



**PLAN DE NEGOCIOS TÉCNICO-ECONÓMICO EN
LA CREACIÓN DE UNA PLANTA PRODUCTORA
DE ACEITE VEGETAL EXTRAÍDO DE LA
COROBA A NIVEL ARTESANAL EN CAICARA
DEL ORINOCO EDO BOLÍVAR.**

Autores:
Ortuño, Rafael
C.I. 25.914.813

Urb. Yuma II, calle N°3, Municipio San Diego
Teléfono (0241)8714240-Fax (0241)8712394



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**PLAN DE NEGOCIOS TÉCNICO-ECONÓMICO EN LA CREACIÓN
DE UNA PLANTA PRODUCTORA DE ACEITE VEGETAL
EXTRAÍDO DE LA COROBA A NIVEL ARTESANAL
EN CAICARA DEL ORINOCO EDO BOLÍVAR**

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
INGENIERO INDUSTRIAL**

Autores:
Ortuño, Rafael
C.I. 25.914.813
Tutor:
Ing. Francisco Gelanzè

San Diego, abril 2019



UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ

COORDINACIÓN DE PASANTÍA Y TRABAJO DE GRADO

FACULTAD DE INGENIERIA

PLANILLA SOLICITUD: ANÁLISIS Y APROBACIÓN DE TRABAJO DE GRADO

DATOS PERSONALES		
Apellidos: Ortuño Franco	Nombres: Rafael Adalberto	C.I.: 25.914.813
Dirección: Edo. Carabobo, Municipio San Diego		Teléfono: 0424-4391979
DATOS ACADÉMICOS		
Escuela: Industrial	Índice Académico	10,87
DATOS DEL PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO		
Autores		
Nombre: Rafael Ortuño _____ Teléfono: _____ <u>0424-4391979</u>		
Título del Trabajo PLAN DE NEGOCIOS TÉCNICO-ECONÓMICO EN LA CREACIÓN DE UNA PLANTA PRODUCTORA DE ACEITE VEGETAL EXTRAÍDO DE LA COROBA A NIVEL ARTESANAL EN CAICARA DEL ORINOCO EDO BOLIVAR		
Breve Explicación: En este proyecto se hará un plan de negocios a una planta a nivel artesanal a través de un estudio de métodos constituidos principalmente por el análisis de mercados, producción y también relevante a las condiciones de trabajo, con el fin de lograr un gran impacto en la realización y lanzamiento de este producto. También hacer saber que la producción que en estos momentos se realiza en la población de Caicara del Orinoco. se realiza de forma manual, es decir, no existe maquinaria si no con la mano de obra directa con la cual se realiza la extracción del aceite vegetal y viendo lo importante que es el producto se tendrá una materia prima firme y estableciendo que se cosecha durante todo el año.		
Lugar donde se desarrollará el Proyecto		
Caicara del Orinoco Estado Bolívar		
Tiempo de Desarrollo		
Un (1) semestre		
Tutor Académico propuesto		
Francisco Gelancé		

APROBADO _____ NO APROBADO _____

COMITÉ DE EVALUACIÓN

COORDINACIÓN DE PASANTÍA Y TRABAJO DE GRADO

Nombre _____ Firma _____ Fecha _____

DIRECCIÓN DE ESCUELA

Nombre _____ Firma _____ Fecha _____

Materias o áreas del conocimiento del Pensum que intervienen en la realización del Proyecto (Enumérelas)

- 1) Plantas industriales
- 2) Ingeniería de métodos
- 3) Manejo de materiales
- 4) Higiene y seguridad industrial
- 5) Técnicas de Supervisión efectiva
- 6) Metodología de la investigación
- 7) Costos industriales
- 8) Gerencia I & II
- 9) Administración de personal



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA

UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

ACTA DE REVISIÓN DEL PROYECTO DE TRABAJO DE GRADO

Quienes suscriben esta Acta, dejan constancia que el Proyecto de Trabajo de Grado: **PLAN DE NEGOCIOS TÉCNICO-ECONÓMICO EN LA CREACIÓN DE UNA PLANTA PRODUCTORA DE ACEITE VEGETAL EXTRAÍDO DE LA COROBA A NIVEL ARTESANAL EN CAICARA DEL ORINOCO EDO BOLÍVAR.** ha sido revisado y, cumpliendo con los requisitos exigidos para su aprobación, recomiendan su tramitación ante el organismo académico correspondiente.

