 2010 (INEC, 2010) existen 2.278.691 habitantes del área urbana, este número representa nuestro mercado al cual vamos a dirigir nuestro plan de negocio, como es un número de casos superior a los 100,000 se aplica el método de muestrea aleatorio simple para muestras infinitas (Díaz, 2011). Cuya fórmula es:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q}{e^2}$$

**Z**= Nivel de confianza (1.96)

**e**= Margen de error (0.05)

**p**= Probabilidad de éxito (0.5)

**q**= Probabilidad de fracaso (0.5)

$$n = \frac{1,960^2 * 0,5 * 0,5}{(0,05^2)}$$

$$n = 384,16$$

### **3.2.3. Tamaño de la muestra**

La muestra obtenida es de 384 personas pertenecientes al área urbana de la ciudad de Guayaquil, se obtendrá información dentro de los centros comerciales, universidades, plazas de mercados y ferrisariatos que se encuentren en la zona.

### **3.2.4. Diseño de la encuesta**

El objetivo principal de llevar a cabo la encuesta es encontrar o concluir los gustos, preferencias y necesidades de los ciudadanos del área urbana de la ciudad de Guayaquil en cuanto a la alimentación orgánica y disposición a adquirir nuestro servicio, lo cual nos permitirá tener una visión más amplia del mercado en el cual nos enfocaremos. Planteamos una encuesta que consta de 6 preguntas. La fuente de datos, son los habitantes de área urbana de Guayaquil los cuales nos proporcionarán la información necesaria, para la

elaboración y análisis de datos. Las encuestas serán realizadas de forma directa y personal.

### 3.2.5. La encuesta.


 UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL	<b>Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.</b> <b>Facultad De Economía</b>
<b>Formato de La Encuesta</b> Su ayuda es clave para el desarrollo de la investigación. Le garantizamos que la información se mantendrá fidelidad con sus criterios y solo será usada para propósitos académicos.	
<b>1. ¿Qué tipos de alimentos consume con mayor frecuencia?</b>	
Comidas rápidas ( ) Comidas preparadas en casa ( ) Comida vegetariana ( ) Embutidos y carnes( )	
<b>2. ¿Estaría dispuesto a cambiar sus hábitos alimenticios, por una alimentación con productos orgánicos (libre de pesticidas)?</b>	
SI( ) NO( )	
<b>3. ¿Es asunto primordial el tema alimenticio en su vida cotidiana?</b>	
SI( ) NO( )	
<b>4. Le gustaría tener una huerta propia en su casa?</b>	
SI( ) NO( )	
<b>5. ¿Qué tipo de plantas le interesaría cultivar en casa?</b>	
Plantas medicinales ( ) Plantas alimenticias ( ) Plantas ornamentales ( )	
<b>6. ¿Si implementara una huerta orgánica en su casa, le gustaría construirla por si mismo?</b>	
SI( ) NO( )	

Figura 18. Encuesta  
Fuente: Elaboración propia.

### 3.2.6. Análisis e interpretación de los resultados

La encuesta se llevó a cabo en lugares estratégicos de la ciudad de Guayaquil, donde pudimos encontrar personas que colaboraron con en nuestra investigación, nos ubicamos fuera del Ferrisariato de la Avenida Francisco de Orellana, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y a las afueras de Mercado Central.

1) ¿Qué tipo de alimentos consume con mayor frecuencia?

Tabla 9.

*Alimentos que consume con mayor frecuencia*

Opciones	Frecuencia	%
Comidas Rápidas	96	25%
Comidas Preparadas en Casa	133	35%
Comida Vegetariana	120	31%
Embutidos y Carnes	35	9%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

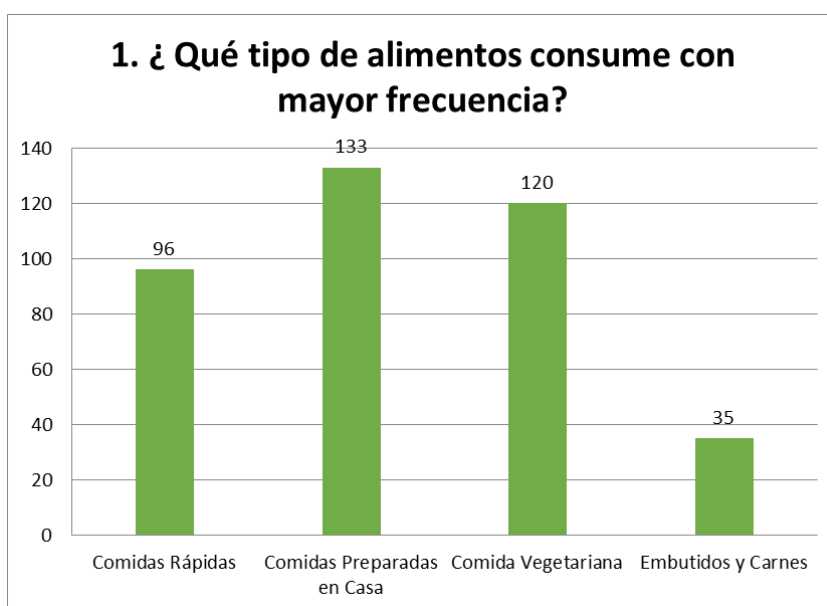


Figura 20. Alimentos que se consumen con mayor frecuencia

Según datos se puede ver claramente que el 35% de personas encuestadas prefieren consumir alimentos preparados en casa por el motivo de que quisieran cuidar su salud, por otro lado, el 25% prefieren la comida rápida y el 9% consume embutidos y carnes, esto demuestra que hay un porcentaje importante de personas que no se alimentan adecuadamente.

2) ¿Estaría dispuesto a cambiar sus hábitos alimenticios, por una alimentación con productos orgánicos (libre de pesticidas)?

Tabla 10.

*Hábitos alimenticios*

Opciones	Frecuencia	%
Si	268	70%
No	116	30%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

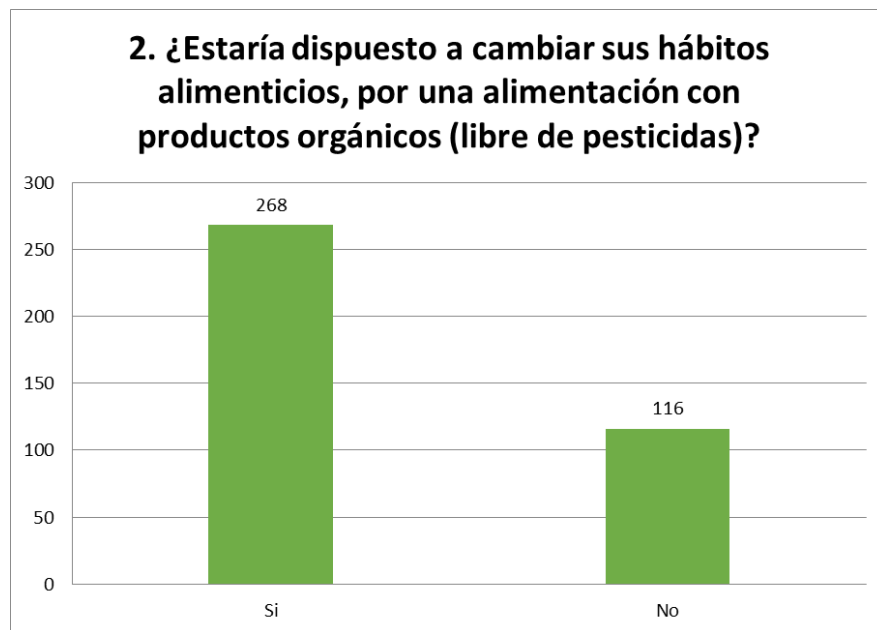


Figura 20. Hábitos Alimenticios

En este caso el 70% de los encuestados dieron una respuesta afirmativa al cambiar sus hábitos alimenticios para empezar a consumir productos orgánicos, el 30% no estaría dispuesto a cambiar su alimentación.

3) ¿Es asunto primordial el tema alimenticio en su vida cotidiana?

Tabla 11.

*Importancia de la alimentación*

Opciones	Frecuencia	%
Si	305	79%
No	79	21%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

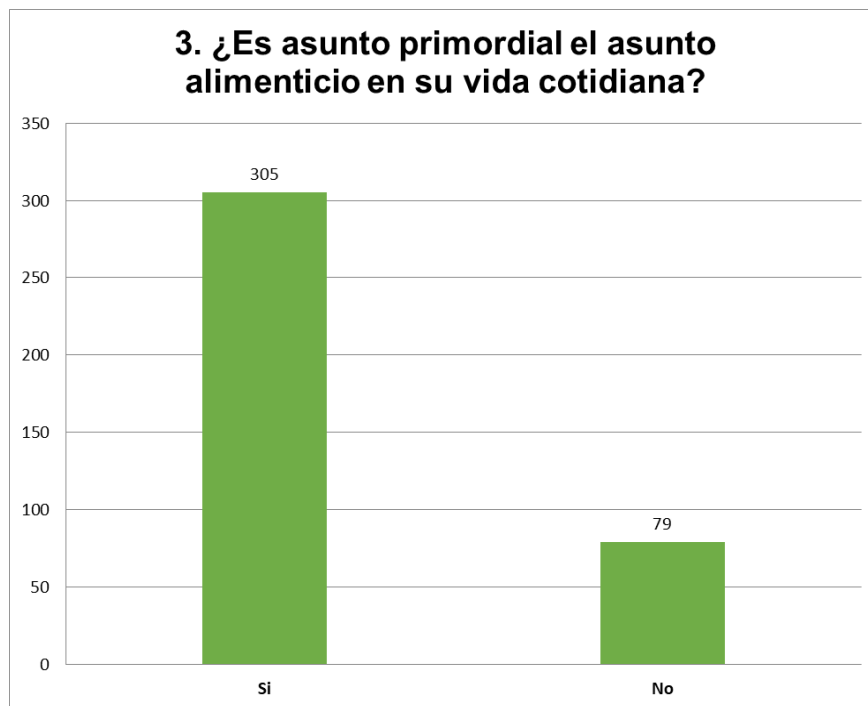


Figura 21. Importancia de la Alimentaciones



El 79% de los encuestados nos indican que si es tema primordial el tema alimenticio en su vida ya que consideran que los alimentos que se consumen define la salud del cuerpo, por el contrario, el 21% tienen otras prioridades ajenas a la alimentación.