Ing. Francisco Gelanzè

Tutor Académico

Firma

Fecha

Ing. Alicia Pizzella

Tutor Metodológico

Firma

Fecha



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA

UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Quien suscribe, Ingeniero **Francisco Gelanzè** portador de la cédula de identidad N° 15.087.998, en mi carácter de tutor de proyecto del trabajo de grado presentado por el ciudadano: **ORTUÑO RAFAEL**, portador de la cédula de identidad N° 25.914.813, **PLAN DE NEGOCIOS TÉCNICO-ECONÓMICO EN LA CREACIÓN DE UNA PLANTA PRODUCTORA DE ACEITE VEGETAL EXTRAÍDO DE LA COROBA A NIVEL ARTESANAL EN CAICARA DEL ORINOCO EDO BOLÍVAR** presentado como requisito parcial para optar al título de Ingeniero, considero que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

En San Diego, a los 15 del mes de abril del año dos mil diecinueve.

Ing. Francisco Gelanzè.

C.I.: 15.087.99

AGRADECIMIENTOS

A Dios, primeramente, a él por la luz de cada mañana y por acompañarme en cada minuto, hora y semana de mi preparación, para hoy en día estar culminando esta etapa tan dura que ha puesto en mi camino. También quiero agradecer a la **Virgen de Luz** patrona de mi pueblo querido, ya que ella también es parte de mis logros.

A mi Papa, Rafael Ortuño por haber sido parte fundamental en este logro, de manera económica y también por el apoyo que día tras día me brindabas para llegar a la meta porque sin ti esto no fuese igual o fuese casi imposible.

A mi Mama, Elix franco por ser un pilar fundamental en mi vida y en mis estudios, además de darme siempre el impulso que siempre necesite para atravesar algún obstáculo que se me pudiera presentar y darme ejemplos de trabajo, perseverancia y lucha constante.

No me alcanzara la vida para agradecerles lo que han hecho por mí.

A mis Hermanos, a Rafael Ortuño y Alfonso Ortuño por estar pendiente de cada uno de mis pasos, además de siempre apoyarme emocional y constantemente en mi carrera, son piezas de domino claves para este éxito cumplido satisfactoriamente

A Melany, por ser mi compañera de principio a fin, por ser mi compañera de vida y estudios, gracias por los traspasos y por nunca dejarme caer siempre apoyándome de una u otra manera para hacer realidad un sueño que ahora se convierte en realidad.

A mis familiares, también por recibir de ellos gran apoyo, por brindarme confianza y sabiduría para enfrentar tropiezos, por ayudarme física y mentalmente, por siempre mantenernos unidos y de ellos aprender muchas cosas que me fueron valiosas en mi carrera. En ellos me sostuve y mucha sombra me brindaron cuando más los necesité excelente **familia Ortuño, Franco, Guape**. Torre de Marfil que mi Dios nos tenía preparado para hacer de este día un Gran día.

ÍNDICE

CONTENIDO	pp
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
RESUMEN.....	xii
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPITULO

I EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema.....	4
1.2 Formulación del Problema.....	7
1.3 Objetivos de la Investigación.....	7
1.3.1Objetivo general.....	7
1.3.2Objetivo específico.....	7
1.4 Justificación	8
1.5 Alcance.....	9

II MARCO TEÒRICO

2.1 Antecedentes.....	10
2.2 Bases Teóricas.....	12
2.2.1 Plan de Negocios.....	12
2.2.2 Factibilidad Técnica.....	13
2.2.3 Factibilidad Económica.....	14
2.2.4 Elementos de un estudio factible.....	14
2.2.4.1 Valor actual.....	14
2.2.4.2 Punto de equilibrio.....	14
2.2.5 Planta productora.....	15
2.2.5.1 Tipos de planta productora.....	15
2.2.5.2 Localización de la planta.....	16
2.2.5.3 Factores que influyen en la localización.....	17
2.2.6 Aceite comestible.....	17
2.2.6.1 Tipos de aceite comestible.....	18
2.2.7 Palma de coroba.....	19
2.2.7.1 La coroba.....	20
2.2.8 Teoría general de los sistemas.....	21

2.3 Bases legales.....	22
2.4 Definiciones de términos básicos.....	23

III MARCO METODOLÒGICO

3.1 Enfoque de la investigación.....	26
3.2 Diseño de la investigación.....	26
3.3 Tipo de investigación.....	27
3.4 Nivel de la investigación.....	27
3.5 Técnicas de instrumentos y recolección de datos.....	28
3.5.1 Población.....	28
3.5.2 Muestra.....	29
3.6 Fases de la investigación.....	30

IV RESULTADOS

4.1 Estudio del mercado.....	33
4.1.1 Descripción del producto.....	33
4.1.2 Propiedades características físico-químicas	34
4.1.3 Mercado meta.....	34
4.1.4 Análisis interpretación de resultados.....	35
4.1.5 analisis de la demanda.....	43
4.1.6 Proyección de la demanda.....	44
4.1.7 Análisis de la oferta.....	45
4.1.8 Análisis de precio.....	47
4.1.9 Promoción.....	48
4.1.10 Análisis de comercialización.....	49
4.2 Estudio técnico.....	49
4.2.1 Descripción de la materia prima.....	49
4.2.2 Localización del proyecto.....	50
4.2.3 Tamaño del proyecto.....	53
4.2.4 Capacidad instalada.....	54
4.2.5 Capacidad de producción utilizada.....	54
4.2.6 Proceso productivo.....	55
4.2.7 Diagrama de proceso.....	56
4.3 Análisis Administrativo.....	60
4.3.1 descripción del cargo.....	61
4.4 Bases legales.....	62
4.4.1 ley Orgánica del trabajo.....	63
4.4.2 ley de impuestos sobre la renta.....	64
4.4.3 código de comercio.....	64
4.4.4 ley orgánica de precio justo.....	65

4.4.5 ley orgánica de precios acordados.....	67
4.5 Estudio Económico.....	69
4.5.1 Descripción de la mano de obra.....	69
4.5.2 Descripción de los activos.....	70
4.5.3 Depreciación y amortización de activo fijo.....	71
4.5.4 Gastos de seguro.....	72
4.5.5 Mantenimiento de activo fijo.....	72
4.5.6 Costo unitario de materia prima.....	72
4.5.7 Requerimiento de la materia prima.....	73
4.5.8 Gastos operativos.....	74
4.5.9 Estructura de ingreso.....	74
4.5.10 Gastos imprevistos.....	74
4.5.11 Diseño del proyecto.....	75
4.5.12 Flujo monetario anual.....	77
4.5.13 capital de trabajo.....	78
4.5.14 Costos operacionales.....	79
4.5.15 Gastos indirectos de fabricación.....	82
4.5.16 Gastos administrativos y ventas.....	83
4.5.17 Ingresos brutos	86
4.5.18 Tasa interna de retorno.....	86
4.5.19 Análisis de sensibilidad.....	87
CONCLUSIÓN.....	90
RECOMENDACIONES.....	92
BIBLIOGRAFIA.....	93

INDICE DE TABLAS

Tablas	Pp
1. Distribución de la población del municipio Manuel Cedeño.....	6
2. Composición proximal de la semilla de la coroba.....	21
3. Análisis de la Demanda.....	43
4. Información extraída de la encuesta.....	44
5. Proyección de la demanda.....	45
6. Resumen de resultados de la encuesta.....	45
7. Proyección de la oferta.....	46
8. Relación oferta- demanda.....	46
9. Análisis de precios.....	47
10. Ponderación.....	51
11. Alternativas de la localización.....	52
12. Capacidad Utilizada.....	55
13. Maquinaria y equipo.....	56
14. Mobiliaria y equipo.....	60
15. Mano de Obra Directa.....	70
16. Mano de Obra Indirecta.....	70
17. Activos Intangibles.....	70
18. Amortización de Intangibles.....	71
19. Activos tangibles.....	71
20. Gastos de Seguros.....	72
21. Mantenimiento de Activos.....	72
22. Materia prima por Unidad.....	73
23. Materia prima Requerida.....	73
24. Gastos Operativos.....	73
25. Ingresos proyectados.....	74
26. Imprevistos.....	74
27. Plan de inversión.....	75
28. Factibilidad del Proyecto por 3 meses.....	76
29. Capital fijo Total.....	77
30. Capital de Trabajo.....	78
31. Inversión inicial.....	79
32. Mano de obra directa.....	80
33. Costos directo anual.....	81
34. Mano de obra indirecta.....	81
35. Sueldos y salarios.....	82
36. Gastos indirectos de fabricación.....	82
37. Total de costos indirectos.....	83
38. Gastos de Administración.....	83