4) ¿Le gustaría tener una huerta propia en su casa?

Tabla 12.

*Huertas en casa*

Opciones	Frecuencia	%
Si	290	76%
No	94	24%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

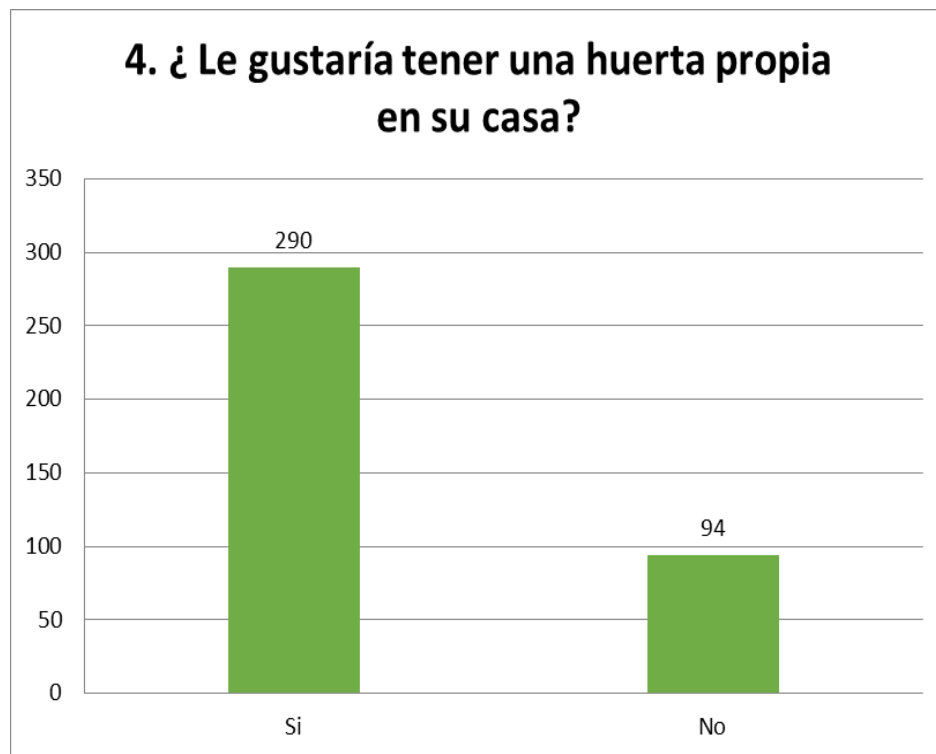


Figura 22. Huertas en casa

El 76% de los encuestados afirmaron que si les gustaría tener una huerta en casa debido a los múltiples beneficios que estas presentan, mientras el 24% dijo no interesarles la idea de cuidar de una huerta.

5) ¿Qué tipo de plantas le interesaría cultivar en casa?

Tabla 13.

*Tipos de plantas en casa*

Opciones	Frecuencia	%
Plantas medicinales	130	34%
Plantas alimenticias	184	48%
Plantas ornamentales	70	18%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

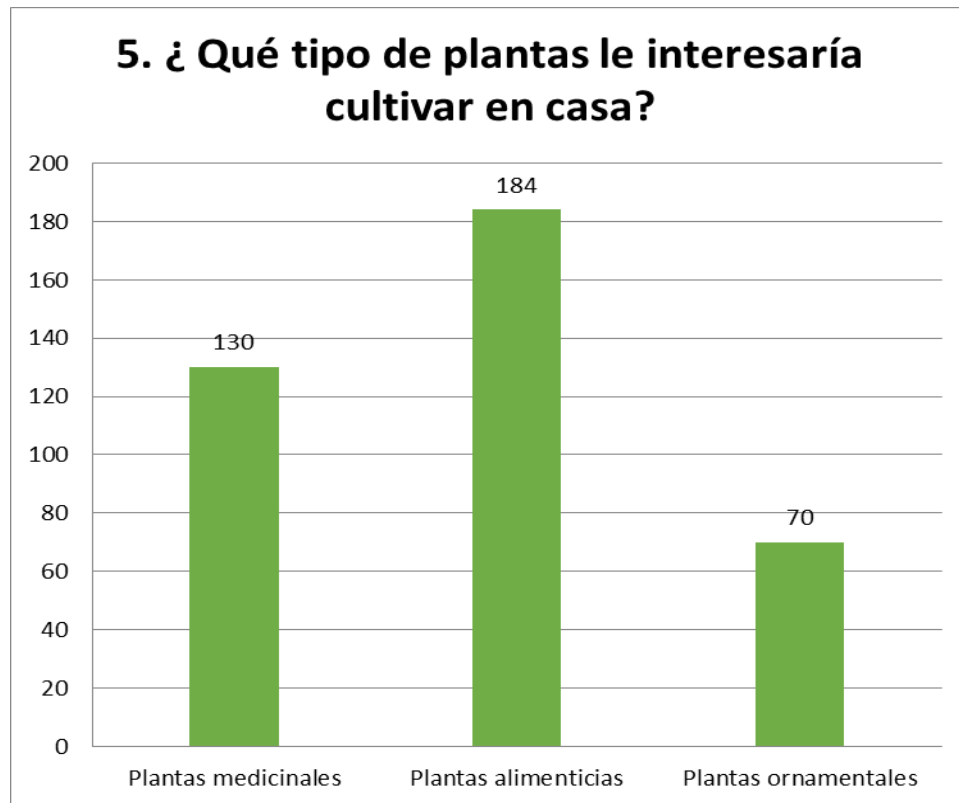


Figura 23. Tipos de plantas en casa.

Según datos la mayoría de los encuestados específicamente el 85% prefieren tener en sus huertas productos alimenticios orgánicos que pueden ayudar a mejorar la nutrición de todos los miembros de la familia, el 34% ha optado por las plantas medicinales y tan solo el 18% quisieran tener plantas ornamentales en sus hogares.

6) ¿Si implementara una huerta orgánica en su casa, le gustaría construirla por sí mismo?

Tabla 14.

*Construcción de huertas.*

Opciones	Frecuencia	%
Si	307	80%
No	77	20%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

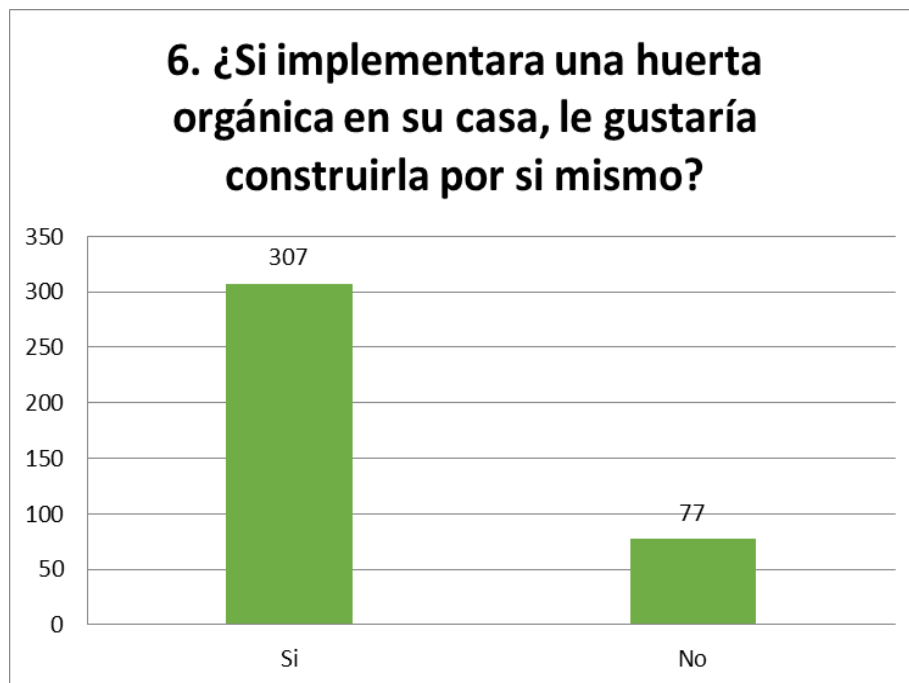


Figura 24. Construcción de huertas.

El 80% de los encuestados ven con agrado construir su propia huerta en casa y que lo ven como una buena actividad recreativa y sana, por otro lado, solo el 20% no le interesa esta idea.

### **3.2.7. Determinación de la demanda del producto**

La investigación de mercados resulta favorable en situaciones en que la información a determinar es valiosa e inexistente. Por lo tanto, de manera general, cuanto más importante sea la decisión a tomar por parte de la administración y mayor sea el riesgo de tomarla, la información de la investigación será más valiosa en su relación costo/beneficio.

En este caso la demanda esperada de nuestro plan de negocios, resulta crucial su determinación para fijar los posibles ingresos de la empresa a futuro. Se utilizó como método de previsión las expectativas de los usuarios según este método es particularmente útil para el caso de estudio porque se basa en un sondeo a las intenciones de los compradores y se basa en “encuestar a los consumidores en cuanto a probabilidad de compra, finanzas futuras y expectativas”. Por lo tanto sirve como herramienta para la planificación estratégica del negocio Kotler (2013).

La determinación de la demanda se estimará mediante la relación del mercado objetivo, frecuencia de consumo y la aceptación del producto.

$$DP=MO* \%AP*FC$$

**DP:** Demanda del producto

**MO:** Mercado objetivo que está dado por el número total de personas que estarías dispuestos a adquirir una huerta de alimentos orgánicos en casa (Pregunta 4).

**%AC:** Porcentaje de aceptación del producto (Pregunta 6)

**FC:** Frecuencia de consumo del producto (Pregunta 1)

Tabla 15.  
*Demanda Potencial*

<b>DEMANDA POTENCIAL</b>		
Población	278.691,00	278.691,00
Mercado Objetivo	76%	211.805
% de Aceptación	80%	169.444
Frecuencia de uso	3	508.332

La demanda potencial para las huertas orgánicas en casas es de 508.332 personas, según las encuestas realizadas se prevé que este es el número de personas que consumirán nuestros productos y servicios.

### **3.3. Diseño y descripción del producto y servicio**

Para el cultivo de plantas medicinales, alimenticias y ornamentales nos basaremos en dos tipos de diseños de huertas, el cual nos permitirá alojar plantas de tamaño pequeño que serán fáciles de cuidar y de ubicar, ya que por su tamaño se tendrá el espacio suficiente para surtir los alimentos orgánicos.