39. Costos operacionales anuales.....	84
40. Ingresos brutos anuales	86
41. Análisis de sensibilidad	89

ÍNDICE DE FIGURAS

Figuras	Pp
1. Palma de coroba.....	20
2. Fruto de coroba.....	21
3. Presentación del aceite de coroba.....	34
4. Resultados de la encuesta.....	36
5. Resultados de la encuesta.....	37
6. Resultados de la encuesta.....	38
7. Resultados de la encuesta.....	40
8. Resultados de la encuesta.....	41
9. Ubicación geográfica del proyecto.....	53
10. Layout.....	54
11. Diagrama de Proceso.....	55
12. Molino Eléctrico.....	57
13. Pílon.....	58
14. Olla.....	58
15. Cuchillo.....	59
16. Cuchara.....	59
17. Recipiente de Plástico.....	59
18. Recipiente de Aluminio.....	59
19. Transporte.....	60
20. estructura organizativa.....	61



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ
FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA DE INGENIERÍA
CARRERA: INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**PLAN DE NEGOCIOS TÉCNICO-ECONÓMICO EN LA CREACIÓN DE
UNA PLANTA PRODUCTORA DE ACEITE VEGETAL EXTRAÍDO DE
LA COROBA A NIVEL ARTESANAL EN CAICARA EDO BOLÍVAR**

Autores: Ortuño Rafael

Tutor: Francisco Gelanzè

Fecha: abril 2019

RESUMEN

En este proyecto se hará un plan de negocios a una planta a nivel artesanal a través de un estudio de métodos constituidos principalmente por el análisis de mercados, producción y también relevante a las condiciones de trabajo, con el fin de lograr un gran impacto en la realización y lanzamiento de este producto. También hacer saber que la producción que en estos momentos se realiza en la población de Caicara del Orinoco, se realiza de forma manual, es decir, no existe maquinaria si no con la mano de obra directa con la cual se realiza la extracción del aceite vegetal y viendo lo importante que es el producto se tendrá una materia prima firme y estableciendo que se cosecha durante todo el año

Palabras Clave: Economía, Producción, diagrama de Gantt, Rentabilidad

INTRODUCCIÓN

La palma coroba (*Attalea maripa*) es una palmera autóctona del municipio Cedeño, estado Bolívar. Desde tiempos muy remotos su fruto ha sido consumido por los habitantes de esa región. De su mesocarpio o pulpa se elaboran arepas, natillas, atoles, etc. y de su almendra o semilla, se extrae aceite, el cual es utilizado como aderezo en las comidas.

El fruto de la palma coroba representa una alternativa viable como potencial materia prima de aceites vegetales, algunos estudios han demostrado que la pulpa o mesocarpio de la coroba presenta un contenido graso similar a algunas materias usadas convencionalmente para la obtención de aceites y grasas con características fisicoquímicas que recomiendan su uso en la formulación de alimentos para su consumo, se le puede considerar como un buen potencial industrial de bajo costo para la elaboración de importantes productos tanto en la industria alimentarias.

En Venezuela se ha caracterizado por traer productos importados para hacer el concepto del buen vivir. Cuya inversión dada la realidad económica actual dichos productos son muy costosos y poco innovador, por lo hacer nuevas propuestas de un nuevo producto de origen natural, ayude seguramente a mejorar la calidad de alimentos que serán consumidos por la población, en estos momentos de crecimiento de la población en manera alimentaria pudiéramos decir que sería de gran ayuda. A medida que se establece el nuevo milenio, las organizaciones se desarrollan cada vez más con una clara tendencia hacia la unificación de principios y de formas de hacer negocios (desarrollo de nuevos productos). Los procesos productivos, las acciones comerciales, la planificación financiera y otros factores son similares en las diferentes empresas. por ende, es posible que la organización implante otro sistema en el desarrollo de los nuevos productos que esté funcionando con éxito realizando simplemente algunas modificación y adaptaciones a una planta que realice este producto. En el estudio realizado se tuvo como objetivo determinar una factibilidad económica y financiera en la creación de una planta productora de aceite vegetal extraído a nivel artesanal en