Gracias a estos diseños de huertas se podrá dar uso a lugares vacíos que se encuentren en los patios o terrazas de las casas, donde se cultivarán alimentos orgánicos de manera segura y sus flores también servirán como motivo decorativo de estos espacios.

Es importante resaltar que el principal material a utilizar para estas huertas será la madera de “SEIKE”, ya que este posee las siguientes características que hace de este material el ideal para que nuestros clientes puedan construir las huertas por sí mismo:

- 1) Es un material duradero, reutilizable y resistente a la humedad.

- 2) La madera es un material que consume menos energía para su transformación.
- 3) Es un material con el cual es fácil trabajar, es muy versátil ya que puede ser usado de forma muy variada.
- 4) Tiene propiedades estéticas óptimas.
- 5) Es biodegradable ya que no presentará problemas de contaminación de suelos o agua.
- 6) El mantenimiento de la madera no es costoso y está disponible en todas las distribuidoras de madera de Guayaquil.
- 7) La madera puede contribuir a disminuir el impacto ambiental.

### **3.3.1. Diseño de huertas para plantas medicinales y ornamentales**

La primera estructura a utilizar tanto para plantas medicinales como para plantas ornamentales serán cajones de madera de "SEIKE" que soportarán pesos inferiores a  $150\text{Kg/m}^2$  medirán 0.80m de largo x 0.50m de ancho con una profundidad promedio de 18 cm, estas mediciones son importantes ya que la dimensión - altura determina el adecuado crecimiento del cultivo y son óptimas para terrazas y balcones.

Estos cajones contruidos en forma de módulos estarán destinados para alojar plantas medicinales y ornamentales de tamaño mediano, son ideales y fáciles de instalar; cuentan con un sistema con el que las semillas se pueden humectar debidamente lo cual garantizará el adecuado crecimiento de las plantas Se contarán con piezas de madera color marrón, estas piezas encajaran con las demás lo cual permitirá la fácil construcción de la misma, al ser construidas por módulos permitirá al cliente modificar el tamaño de la huerta cuando quiera adaptándola a sus necesidades.

Como ya se dijo anteriormente es un material fácil de manipular y de reutilizar por lo cual es amigable con el medio ambiente, y asegurara el correcto crecimiento y desarrollo de las plantas y sus frutos.

Tabla 16.

*Características de las huertas para plantas medicinales y ornamentales*

		Diseño
<b>Material</b>	Para este cultivo de plantas se usarán cajones hechos de madera y se forrarán con plástico debido a que la madera transfiere sustancias a la tierra, es recomendable el plástico ya que si no se utiliza, la madera empezará a podrirse rápidamente y las soluciones nutritivas del abono saldrían por todas partes sin poder beneficiar a las plantas.	
<b>Drenaje</b>	El cajón irá colocado en una en una base de madera para evitar que se humedezca y se pudra, con lo cual también desecharemos el exceso de agua en el momento del riego o en las épocas de lluvia.	
<b>Ubicación</b>	Las huertas deben colocarse en un lugar donde puedan recibir sol.	
<b>Altura desde el suelo.</b>	Este tipo de cultivo se mantiene a cierta altura sobre el suelo, lo cual evitará la llegada de algunos insectos y facilita las labores agrícolas.	

Tabla 17.

*Materiales a utilizar para las huertas de plantas medicinales y ornamentales*




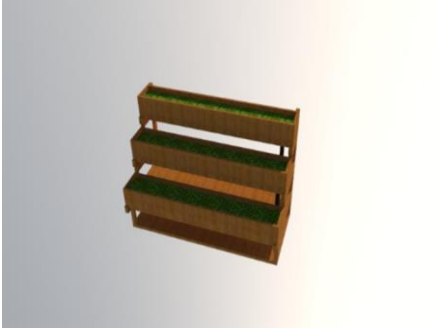
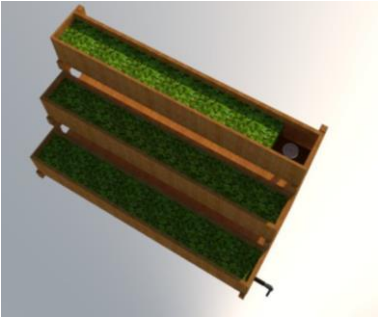
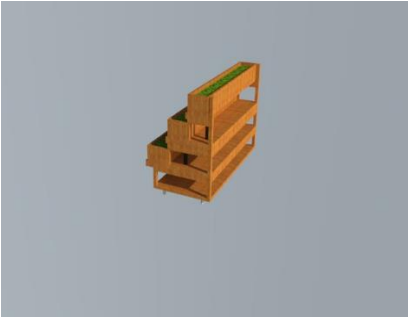
<b>Materiales</b>	<b>Descripción</b>	<b>Diseño</b>
<b>Madera</b>	Tablillas de madera armables cuyas medidas serán 0.80m de largo x 0.50m de ancho con una profundidad promedio de 18 cm	
<b>Clavos</b>	Clavos de 1 y 2 pulgadas.	
<b>Plástico</b>	Plástico negro de 120x160 cm	
<b>Tierra</b>	Tierra arcillosa, se caracterizan por una alta retención de agua	
<b>Abono</b>	Humus de gusanos: Ideal para los cultivos ya que aportan oxigenación a las raíces y textura a la tierra.  Fibra de coco: Sustrato ligero con una alta capacidad de retención de agua y nutrientes, además aporta una buena aireación. Se recomienda mezclar la fibra de coco con humus de lombriz.	



Tabla 18.

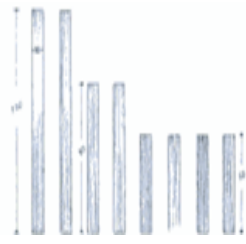
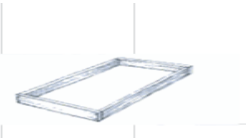
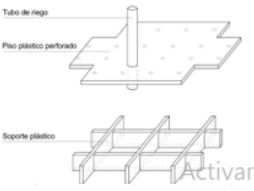

*Vista de las huertas de plantas medicinales y ornamentales*

---

<b>Huertas para plantas medicinales y ornamentales</b>	
	
	
	

---

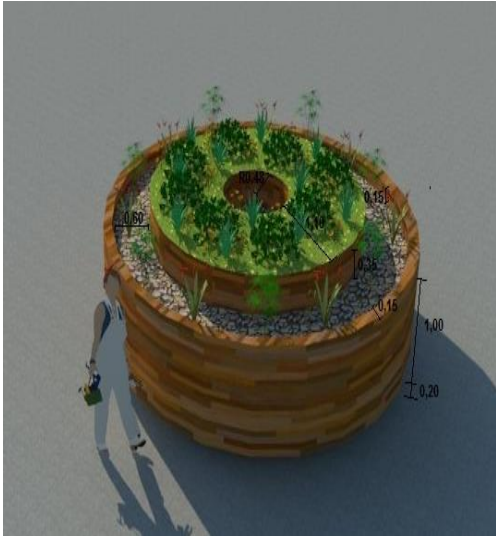
**Tabla 19.**  
**Construcción de la huerta para plantas medicinales y ornamentales**

Pasos	Procedimiento	Ilustración
<b>Paso 1</b>	Las piezas de las huertas vendrán dentro de su respectiva caja, las piezas se encuentran ordenadas por números lo que hará fácil su construcción. Las huertas se construirán por niveles, empezando de abajo hacia arriba, las piezas del primer nivel se las denominará como piezas del nivel (A) las cuales vendrán separadas del resto, así empezaremos construyendo el nivel A y utilizando las piezas numeradas las cuales serán 1 y 2, las (1) miden 0,80m de largo y las (2) miden 0,5m de ancho, cuando se termine de armar los bordes se comienza a colocar los módulos	
<b>Paso 2</b>	Colocar el fondo falso precalado materializado con una placa plástica por la que se irrigará agua hasta el fondo por un tubo	
<b>Paso 3</b>	Preparar la tierra junto con el fertilizante, justo antes de cultivar, remueve la tierra con un rastrillo para evitar que las malezas salgan antes que las hortalizas	
<b>Paso 4</b>	Hay dos métodos para plantar semillas. Pueden enterrarse o se puede colocar tierra en forma de montículo a su alrededor. En este último caso se colocan las semillas en un mismo lugar y filas separadas a la misma distancia	
<b>Paso 5</b>	Entre hileras dejar una distancia de 18 a 24 pulgadas	
<b>Paso 6</b>	El riego dependerá de la especie que este cultivando	

### 3.3.2. Diseño de huertas para plantas alimenticias.

Para este tipo de plantas se trabajará con la siguiente estructura cuyo diseño será muy eficiente a la hora de alojar diversas especies de plantas alimenticias las cuales serán ideales para patios o pisos bajos, tendrán una forma redonda y lo más importante es que serán muy fácil de construir por parte del cliente, la profundidad de esta huerta dependerá de que tipo de plantas se vayan a cultivar, pero una huerta promedio puede medir 1,20 cm de altura, con un grosor de madera de 5 cm y un radio de 2.18 cm.