Caicara del Orinoco estado Bolívar. Para cumplir con el objetivo de la planta se realizó un estudio de mercado para verificar la existencia de este producto y las características físicas y nutricionales que este nos aporta. Por último, se estudió económico en la población rural de Caicara del Orinoco, viendo los elementos y las riquezas que existen en esta región, para conocer, la factibilidad del proyecto teniendo en cuenta aspectos como inversión, costos de operación, capital de trabajo para así calcular, el valor del producto, el punto de equilibrio y el tiempo de recuperación de la inversión.

El proyecto a realizar está fundamentado en la cátedra de costos industriales, costos operacionales, plantas industriales y proyecto de la universidad José Antonio Páez. En la modalidad de proyecto factible con base a una investigación de campo ya que al tener aceptación en el mercado se podrá tener contacto directo con la población a quien se le va dirigir el siguiente estudio. La presente investigación realiza un plan de negocios técnico-económico y de inversión en una planta productora de aceite vegetal extraído de la coroba a nivel artesanal en Caicara del Orinoco estado bolívar, por un ende se organizará de la siguiente manera.

El Capítulo I denominado "El Problema" donde se plantea la situación a investigar de manera objetiva, donde se plasma la situación económica y potencialidades del aceite vegetal, se formulan objetivos generales y específicos del plan de negocios y además se justifica la investigación.

El Capítulo II que tiene relación "Marco Teórico Referencial" el cual hace referencia a los antecedentes de la investigación, que identifican a un conjunto de tesis de grado que guardan relación con el presente trabajo. También, comprende las bases teóricas que permite fundamentar el conocimiento que los investigadores llevan a cabo.

El Capítulo III describe la metodología empleada, indica el tipo de investigación para dar a conocer el tipo de estudio con el cual se estará trabajando necesarias a nuestros problemas, señalando la población, muestra e instrumentos de recolección de la información, técnicas para el análisis de datos y las fases de la investigación.

Para finalizar el Capítulo IV, este hace referencia a los recursos empleados para la ejecución del proyecto, además de la programación temporal para la realización de este proyecto.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento de Problema

La palma Coroba, de ella se obtiene un fruto que crece de manera silvestre y es de fácil cultivo en climas tropicales, ha venido ocupando un lugar muy importante dentro de las costumbres alimentarias de los habitantes de la región sur del país. Es así que en los países en vía de desarrollo del sector de pequeña y mediana industria constituye uno de los sectores más importantes para ese crecimiento económico

Evidentemente; el fruto de la palma coroba es un excelente sustituto, pues de esta se puede obtener productos como: la margarina ecológica a partir de los aceite y grasas de la semilla, jabón para la industria cosmética, harina con alto contenido de nutrientes para la elaboración de galletas, tortas y arepas, biodiesel y carbón activado. Además de ser un excelente alimento para los cerdos y las vacas y generar distintos materiales como el corozo de la semilla y hojas de la palma que son utilidad en la fabricación artesanías. Las comunidades más beneficiadas por los procesos productivos de la coroba están ubicadas a orillas de la troncal 19 que comunica a Caicara del Orinoco con Ciudad Bolívar, en los acontecimientos campesinos, puerto el banco (parroquia capital), tamarindo, cuchivero, corocito, barrialon y Santa Rosalía (parroquia ascensión farreras).

La planta productora que se desea desarrollar trabajara en entorno propio, pero las técnicas de negocios, en el desarrollo de un producto nuevo como el aceite de coroba artesanal se fundamenta en los procedimientos tradicionales ecológicamente inocuos y fundamentados en las destrezas que para esta actividad han desarrollado los habitantes del municipio Cedeño del estado Bolívar. El fruto de la palma Coroba se puede consumir directamente o después de ser metido a diferentes procesamientos. El reto de

la planta productora en el desarrollo de un nuevo producto, estará en los procesos productivos o de comercialización, en los aspectos financieros y por supuesto, en los resultados que se quieren obtener en la extracción y distribución de este nuevo producto.

Tomando en cuenta que este fruto autóctono de esta región se produce los 12 meses del año, y con una producción mayor en los meses mayo, junio y julio, referente a la composición química, así como a la proporción de las partes que integran al fruto es escasa, situación que dificulta el establecimiento de procesos tecnológicos para un mayor aprovechamiento de este recurso. En este sentido, reviste interés en crear una planta a nivel artesanal que persista en el interés sobre este fruto de la coroba para definir su verdadero potencial como materia prima alimentaria, además por la abundancia de este fruto en la región sería de gran importancia a la hora de cualquier competencia en el mercado.

Cuenta con una semilla de la que se extrae aceite mediante técnicas artesanales; todavía no se ha tomado en cuenta a la hora de crear una planta que lleve este producto a un nivel más avanzado, viendo el potencial podríamos definir un buen momento para hacer este tipo de proyectos y nos ayudaría también a mejorar la cantidad de recursos agroalimentarios en el municipio general Manuel Cedeño.

El municipio general Manuel Cedeño uno de los 11 municipios del estado bolívar y el más grande a nivel nacional, con una superficie de 67.624 km² y una población estimada de 105.469 personas. este se encuentra ubicado al este del estado bolívar y tiene 6 de las 37 parroquia de dicho estado. Su capital es Caicara del Orinoco, este está integrado por las parroquias urbana urbanas de Caicara y las parroquias no urbanas de santa Rosalía, los pijiguaos, las bonitas, cuchivero, etc. (ver Tabla 1)

Parroquia	Capital	Población
Ascensión farreras Rural	Santa Rosalía	7.040
Los Pijiguaos Rural	Los pijiguaos	13.773
Caicara Urbana	Caicara del Orinoco	39.054
Guaniamo Rural	Guaniamo	946
La Urbana Rural	La urbana	4.710
Altagracia Rural	Altagracia	1.477

Tabla 1: Distribución de la población en el municipio General Manuel Cedeño
Fuente: ángelfire.com (2006)

Por consiguiente, se observa que existen periodos o meses en donde la mayoría de la población se encuentra desempleada ya que la explotación de los cultivos es cíclica, se hace necesario la promoción y creación de otros medios, cuyo fin es generar empleos pertenecientes a los habitantes de Caicara, es común que muchas familias prefieran estos productos de manera natural, que solo con el proceso de refinar la almendra ya se podría obtener el aceite comestible que podremos usar en nuestros hogares, con el fin de disminuir alimentos procesados y enfermedades a largo plazo, a su vez también los altos costos que ellos ofrecen.

Algunos de los muchos tipos de aceites vegetales son; de oliva, de palma, de soja, de colza, de semilla de calabaza, de maíz, de girasol, de cártamo, de cacahuete, de semilla de uva, de sésamo, de argán, de salvado de arroz. En el mercado venezolano hay variedad de aceites vegetales realizados por la empresa cargill, funcex, entre otras empresas que lo fabrican, estos productos son el vatel, mazeite, bomna y el mirasol, entre otros, donde varias de sus materias primas son importadas de otros países

umentando el precio final al consumidor, debido a esto se quiere entrar al mercado con algo diferente, un producto cuya materia prima se encuentre en Venezuela. (producto,2014)

Los aceites están presentes en todo momento en nuestra vida. Las utilizamos en nuestra alimentación, en nuestro aseo e higiene, en la conservación de nuestra salud, y en innumerables productos y objetos que utilizamos y/o consumimos diariamente. Nuestra vida no sería posible, o al menos sería muy diferente, sin las grasas y los aceites (producto 2014).

1.2. Formulación del problema

¿Qué factores hay que considerar para la comercialización del aceite de la Coroba (*Attalea maripa*), extraído de forma artesanal?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo general

Diseñar un plan de negocios para la instalación de una empresa productora de aceite vegetal extraído de la coroba a nivel artesanal en Caicara del Orinoco Edo Bolívar.