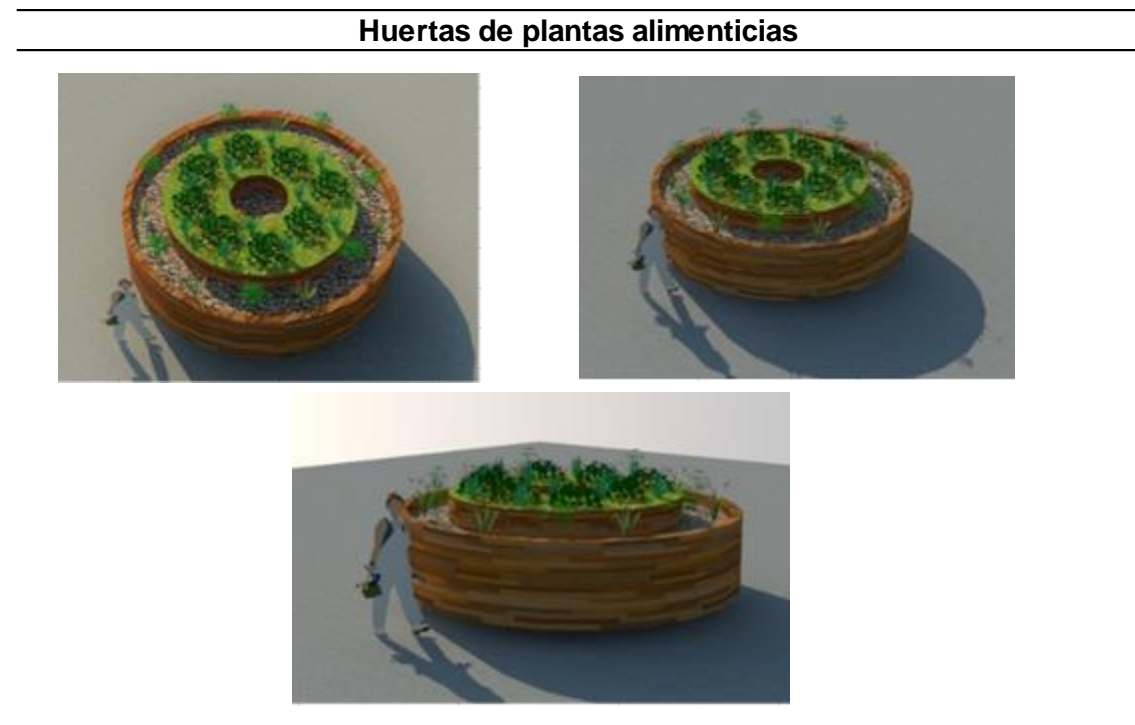
*Tabla 20.  
Características de las huertas para plantas alimenticias*

	Descripción	Diseño
<b>Material</b>	Para la construcción de esta huerta necesitaremos tiras de madera de 10 cm de ancho, cuatro pilares de madera y una base con un radio de 2,18 con perforaciones para la filtración del agua.	 <p>The image shows a 3D perspective view of a circular wooden raised garden bed. The bed is constructed from horizontal wooden slats. It contains a layer of soil with several green plants growing. A central circular hole is visible. Technical dimensions are overlaid on the image: a radius of 0.15, a height of 0.20, and a total height of 1.00. A small human figure is shown next to the bed for scale.</p>
<b>Drenaje</b>	Para evitar que se humedezca la madera hay que utilizar un sistema de drenaje para lo cual se utilizará una plancha redonda con perforaciones donde el agua sobrante podrá evacuarse.	
<b>Ubicación</b>	Las huertas deben colocarse en un lugar donde puedan recibir sol.	
<b>Altura desde el suelo.</b>	Este tipo de cultivo se mantiene a cierta altura sobre el suelo, lo cual evitará la llegada de algunos insectos y facilita las labores agrícolas.	

**Tabla 21.**  
**Materiales a utilizar para las huertas de plantas alimenticias**

Materiales	Descripción	Diseño
<b>Madera</b>	10 tablillas de madera armables cuyas medidas serán 10 cm de ancho x 3,31m de largo con una grosor de 5cm.	
<b>Clavos</b>	Tornillo de cabeza redonde 3/8, pegamento blanco y tornillos autorroscantes de 4x10	
<b>Tierra</b>	Tierra arcillosa, se caracterizan por una alta retención de agua	
<b>Abono</b>	Humus de gusanos: Ideal para los cultivos ya que aportan oxigenación a las raíces y textura a la tierra.	
	Fibra de coco: Sustrato ligero con una alta capacidad de retención de agua y nutrientes, además aporta una buena aireación. Se recomienda mezclar la fibra de coco con humus de lombriz.	

**Tabla 22.**  
**Vista de las huertas de plantas alimenticias**



*Tabla 23.  
Construcción de la huerta para plantas alimenticias.*

PASOS	PROCEDIMIENTO	ILUSTRACIÓN
Paso 1	<p>Las piezas de este tipo de huertas vendrán dentro de su respectiva caja, las piezas se encontrarán ordenadas por números lo que hará fácil su construcción.</p> <p>Esta huerta también estará constituida por niveles, de arriba hacia abajo se empezará a construir el nivel número 1, con las piezas de madera que consten con la letra A, el nivel número 2 se construirá con las piezas de madera que consten con la letra B, así mismo estas piezas estarán dentro de las cajas separadas por letras y números.</p>	
Paso 2	<p>Se colocará la base de madera con perforaciones para ayudar al drenaje del agua.</p>	
Paso 3	<p>Preparar la tierra junto con el fertilizante, justo antes de plantar remover la tierra con un rastrillo para evitar que las malezas salgan antes que las hortalizas.</p>	
Paso 4	<p>Hay dos métodos para plantar semillas. Pueden enterrarse o se puede colocar tierra en forma de montículo a su alrededor. En este último caso se colocan muchas semillas en un mismo lugar en una misma fila separadas siempre a la misma distancia.</p>	
Paso 5	<p>Entre hileras dejar una distancia de 18 a 24 pulgadas.</p>	
Paso 6	<p>El riego dependerá de la especie que se esté cultivando.</p>	

Tomado de: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura

### 3.3.3. Presentación del producto.

Las huertas serán vendidas en piezas las cuales estarán separadas por paquetes que se encontrarán calificadas por las letras de la A a la C, el paquete A contendrá las piezas del primer nivel de abajo hacia arriba de la huerta, el paquete B contendrán las piezas del segundo nivel y el paquete C las piezas del nivel 3, las piezas vendrán numeradas por lo cual no hay dificultad en su construcción.

Unas ves construidas los bordes se colocarán los módulos que estarán en una sola pieza, lo cual permitirá más adelante al cliente agrandar la huerta y poder separar el cultivo.

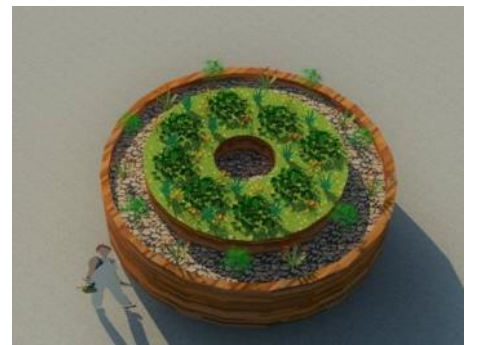
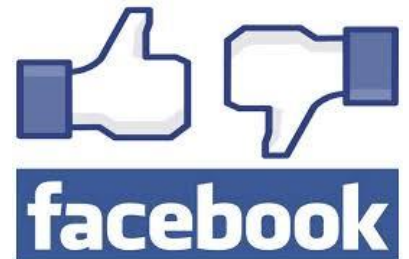


Figura 25. Modelo de empaque de piezas de las huertas

### 3.3.4. Promoción y publicidad que se realizará.

*Redes Sociales:* Para promocionar adecuadamente nuestro producto y servicio y llegar a captar la atención de los clientes, utilizaremos las redes sociales si bien son canales tradicionales de publicidad, también son los más efectivos a la hora de atraer nuevos clientes.

Se crearán cuentas en las principales redes sociales como Instagram, Facebook y twitter, estas redes actualmente son ocupadas por personas de todas las edades por lo cual será fácil llegar a encontrar nuevos clientes interesados en nuestro producto, dentro de estas redes se estarán publicando nuevos productos disponibles, fotografías, promociones, consejos y asesoramiento.





*Página web:* Crearemos una página web donde se detallará la misión y visión de la empresa, el organigrama, nuestros objetivos, el catálogo de productos a ofrecer, un buzón de sugerencias y atención al cliente.

Se tendrá también enlace directo con nuestras redes sociales, mapa de las oficinas, número de contactos y opción a traducción en tres principales idiomas, inglés, francés y español.

*Campaña publicitaria:* Se utilizarán diferentes medios para dar a conocer nuestra empresa “Huertas unidas” a potenciales clientes, para lo cual nuestra campaña publicitaria estará encargada de transmitir nuestras ventajas competitivas, precios, calidad del servicio y diversidad de productos.

Por otra parte nuestra empresa se basará en los beneficios que genera la ingesta de productos orgánicos, se quiere que nuestros clientes aparte de adquirir un producto, adquiera una nueva cultura alimenticia que beneficie a la salud de todos los miembros de la familia.

*Merchandising:* Trabajaremos con material útil y directo para poder vender nuestro producto, se incluirán folletos, trípticos, tarjetas de presentación, videos ilustrativos y testimonios de clientes satisfechos.

*Publicidad no pagada:* Nuestros clientes satisfechos se encargarán de realizar publicidad, ya que estos clientes emitirán comentarios positivos sobre nuestro producto a otras personas que al escucharlos acudirán a nuestras oficinas para informarse de lo estamos ofreciendo y adquirir nuestros servicios.

También nos esforzaremos en captar la atención de espacios televisivos y radiales que hablen temas de nutrición, los cuales nos invitarán hablar de nuestro producto y servicio y de los beneficios que originan el comer sanamente y tener alimentos orgánicos al alcance de nuestras manos.

Nos enfocaremos en programas de variedades como En Contacto, De Casa en Casa, en revistas de emprendimiento y programas radiales educativos, donde podamos asistir a contar nuestro testimonio sobre las actividades de nuestra empresa.



### 3.3.5. Canales de distribución y seguimiento de clientes

Para que nuestro producto llegue al consumidor final es importante incluir canales de distribución, ya que estos nos ayudan a definir claramente las etapas que la propiedad de un producto atraviesa desde el proceso de fabricación hasta su llegada al consumidor final.

Los canales de distribución, se pueden definir como áreas económicas activas, a través de las cuales vamos a colocar nuestro producto en manos del consumidor final. La clave radica en la transferencia del derecho sobre los productos o servicios y nunca sobre su traslado físico. Es así que no existe canal mientras la propiedad del bien no haya cambiado de manos.

La estructura del canal de distribución que utilizaremos en este caso es corto, donde el número de intermediarios que se tendrá se reducirá a tan solo uno, el cual será el encargado de atraer al consumidor final.



Figura 26. Canales indirectos de distribución  
Tomado de: Gómez, A. (2010). Canales de distribución. Universidad ICESI. Cali-Colombia.

En nuestro proceso de distribución del producto hemos identificado a nuestros principales clientes, para los cuales seremos sus distribuidores directos que serán los encargados de comercializar las huertas, entre los principales se tienen:

- 1) **Ferrisariato:** Esta es una línea de supermercados perteneciente a la Corporación Rosado, Ferrisariato se centra en la venta de herramientas y maquinarias para la construcción, comercializa una línea completa de jardinería, la cual podemos aprovechar para introducir nuestro producto de huertas urbanas fáciles de construir para el cliente.
- 2) **MegaKiwiy:** Este es un supermercado ferretero perteneciente a la Corporación La Favorita, se dedica a las ventas de materiales de construcción y de decoración, también tienen una línea de jardinería donde podremos introducir el producto.
- 3) **Sukasa:** Estos almacenes son especializados en la comercialización de artículos destinados para el hogar, vemos que este es un buen lugar para vender nuestras huertas ya que aquí también acuden personas interesadas en decorar sus jardines o patios.
- 4) **Todo hogar:** Otra de las empresas pertenecientes a La Favorita, son los almacenes Todo Hogar, donde también podremos ofrecer nuestro producto ya que es aquí donde también acude la mayoría de las personas interesadas en huertos y decoración de jardines.
- 5) **Distribuidoras:** Otro de los lugares donde también ofreceremos nuestras huertas para su venta serán en distribuidoras ubicadas en el centro de la ciudad en especial las que comercializan productos para el hogar, también se tiene los viveros y tiendas donde se vendan productos orgánicos.

En primera instancia también se tendrá una distribución directa del producto ofreciéndolo en nuestras oficinas, donde los pequeños distribuidores y almacenes pueden visitarnos y adquirir nuestros productos realizando pedidos y observando el diseño de nuestras huertas.

### **3.3.7. Definición De La Competencia**

#### *Competencia Directa*

Una ventaja que tiene nuestro trabajo es que aún no se ha identificado otra empresa que comercialice huertas de fácil manipulación y armado por el mismo cliente, se puede afirmar que no existe una competencia fuerte en el mercado, lo cual nos da la ventaja de ser una empresa pionera en el tema de huertas y alimentos orgánicos y tenemos altas posibilidades de crecer como empresa en el corto plazo.

#### *Competencia Indirecta*

Una de las competencias indirectas que se tiene para nuestro producto, son las tiendas que comercializan productos orgánicos ya empacados, donde el cliente podría dirigirse para obtener sus alimentos, en lugar de cultivarlos dentro de casa.

## Capítulo IV Evaluación del Proyecto

### 4.1. Evaluación Financiera Del Proyecto

#### 4.1.1. Gastos administrativos

Tabla 24.

*Gastos de nómina*

<b>Gastos Administrativos</b>				
<b>Cargo</b>	<b>Remuneracion Individual</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Sueldos y Salarios</b>	
Gerente General	\$1.000,00	1		\$1.000,00
Vendedor	\$500,00	2		\$1.000,00
Carpintero/Artesano	\$400,00	2		\$800,00
Secretaria	\$400,00	1		\$400,00
Bodeguero	\$400,00	1		\$400,00
<b>Total de Gastos Administrativos</b>				<b>\$3.600,00</b>
<b>Gastos de Ventas</b>				
Publicidad				\$1.000,00
<b>Total de Gastos de Ventas</b>				<b>\$1.000,00</b>

Tabla 25.

*Resumen de gastos de nómina*

<b>Cant.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Sueldo Mensua</b>	<b>Sueldo Anual</b>
1	Gerente general	\$ 1.000,00	\$12.000
2	Vendedor	\$ 500,00	\$12.000
2	Carpintero/Artesano	\$ 400,00	\$9.600
1	Secretaria	\$ 400,00	\$4.800
1	Bodeguero	\$ 400,00	\$4.800
	<b>Total Sueldos Anuales</b>		<b>\$43.200,00</b>
	<b>Pago del IESS (11,15%)</b>		\$4.817
	<b>Seguro de Vida</b>		\$1.600
	<b>Décimo tercer</b>		\$2.625
	<b>Décimo cuarto sueldo</b>		\$3.600
	<b>Total General Nómina</b>		<b>\$55.841,80</b>

Como parte de los gastos administrativos se consideró la inclusión de un gerente que corresponde a uno de los socios principales, una persona que ayude a la gestión de ventas y personal operativo que serán los encargados de la construcción de los huertos.

Las personas que laboran en la empresa tendrán los sueldos asignados, los beneficios de por ley y un seguro de vida y accidentes adicional debido a la posibilidad de accidentes en la construcción de los productos de venta.

Tabla 26.

*Servicios básicos*

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
12	Pago de Electricidad y Agua	\$300,00	\$3.600,00
12	Servicio de Internet y Teléfono	\$200,00	\$2.400,00
1	Construcción de la Compañía	\$0,00	\$0,00
<b>Total Gastos Fijos</b>			<b>\$6.000,00</b>

Otro aspecto de los gastos administrativos son los gastos en los servicios básicos incluido el internet, valores que se adicionaron a la gestión de permisos municipales de operación y cualquier otro imprevisto menor para la tramitología pertinente.

#### **4.1.2. Inversión inicial**

La inversión inicial para empezar el negocio de huertas orgánicas será de \$53.572,88 de los cuales el 80% será capital financiado por el banco y el restante será capital proveniente de ingresos propios.

Por otro lado, también se detalla los rubros que se invertirán en equipos de computación, en vehículos, en muebles y enseres, suministros de oficina, y maquinarias y equipos.

Tabla 27.  
Estructura de capital y activos adquiridos

Capital de ingreso	\$	10.680,00	20%
Capital financiado	\$	42.892,88	80%
Total	\$	53.572,88	100%

Vida Útil	3 años
% DE DEP.	33,3%

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

#	DETALLE	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	Dep Mensual
1	Impresoras multifuncional	1	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 2,22
2	Computadoras	2	\$ 450,00	\$ 900,00	\$ 25,00
TOTAL				\$ 980,00	\$ 27,22

Vida Útil	5 años
% DE DEP.	20,00%

Vehículos

#	DETALLE	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	Dep Mensual
1	Furgoneta	1	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 333,33
1	Terreno	0,5	\$ 4.000,00	\$ 2.000,00	\$ 16,67
1	Taller	1	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 83,33
TOTAL				\$ 32.000,00	\$ 433,33

Vida Útil	10 años
% DE DEP.	10,0%

MUEBLES Y ENSERES

#	DETALLE	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	Dep Mensual
1	Escritorios Y Archivadores Varios	2	\$ 200,00	\$ 400,00	\$ 3,33
2	Sillas De Oficina	4	\$ 20,00	\$ 80,00	\$ 0,67
	mesa de reuniones	1	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 0,33
TOTAL				\$ 520,00	\$ 4,33

Vida Útil	3 años
% DE DEP.	33,3%

Suministros De Oficina

#	DETALLE	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	Dep Anual
1	Papelería Y Folleteria	10	\$ 100,00	\$ 1.000,00	
2	Varios	1	\$ 300,00	\$ 300,00	
TOTAL				\$ 1.300,00	

Vida Útil	20 años
% DE DEP.	5%

Maquinas y Equipos

#	DETALLE	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	Dep Anual
2	Cortadoras	2	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00	\$ 8,33
	Pulidoras	2	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00	\$ 8,33
	Herramientas varias	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 2,08
TOTAL				\$ 4.500,00	\$ 18,75

### 4.1.3. Ingresos y Costos de Producción

Para el precio de venta de los dos productos disponibles en la empresa se consideró precios iguales, las personas tienen dos opciones que se ajustaran mejor según el perfil previamente definidos en los capítulos anteriores.

El desarrollo de la demanda del producto se realizó considerando una demanda estable, sin componente de estacionalidad debido a que no hay meses particularmente favorables debido al tipo de producto ofertado. El precio de venta se definió en \$ 42 dólares y se calculó los diferentes escenarios posibles con los resultados de los flujos de caja.

Otro aspecto fue la consideración de solo una parte de la demanda potencial debido que al menos en los primeros años se espera tener una cuota o participación en el mercado del 5%.

Según la aportación ya antes definida se estableció como punto de referencia que los inversionistas exigen al menos un 20% de rentabilidad sobre sus inversiones debido a su coste de oportunidad de invertir en otros negocios, y para el capital financiado por el banco se consideró un 12% de interés o de costo financiero, el costo promedio de capital resulto 13,6%.

Tabla 28.

#### *Costo promedio de capital*

	% APORTACION	% INTERES	% PONDERADO
INVERSIONISTAS	20%	20%	0,040
BANCO (CFN)	80%	12%	0,096
		TMAR MIXTA	13,6%

A continuación se muestra realizo un análisis de sensibilización de escenarios en el que se contempló tres posibilidades para las ventas primero, se consideró un escenario positivo negativo y neutral con su respectivos flujos de caja.

Tabla 29.

*Sensibilización de escenarios*

<b>Ingresos y Costos de Producción</b>						
MESES	PRECIO UNITARIO	articulos vendidos al mes	PRO. Vendidos	TOTAL DE INGRESOS	ACUMULADO	
ENERO	\$ 60,00	60	1	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	
FEBRERO	\$ 60,00	60	1	\$ 3.600,00	\$ 7.200,00	
MARZO	\$ 60,00	60	1	\$ 3.600,00	\$ 10.800,00	
ABRIL	\$ 60,00	60	1	\$ 3.600,00	\$ 14.400,00	
MAYO	\$ 60,00	60	1	\$ 3.600,00	\$ 18.000,00	
JUNIO	\$ 60,00	60	1	\$ 3.600,00	\$ 21.600,00	
JULIO	\$ 60,00	60	1	\$ 3.600,00	\$ 25.200,00	
AGOSTO	\$ 60,00	60	1	\$ 3.600,00	\$ 28.800,00	
SEPTIEMBRE	\$ 60,00	60	1	\$ 3.600,00	\$ 32.400,00	
OCTUBRE	\$ 60,00	60	1	\$ 3.600,00	\$ 36.000,00	
NOVIEMBRE	\$ 60,00	60	1	\$ 3.600,00	\$ 39.600,00	
DICIEMBRE	\$ 60,00	60	1	\$ 3.600,00	\$ 43.200,00	
<b>TOTALES</b>		<b>720</b>		<b>\$ 43.200,00</b>		

MESES	PRECIO UNITARIO	articulos vendidos al mes	PRO. Vendidos	TOTAL COSTOS	ACUMULADO	
ENERO	\$ 42,00	60	1	\$ 2.520,00	\$ 2.520,00	
FEBRERO	\$ 42,00	60	1	\$ 2.520,00	\$ 5.040,00	
MARZO	\$ 42,00	60	1	\$ 2.520,00	\$ 7.560,00	
ABRIL	\$ 42,00	60	1	\$ 2.520,00	\$ 10.080,00	
MAYO	\$ 42,00	60	1	\$ 2.520,00	\$ 12.600,00	
JUNIO	\$ 42,00	60	1	\$ 2.520,00	\$ 15.120,00	
JULIO	\$ 42,00	60	1	\$ 2.520,00	\$ 17.640,00	
AGOSTO	\$ 42,00	60	1	\$ 2.520,00	\$ 20.160,00	
SEPTIEMBRE	\$ 42,00	60	1	\$ 2.520,00	\$ 22.680,00	
OCTUBRE	\$ 42,00	60	1	\$ 2.520,00	\$ 25.200,00	
NOVIEMBRE	\$ 42,00	60	1	\$ 2.520,00	\$ 27.720,00	
DICIEMBRE	\$ 42,00	60	1	\$ 2.520,00	\$ 30.240,00	
<b>TOTALES</b>		<b>720</b>		<b>\$ 30.240,00</b>		