1.3.2. Objetivos específicos

- Identificar la situación actual del mercado para la producción de aceite vegetal a nivel artesanal en Caicara del Orinoco
- Establecer los procesos de producción inherentes a la producción de aceite vegetal extraído a nivel artesanal
- Describir los aspectos organizacionales legales y ambientales que se deben tomar en cuenta para la producción de aceite vegetal extraído a nivel artesanal en Caicara del Orinoco.
- Determinar la factibilidad financiera de la propuesta para la producción de aceite vegetal a nivel artesanal en Caicara del Orinoco.

1.4. Justificación de la Investigación

En el desarrollo de este proyecto se obtendrá un aceite vegetal de la (fruta coroba) con el objetivo de llevar al mercado un producto de gran calidad, encargado de satisfacer al consumidor en su alimentación. El aceite de coroba tiene importantes nutrientes incluyendo ácidos poliinsaturados y grasos además de vitamina E, D, B1, B2, B6 y A todos ellos son nutrientes beneficiosos. En cuanto a ser un producto natural y bajo en compuestos químicos.

Ya sabemos que existen muchos productos como aceite vegetal, pero este es de fácil obtención y tiene una ventaja de que para la preparación del mismo se requieren productos de fácil acceso y que se puede conseguir en el mercado.

En el desarrollo de un nuevo producto es una generación de ideas, de desarrollo del producto y pruebas del concepto, además de hacer un análisis financiero, y comercialización del mismo

En esta generación de ideas de desarrollo de un nuevo producto y prueba del concepto, se puede obtener una tasa de desempleo del 46% en esta población, y el porcentaje restante ubicadas en zonas mineras o empresa aledañas a la región como lo son “CVG, Odebrecht” y empresas de pescadería y también se practica la ganadería. En esta situación se plantea grandes oportunidades de negocios, y de fomentar una nueva herramienta que es el cultivo para el desarrollo de nuestro país. Con el fin de hacer ofertas de productos a fin de combatir la inflación.

Actualmente el aceite vegetal que se está produciendo en esta región del país no cumple con un plan de producción, trayendo como consecuencia un menor alcance a nivel económico, por esta problemática se ha propuesto realizar un plan de negocios de aceite de coroba para cubrir parte de la demanda nacional cumpliendo con el plan establecido. Además, este estudio técnico económico servirá como antecedente para otros estudios que quieran vincularse en una investigación de esta índole. Es por ello que se realizara un plan de negocios como lo va hacer el producto de aceite de coroba, lo que se espera genere una mayor rentabilidad económica en la población de Caicara del Orinoco.

1.5. Alcance

El presente proyecto de investigación tiene como propósito principal un plan de negocios técnico-económico para la creación de una planta productora de aceite vegetal extraído de la coroba de manera artesanal, la cual se llevará a cabo a través de la comercialización del producto (En envases de 1 litro) a diferentes distribuidores, los cuales harán llegar el producto hacia sus consumidores.

Estará limitado al desarrollo de la propuesta de negocios y la implementación de la planta quedará por parte de los inversionistas que interesen en la ejecución del proyecto.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

Un proyecto debe sobrellevar el uso correcto de una documentación bibliográfica que amplíe las herramientas necesarias para una nueva investigación, también se deben indicar proyectos de condición factible y estar sustentados a una investigación de campo ya realizados con la finalidad de obtener datos y estructuras de los mismos. Para comparar teorías aplicadas siendo de gran ayuda para el investigador. Siguiendo con lo previsto se presentará algunas investigaciones vinculadas con el presente plan, a continuación, se mencionan:

Burgos (2014), en el trabajo denominado: **”factibilidad técnico-económica de la creación de una panificadora en el Municipio Carlos Arvelo del estado Carabobo”**, para obtener el título de ingeniero industrial ,en la universidad José Antonio Páez, esta investigación se consideró proyecto factible y sustentada, fue una investigación de campo, las fases correspondientes están dirigidas, a la evaluación del mercadeo, donde se obtuvo que existe una demanda insatisfecha y la oportunidad de negocios lo componen de estudio técnico determinando el tamaño, la localización y capacidad del proyecto, se realiza la evaluación económica de factibilidad de la instalación de la panadería, demostrando que es rentable mediante las herramientas de confiabilidad. Este proyecto servirá para conocer el tamaño empresa, donde se debe localizar la planta y para analizar la demanda y la oportunidad de negocio para determinar su aceptación en el mercado.