**ESCENARIO PESIMISTA**  
**TMAR INVERSIONISTAS 20%**  
**DEMANDA 60 MODULOS MENSUALES**  
**FLUJO NETO DE EFECTIVO**

PERIODO	0	1	2	3	4	5
INVERSION	\$ (10.680,00)					
INGRESOS	(+)	\$ 43.200,00	\$ 45.360,00	\$ 47.628,00	\$ 50.009,40	\$ 52.509,87
EGRESOS	(-)	\$ (30.240,00)	\$ (31.752,00)	\$ (33.339,60)	\$ (35.006,58)	\$ (36.756,91)
DEPRECIACION	(-)	\$ (6.428,75)	\$ (6.428,75)	\$ (6.428,75)	\$ (6.428,75)	\$ (6.428,75)
COSTOS FINANCIEROS	(-)	\$ (5.143,00)	\$ (4.333,44)	\$ (3.426,73)	\$ (2.411,22)	\$ (1.273,85)
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		\$ 1.388,26	\$ 2.845,82	\$ 4.432,92	\$ 6.162,85	\$ 8.050,36
(-)22% DE IMPUESTOS		\$ (305,42)	\$ (626,08)	\$ (975,24)	\$ (1.355,83)	\$ (1.771,08)
(-)15% UTILIDAD DE TRABAJADORES		\$ (208,24)	\$ (426,87)	\$ (664,94)	\$ (924,43)	\$ (1.207,55)
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 874,60	\$ 1.792,86	\$ 2.792,74	\$ 3.882,60	\$ 5.071,73
DEPRECIACION	(+)	\$ 6.428,75	\$ 6.428,75	\$ 6.428,75	\$ 6.428,75	\$ 6.428,75
PAGO AL PRINCIPAL(AMORTIZACION DE PRESTAMO )	(-)	\$ (6.746,31)	\$ (7.555,87)	\$ (8.462,58)	\$ (9.478,09)	\$ (10.615,46)
VALOR RESIDUAL DE LOS ACTIVOS	(+)					\$ 21.429,15
FNE	\$ (10.680,00)	\$ 557,03	\$ 665,74	\$ 758,91	\$ 833,26	\$ 22.314,17
VALOR ACTUAL NETO	\$	3.138,99				
TIR		20%				



**Ingresos y Costos de Producción**

MESES	PRECIO UNITARIO	articulos vendidos al mes	PRO. Vendidos	TOTAL DE INGRESOS	ACUMULADO
ENERO	\$ 60,00	90	1	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00
FEBRERO	\$ 60,00	90	1	\$ 5.400,00	\$ 10.800,00
MARZO	\$ 60,00	90	1	\$ 5.400,00	\$ 16.200,00
ABRIL	\$ 60,00	90	1	\$ 5.400,00	\$ 21.600,00
MAYO	\$ 60,00	90	1	\$ 5.400,00	\$ 27.000,00
JUNIO	\$ 60,00	90	1	\$ 5.400,00	\$ 32.400,00
JULIO	\$ 60,00	90	1	\$ 5.400,00	\$ 37.800,00
AGOSTO	\$ 60,00	90	1	\$ 5.400,00	\$ 43.200,00
SEPTIEMBRE	\$ 60,00	90	1	\$ 5.400,00	\$ 48.600,00
OCTUBRE	\$ 60,00	90	1	\$ 5.400,00	\$ 54.000,00
NOVIEMBRE	\$ 60,00	90	1	\$ 5.400,00	\$ 59.400,00
DICIEMBRE	\$ 60,00	90	1	\$ 5.400,00	\$ <b>64.800,00</b>
<b>TOTALES</b>		1080		\$ <b>64.800,00</b>	

MESES	PRECIO UNITARIO	articulos vendidos al mes	PRO. Vendidos	TOTAL COSTOS	ACUMULADO
ENERO	\$ 42,00	90	1	\$ 3.780,00	\$ 3.780,00
FEBRERO	\$ 42,00	90	1	\$ 3.780,00	\$ 7.560,00
MARZO	\$ 42,00	90	1	\$ 3.780,00	\$ 11.340,00
ABRIL	\$ 42,00	90	1	\$ 3.780,00	\$ 15.120,00
MAYO	\$ 42,00	90	1	\$ 3.780,00	\$ 18.900,00
JUNIO	\$ 42,00	90	1	\$ 3.780,00	\$ 22.680,00
JULIO	\$ 42,00	90	1	\$ 3.780,00	\$ 26.460,00
AGOSTO	\$ 42,00	90	1	\$ 3.780,00	\$ 30.240,00
SEPTIEMBRE	\$ 42,00	90	1	\$ 3.780,00	\$ 34.020,00
OCTUBRE	\$ 42,00	90	1	\$ 3.780,00	\$ 37.800,00
NOVIEMBRE	\$ 42,00	90	1	\$ 3.780,00	\$ 41.580,00
DICIEMBRE	\$ 42,00	90	1	\$ 3.780,00	\$ <b>45.360,00</b>
<b>TOTALES</b>		1080		\$ <b>45.360,00</b>	

**ESCENARIO PESIMISTA  
TMMR INVERSIONISTAS 20%  
DEMANDA 90 MODULOS MENSUALES  
FLUJO NETO DE EFECTIVO**

PERIODO	0	1	2	3	4	5
INVERSION	\$ (10.680,00)					
INGRESOS	(+)	\$ 64.800,00	\$ 68.040,00	\$ 71.442,00	\$ 75.014,10	\$ 78.764,81
EGRESOS	(-)	\$ (45.360,00)	\$ (47.628,00)	\$ (50.009,40)	\$ (52.509,87)	\$ (55.135,36)
DEPRECIACION	(-)	\$ (6.428,75)	\$ (6.428,75)	\$ (6.428,75)	\$ (6.428,75)	\$ (6.428,75)
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>	(-)	\$ (5.143,00)	\$ (4.333,44)	\$ (3.426,73)	\$ (2.411,22)	\$ (1.273,85)
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		\$ 7.868,26	\$ 9.649,82	\$ 11.577,12	\$ 13.664,26	\$ 15.926,84
(-)22% DE IMPUESTOS		\$ (1.731,02)	\$ (2.122,96)	\$ (2.546,97)	\$ (3.006,14)	\$ (3.503,91)
(-)15% UTILIDAD DE TRABAJADORES		\$ (1.180,24)	\$ (1.447,47)	\$ (1.736,57)	\$ (2.049,64)	\$ (2.389,03)
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 4.957,00	\$ 6.079,38	\$ 7.293,59	\$ 8.608,48	\$ 10.033,91
DEPRECIACION	(+)	\$ 6.428,75	\$ 6.428,75	\$ 6.428,75	\$ 6.428,75	\$ 6.428,75
PAGO AL PRINCIPAL(AMORTIZACION DE PRESTAMO )	(-)	\$ (6.746,31)	\$ (7.555,87)	\$ (8.462,58)	\$ (9.478,09)	\$ (10.615,46)
VALOR RESIDUAL DE LOS ACTIVOS	(+)					\$ 21.429,15
FNE	\$ (10.680,00)	\$ 4.639,43	\$ 4.952,26	\$ 5.259,75	\$ 5.559,14	\$ 27.276,35
<b>VALOR ACTUAL NETO</b>	\$ 18.585,03					
TIR	54%					

**Ingresos y Costos de Producción**

MESES	PRECIO UNITARIO	articulos vendidos al mes	PRO. Vendidos	TOTAL DE INGRESOS	ACUMULADO
ENERO	\$ 60,00	120	1	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00
FEBRERO	\$ 60,00	120	1	\$ 7.200,00	\$ 14.400,00
MARZO	\$ 60,00	120	1	\$ 7.200,00	\$ 21.600,00
ABRIL	\$ 60,00	120	1	\$ 7.200,00	\$ 28.800,00
MAYO	\$ 60,00	120	1	\$ 7.200,00	\$ 36.000,00
JUNIO	\$ 60,00	120	1	\$ 7.200,00	\$ 43.200,00
JULIO	\$ 60,00	120	1	\$ 7.200,00	\$ 50.400,00
AGOSTO	\$ 60,00	120	1	\$ 7.200,00	\$ 57.600,00
SEPTIEMBRE	\$ 60,00	120	1	\$ 7.200,00	\$ 64.800,00
OCTUBRE	\$ 60,00	120	1	\$ 7.200,00	\$ 72.000,00
NOVIEMBRE	\$ 60,00	120	1	\$ 7.200,00	\$ 79.200,00
DICIEMBRE	\$ 60,00	120	1	\$ 7.200,00	\$ 86.400,00
<b>TOTALES</b>		1440		<b>\$ 86.400,00</b>	

MESES	PRECIO UNITARIO	articulos vendidos al mes	PRO. Vendidos	TOTAL COSTOS	ACUMULADO
ENERO	\$ 42,00	120	1	\$ 5.040,00	\$ 5.040,00
FEBRERO	\$ 42,00	120	1	\$ 5.040,00	\$ 10.080,00
MARZO	\$ 42,00	120	1	\$ 5.040,00	\$ 15.120,00
ABRIL	\$ 42,00	120	1	\$ 5.040,00	\$ 20.160,00
MAYO	\$ 42,00	120	1	\$ 5.040,00	\$ 25.200,00
JUNIO	\$ 42,00	120	1	\$ 5.040,00	\$ 30.240,00
JULIO	\$ 42,00	120	1	\$ 5.040,00	\$ 35.280,00
AGOSTO	\$ 42,00	120	1	\$ 5.040,00	\$ 40.320,00
SEPTIEMBRE	\$ 42,00	120	1	\$ 5.040,00	\$ 45.360,00
OCTUBRE	\$ 42,00	120	1	\$ 5.040,00	\$ 50.400,00
NOVIEMBRE	\$ 42,00	120	1	\$ 5.040,00	\$ 55.440,00
DICIEMBRE	\$ 42,00	120	1	\$ 5.040,00	\$ 60.480,00
<b>TOTALES</b>		1440		<b>\$ 60.480,00</b>	

**ESCENARIO PESIMISTA  
TMAR INVERSIONISTAS 20%  
DEMANDA 120 MODULOS MENSUALES  
FLUJO NETO DE EFECTIVO**

PERIODO	0	1	2	3	4	5
INVERSION	\$ (10.680,00)					
INGRESOS	(+)	\$ 86.400,00	\$ 90.720,00	\$ 95.256,00	\$ 100.018,80	\$ 105.019,74
EGRESOS	(-)	\$ (60.480,00)	\$ (63.504,00)	\$ (66.679,20)	\$ (70.013,16)	\$ (73.513,82)
DEPRECIACION	(-)	\$ (6.428,75)	\$ (6.428,75)	\$ (6.428,75)	\$ (6.428,75)	\$ (6.428,75)
COSTOS FINANCIEROS	(-)	\$ (5.143,00)	\$ (4.333,44)	\$ (3.426,73)	\$ (2.411,22)	\$ (1.273,85)
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS		\$ 14.348,26	\$ 16.453,82	\$ 18.721,32	\$ 21.165,67	\$ 23.803,32
(-)22% DE IMPUESTOS		\$ (3.156,62)	\$ (3.619,84)	\$ (4.118,69)	\$ (4.656,45)	\$ (5.236,73)
(-)15% UTILIDAD DE TRABAJADORES		\$ (2.152,24)	\$ (2.468,07)	\$ (2.808,20)	\$ (3.174,85)	\$ (3.570,50)
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 9.039,40	\$ 10.365,90	\$ 11.794,43	\$ 13.334,37	\$ 14.996,09
DEPRECIACION	(+)	\$ 6.428,75	\$ 6.428,75	\$ 6.428,75	\$ 6.428,75	\$ 6.428,75
PAGO AL PRINCIPAL(AMORTIZACION DE PRESTAMO )	(-)	\$ (6.746,31)	\$ (7.555,87)	\$ (8.462,58)	\$ (9.478,09)	\$ (10.615,46)
VALOR RESIDUAL DE LOS ACTIVOS	(+)					\$ 21.429,15
FNE	\$ (10.680,00)	\$ 8.721,83	\$ 9.238,78	\$ 9.760,60	\$ 10.285,03	\$ 32.238,53
VALOR ACTUAL NETO	\$ 34.031,06					
TIR	90%					

#### 4.1.4. Costos de producción de huertas

Los productos ofertados tienen costos de producciones similares la única diferencia radica en la cantidad de madera necesaria para cada uno de los productos, se pensó en la posibilidad de la inclusión de semillas en el caso de las huertas medicinales y ornamentales como un regalo con el beneficio de equiparar los costos de fabricación debido a que facilita la estimación de los costos necesarios en los dos casos y finalmente el ingreso al final del año.

Tabla 30.

*Costos de producción por módulos*

<b>COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN POR MODULOS RECTAGUNLAR</b>				
<i>MEDIDAS.</i>	<i>DETALLE</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>COSTO</i>	<i>TOTAL</i>
18 cm. Ancho x 3 m. de Largo	Madera de Seike.	3	\$6,00	\$18,00
2,5 cm x 3 metros	Listones	4	\$2,00	\$8,00
1 Metro	Plástico	1	\$2,00	\$2,00
1 libra	Clavos 3 pulgadas.	0,5	\$1,00	\$0,50
Galón	Maderol	1	\$3,50	\$3,50
Mano de Obra Directa				\$10,00
<b>Total</b>				<b>\$42,00</b>

**\*Nota:** Este producto incluye un sobre de semillas incluido en el costo que es de tres dólares

<b>COSTOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN POR MODULOS CIRCULARES</b>				
<i>MEDIDAS.</i>	<i>DETALLE</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>COSTO</i>	<i>TOTAL</i>
18 cm. Ancho x 3 m. de Largo	Madera de Seike.	3	\$6,00	\$18,00
2,5 cm x 3 metros	Listones	4	\$2,00	\$8,00
1 Metro	Plástico	1	\$2,00	\$2,00
1 libra	Clavos 3 pulgadas.	0,5	\$1,00	\$0,50
Galón	Maderol	1	\$3,50	\$3,50
Mano de Obra Directa				\$10,00
<b>Total</b>				<b>\$42,00</b>

#### 4.1.5. Inversión inicial

Capital financiado se lo obtendrá a través de un crédito en un banco privado a una tasa referencial del 11,83% en un período de 5 años y con un sistema de pagos fijos basado en el método Francés debido a su principal ventaja sobre el sistema Alemán que amortiza la deuda más rápido pero requiere mayor liquidez en los primeros pagos. Para el desarrollo de la tabla de amortización se detalla el saldo de capital correspondiente a cada periodo y la composición del pago fijo a lo largo de los cinco años (capital e intereses).

Tabla 31.

*Tabla de amortización de deuda*

<b><i>MONTO</i></b>	<b>\$ 42.892,88</b>
<b><i>TASA DE INTERÉS</i></b>	12,00%
<b><i>PLAZO EN MESES</i></b>	60
<b><i>MONTO MAS INTERES</i></b>	\$ 48.040,03
<b><i>MONTO DE CUOT</i></b>	\$ 940,89

PERIODO	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERES	CUOTA MENSUAL
-	\$ 42.892,88	-	-	-
1	\$ 42.359,00	\$ 533,88	\$ 407,00	\$ 940,89
2	\$ 41.820,05	\$ 538,95	\$ 401,94	\$ 940,89
3	\$ 41.275,98	\$ 544,06	\$ 396,82	\$ 940,89
4	\$ 40.726,76	\$ 549,23	\$ 391,66	\$ 940,89
5	\$ 40.172,32	\$ 554,44	\$ 386,45	\$ 940,89
6	\$ 39.612,62	\$ 559,70	\$ 381,19	\$ 940,89
7	\$ 39.047,61	\$ 565,01	\$ 375,88	\$ 940,89
8	\$ 38.477,24	\$ 570,37	\$ 370,51	\$ 940,89
9	\$ 37.901,46	\$ 575,78	\$ 365,10	\$ 940,89
10	\$ 37.320,21	\$ 581,25	\$ 359,64	\$ 940,89
11	\$ 36.733,45	\$ 586,76	\$ 354,12	\$ 940,89
12	\$ 36.141,12	\$ 592,33	\$ 348,56	\$ 940,89
13	\$ 35.543,17	\$ 597,95	\$ 342,94	\$ 940,89
14	\$ 34.939,55	\$ 603,62	\$ 337,26	\$ 940,89
15	\$ 34.330,20	\$ 609,35	\$ 331,53	\$ 940,89
16	\$ 33.715,07	\$ 615,13	\$ 325,75	\$ 940,89
17	\$ 33.094,10	\$ 620,97	\$ 319,92	\$ 940,89
18	\$ 32.467,23	\$ 626,86	\$ 314,02	\$ 940,89
19	\$ 31.834,42	\$ 632,81	\$ 308,07	\$ 940,89
20	\$ 31.195,61	\$ 638,81	\$ 302,07	\$ 940,89
21	\$ 30.550,73	\$ 644,88	\$ 296,01	\$ 940,89
22	\$ 29.899,74	\$ 651,00	\$ 289,89	\$ 940,89
23	\$ 29.242,56	\$ 657,17	\$ 283,71	\$ 940,89
24	\$ 28.579,16	\$ 663,41	\$ 277,48	\$ 940,89
25	\$ 27.909,45	\$ 669,70	\$ 271,18	\$ 940,89
26	\$ 27.233,39	\$ 676,06	\$ 264,83	\$ 940,89
27	\$ 26.550,92	\$ 682,47	\$ 258,41	\$ 940,89
28	\$ 25.861,97	\$ 688,95	\$ 251,94	\$ 940,89
29	\$ 25.166,49	\$ 695,49	\$ 245,40	\$ 940,89
30	\$ 24.464,40	\$ 702,09	\$ 238,80	\$ 940,89
31	\$ 23.755,65	\$ 708,75	\$ 232,14	\$ 940,89
32	\$ 23.040,18	\$ 715,47	\$ 225,41	\$ 940,89
33	\$ 22.317,92	\$ 722,26	\$ 218,62	\$ 940,89
34	\$ 21.588,80	\$ 729,12	\$ 211,77	\$ 940,89
35	\$ 20.852,77	\$ 736,03	\$ 204,85	\$ 940,89
36	\$ 20.109,75	\$ 743,02	\$ 197,87	\$ 940,89
37	\$ 19.359,68	\$ 750,07	\$ 190,82	\$ 940,89
38	\$ 18.602,50	\$ 757,19	\$ 183,70	\$ 940,89
39	\$ 17.838,13	\$ 764,37	\$ 176,52	\$ 940,89
40	\$ 17.066,51	\$ 771,62	\$ 169,26	\$ 940,89
41	\$ 16.287,56	\$ 778,94	\$ 161,94	\$ 940,89
42	\$ 15.501,23	\$ 786,34	\$ 154,55	\$ 940,89
43	\$ 14.707,43	\$ 793,80	\$ 147,09	\$ 940,89
44	\$ 13.906,10	\$ 801,33	\$ 139,56	\$ 940,89
45	\$ 13.097,17	\$ 808,93	\$ 131,95	\$ 940,89
46	\$ 12.280,56	\$ 816,61	\$ 124,28	\$ 940,89
47	\$ 11.456,20	\$ 824,36	\$ 116,53	\$ 940,89
48	\$ 10.624,02	\$ 832,18	\$ 108,71	\$ 940,89
49	\$ 9.783,94	\$ 840,08	\$ 100,81	\$ 940,89
50	\$ 8.935,90	\$ 848,05	\$ 92,84	\$ 940,89
51	\$ 8.079,80	\$ 856,09	\$ 84,79	\$ 940,89
52	\$ 7.215,58	\$ 864,22	\$ 76,67	\$ 940,89
53	\$ 6.343,17	\$ 872,42	\$ 68,47	\$ 940,89
54	\$ 5.462,47	\$ 880,70	\$ 60,19	\$ 940,89
55	\$ 4.573,42	\$ 889,05	\$ 51,83	\$ 940,89
56	\$ 3.675,93	\$ 897,49	\$ 43,40	\$ 940,89
57	\$ 2.769,92	\$ 906,01	\$ 34,88	\$ 940,89
58	\$ 1.855,32	\$ 914,60	\$ 26,28	\$ 940,89
59	\$ 932,04	\$ 923,28	\$ 17,60	\$ 940,89
60	\$ 0,00	\$ 932,04	\$ 8,84	\$ 940,89
<i>Total</i>		\$ 42.892,88	\$ 13.560,23	

El cuadro que consolidó el desarrollo financiero del préstamo presenta el estado de la deuda únicamente de forma anual, los pagos de intereses y el saldo al final de cada período. Como se puede observar en la tabla a pesar de tener el mismo pago la composición de intereses y capital pagado es variable.

<i>TABLA DE AMORTIZACIÓN</i>					
<i>PERIODO</i>	<i>CAPITAL INSOL</i>	<i>PAGO</i>	<i>PAGO INTER.</i>	<i>AMORTIZACIÓN</i>	<i>SALDO DEUDOR</i>
0					\$ 42.858,30
1	\$ 42.858,30	\$ 11.889,31	\$ 5.143,00	\$ 6.746,31	\$ 36.111,99
2	\$ 36.111,99	\$ 11.889,31	\$ 4.333,44	\$ 7.555,87	\$ 28.556,12
3	\$ 28.556,12	\$ 11.889,31	\$ 3.426,73	\$ 8.462,58	\$ 20.093,54
4	\$ 20.093,54	\$ 11.889,31	\$ 2.411,22	\$ 9.478,09	\$ 10.615,46
5	\$ 10.615,46	\$ 11.889,31	\$ 1.273,85	\$ 10.615,46	\$ -
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 16.588,25</b>	<b>\$ 42.858,30</b>	

## Conclusiones

La desnutrición y los problemas de salud que acarrea la mala alimentación son problemas que han llegado afectar a muchas comunidades, principalmente a las personas que habitan en las grandes ciudades como lo es Guayaquil, son estas personas las que han descuidado su buena alimentación por varios factores entre los cuales se vieron la falta de alimentos naturales al alcance de sus hogares, el estrés, el trabajo, ocio y actividades que han reemplazo la hora de comer alimentos sanos por la ingesta de comida chatarra o comida rápida.

Para salir adelante con la idea de negocio dentro del análisis financiero se realizó una optimización de recursos para la fabricación de las huertas y así disminuir los costes y tener un precio al que todos nuestros clientes puedan acceder, la visión del negocio se basa principalmente en lo que se quiere conseguir que es un cambio de paradigma con el objetivo de concientizar a las personas y que estos empiecen a tener una nueva cultura alimenticia regresando a los alimentos naturales, a la tierra, al trabajo de cultivo y a la reintegración familiar por medio de estas actividades.

Se estableció que los flujos de efectivo en escenarios pesimistas basados en las encuestas demuestran que si es posible obtener rentabilidad del negocio si se llevan a cabo las estrategias planteadas como el marketing digital y el uso de redes sociales para llevar el producto a un gran número de potenciales clientes.

La principal característica de los potenciales clientes son que las familias a pesar de reconocer que tienen malos hábitos alimenticios más del 25% de los encuestados demostró una predisposición al cambio lo que sugiere una oportunidad en el mercado además de las personas que llevan una dieta balanceada o tienen un interés previo en alimentos orgánicos.

## **Recomendaciones**

La mala alimentación causada por una baja oferta de productos orgánicos han llevado a crear un proyecto de grandes beneficios para los habitantes del área urbana de la ciudad de Guayaquil, proyectos similares a Huerta Unidas ofrecen un producto de calidad deberían ser incentivados por políticas públicas e instituciones internacionales para mejorar la calidad de vida de las personas.

Al basar el uso de nuestro producto para el cultivo de plantas alimenticias, medicinales y ornamentales, ofrecemos a nuestro cliente una variada gama de alimentos y para nosotros será un negocio factible ya que al vender nuestro producto no solo proporcionamos el diseño sino también el asesoramiento en el cuidado de todas las especies que el cliente desee cultivar.

Implementar en un futuro un consorcio con las empresas de HOLCIM, puesto que esta lleva a cabo en la actualidad un comité de responsabilidad social en donde se encuentran elaborando huertas orgánicas en los parques.

Conseguir por medio del ministerio del medio ambiente charlas y congresos, en donde se pueda enfocar las propiedades de los alimentos con el beneficio que otorgan a la salud.

Poder dialogar con escuelas para que nos puedan dar apertura de demostraciones de las huertas, además de charlas con respecto a la buena alimentación.



## **Bibliografía**

- Coello Guevara, J., & Castro Pareja, P. (2008). Biocombustibles, agua y agricultura en los Andes. *Revista Virtual REDESMA*, 117.
- DE, C. (2014). PERFIL DEL SECTOR AGROPECUARIO Y AGROEXPORTADOR DE VIETNAM.
- Díaz, V. (2011). *Diseño y elaboración de cuestionario para la investigación comercial*. Madrid: ESIC.
- Fred, R. (1987). How Companies Define Their Mission. *Long Range Planning* 22, 91.
- Friend, & Zehle. (2008). Como diseñar un plan de negocios (1ª ed.). *Buenos Aires Cuatro Media*.
- García Hernández, P. (2007). La responsabilidad social en empresas del Valle de Toluca (México): un estudio exploratorio. *Estudios gerenciales*, 119-135.
- Giuffré, L., & Pascale, C. (2005). Suelos de una huerta orgánica urbana. *Gerencia ambiental*, 620-5.
- Huerta experimental urbana*. (29 de Octubre de 2014). Obtenido de <http://huertaexperimental.blogspot.com/>
- Huerta Pujol, O., Martínez Farré, F., & Gallart González-Palacio, M. (2010). El uso de compost de residuos sólidos municipales como enmienda orgánica: aportaciones de diferentes componentes según origen. *In Compostaje de Residuos Orgánicos y Seguridad Medioambiental*, 1-9.
- Kehlenbeck, K. (2004). Crop diversity and classification of home-gardens in Central Sulawesi, Indonesia. Kluwer Academic Publishers. Netherlands. *Agroforestry Systems*, 53-62.
- Kotler, P. (2013). *Dirección de Marketing: Conceptos Esenciales*. Pearson Educación.
- Landon-Lane, C. (2010). Los medios de vida crecen en los huertos: diversificación de los ingresos rurales mediante las huertas familiares (Vol. 2). *Food & Agriculture Org*.
- Loftas, T. (1995). Necesidades y recursos: geografía de la agricultura y la alimentación. *Food & Agriculture Org*.
- Malhotra, N. (2004). Investigación de mercados: un enfoque aplicado. *Pearson educación*.

- Oekan, A., Hadikusumah, K., & Takeuchi, S. (2006). Commercialization of homegardens in an Indonesia village: vegetation composition and functional changes. *Agroforestry Systems*, 1-13.
- Pohlan, H., & Moya, W. (2010). Fruticultura orgánica en el trópico: Situación y ejemplos de Mesoamérica. *Journal of Agriculture and Rural Development in the Tropics and Subtropics*, 123-148.
- Prieto, C. (2014). Emprendimiento. Concepto y plan de negocios.
- Rendón, O. (2014). *Modelo del Plan de Negocios: Para Micro y Pequeña Empresa*. Grupo Editorial Patria.
- Villarino, A. (2016). HORTALIZAS Y GRANOS.
- Villegas, A., & Carrillo, J. (2009). Evaluación de una huerta orgánica como un modelo de producción intensiva de cultivos asociados. *Revista Brasileira de Agroecología*, 3534-3537.

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Bravo Alcívar Emily Gabriela**, con C.C: # **0930772991** autora del trabajo de titulación: **Plan de Negocios para la provisión de huertas orgánicas urbanas** previo a la obtención del título de **Ingeniera Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 20 de septiembre de 2017

f. \_\_\_\_\_

Bravo Alcívar Emily Gabriela

C.C: 0930772991

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Mateo Espinoza María Fernanda**, con C.C: # 0924595416 autora del trabajo de titulación: **Plan de Negocios para la provisión de huertas orgánicas urbanas** previo a la obtención del título de **Ingeniera Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 20 de septiembre de 2017

f. \_\_\_\_\_  
Mateo Espinoza María Fernanda  
C.C: 0924595416

## **REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN**

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Plan de negocios para la provisión de huertas orgánicas urbanas		
AUTOR(ES)	Emily Gabriela Bravo Alcívar y María Fernanda Mateo Espinoza		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Lucia Magdalena Pico Versoza, Mgs y Ing. Jacinto Alejandro Henríquez Barzola, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniera Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	20 de septiembre de 2017	No. DE PÁGINAS:	104
ÁREAS TEMÁTICAS:	Administración, diseño, ventas		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Familias, Huertas, Orgánicas, Urbanas, Agricultura		
<b>RESUMEN/ABSTRACT (210 palabras)</b>			
<p>Se ha partido de un enfoque sobre los beneficios que la agricultura urbana tiene sobre la salud de los ciudadanos, es por esto que se ha creado este plan de negocios con el objetivo de examinar cada uno de estos beneficios y ofrecer un producto de calidad que permita a nuestros clientes contar con un diseño de huertas que les permita consumir productos orgánicos al alcance de sus manos y dentro de sus hogares.</p> <p>Se recabo información creando un marco teórico que englobe los principales conceptos de agricultura, nutrición y situación alimenticia de los guayaquileños, lo cual nos hizo ver la necesidad de crear HUERTAS UNIDAS empresa dedicada al diseño de huertas de fácil armado que se ubicarán en los exteriores de los hogares, en las cuales se podrán cultivar básicamente plantas alimenticias, medicinales y ornamentales.</p> <p>Se empezó realizando un estudio de campo en la ciudad de Guayaquil donde se entrevistaron a habitantes del área urbana de la ciudad, donde se encontró una favorable aceptación de esta idea de consumir alimentos orgánicos obtenidos desde una huerta, finalmente mediante nuestro estudio financiero se prevé que el negocio sea rentable al largo plazo, obteniendo principalmente la fidelidad de nuestros clientes que serán las principales cadenas de supermercado de la ciudad de Guayaquil.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-(0996222487) (0996399202)	E-mail: gabriela_ba93@hotmail.com Mafi_fernanda@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Freddy Ronalde Camacho Villagómez		
	Teléfono: +593-4-987209949		
	E-mail: freddy.camacho.villagomez@gmail.com		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			