Así mismo, Sergio (2014) es su trabajo de grado titulado: **Estudio de factibilidad para la creación de una fábrica de helados artesanales en el municipio**

San Diego, estado Carabobo, realizado en la universidad José Antonio Páez, para obtener el título de ingeniero industrial. Elaboro un estudio que comprende tanto la factibilidad técnica, administrativa y de inversión, con el fin de desarrollar un estudio de campo en modalidad de proyecto factible.

Determinando el número exacto de la población que consume helados en el municipio de san diego y determinando un numero de potencial de consumidores. Haciendo un estudio económico para determinar ingresos de ventas, costos de operación y la inversión necesaria en la fábrica de helados, llegando a la conclusión de un proyecto rentable-factible en todos los sentidos, llegando a recuperar la inversión en 2 años. El aporte que nos deja este proyecto consistió en el desarrollo de una metodología para realizar el estudio de mercado y la segmentación del mismo. Además de tener un buen estudio de localización de la planta y la capacidad de la misma.

Finalmente, Gutiérrez Fuenzalid, María Cristina (2016) en su tesis de grado titulada: **“Análisis de factibilidad técnica, económica y estratégica de implementación de una empresa de lavado de automóviles en el Sector Oriente de Santiago”**, presentado en la universidad de chile facultad de ciencias físicas y matemáticas departamento de ingeniería industrial. Realizo un estudio donde compiten 24 marcas de autolavados, existiendo un mercado potencial, donde los clientes valoran el buen lavado, el cuidado y mantenimiento de vehículos, transformándose a la calidad del servicio en factores claves al éxito, se adoptó una estrategia para autos de lujos, determinado el mejor precio del mercado y una oferta de servicio de boutique y servicio complementario de cafetería y tienda de accesorios. También se realizaron encuestas a personas dueñas de vehículos que viven o trabajan en dicho sector, en cuanto a la propuesta es un mercado sin gran diferenciación a algunas ya ofrecidas que cuentan con cobertura y ubicación, una buena atención al público, en excelente servicio de lavado con rapidez, servicio premium y spa a precio de comodidad. Los precios fueron fijados acorde a la información recolectada de algunos autolavados en la ciudad, levantando competencias a comerciantes ya establecidos.

En conclusión, lo que nos deja este proyecto es la buena implementación de ideas y conceptos necesarios de planes de negocios, además de identificar y cuantificar las necesidades de inversión, ingresos que generaría y viabilidad de implementarse en el mercado.

2.2 Bases Teóricas

Para continuar con el objetivo general de la investigación se hace necesario apoyarse en estudios realizados, sean textos, revistas especializadas y referencias a través de la internet. Para la conceptualización de los temas a presentar.

2.2.1 Definición de plan de negocios

Un plan de negocios es un instrumento para trazar el camino de una empresa, una progresión lógica desde el punto de partida hasta el punto final, además de una descripción del negocio y del futuro de la empresa que incluye: el futuro de la industria a la que pertenece, en que mercados competirá la empresa, cuál será la competencia, que productos y servicios ofrecerá la empresa. El plan de negocios es un documento escrito que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzar los objetivos. Sirve como el mapa con el que se guía la compañía updce, (2006)

Como tal, el plan de negocios tiene un uso interno, desde el punto de vista de gestión y planificación, y otro externo, como herramienta de promoción y comunicación de la idea del negocio, bien sea para venderla, bien para obtener financiamiento. Los planes de negocios para la organización han crecido tanto en los últimos tiempos, sobre todo con la apertura a un mercado global que exige que las empresas sean competitivas, es decir: tener un buen precio, calidad en los productos, entregas a tiempo y con cumplir con las especificaciones que el cliente le solicite aportación que realiza Porter (2007).

Ventajas de la Utilización de un Plan de Negocios

- El emprendedor se ve obligado a buscar información
- El plan de negocios Ayuda a conocer el dinero que la empresa necesita

- Un plan de negocio hace que una empresa tenga éxito
- Es una herramienta de diseño.
- Herramienta de reflexión
- Herramienta de comunicación
- Herramienta de marketing.
- Herramienta de Gestión de Recursos Humanos.

En todos los planes, es importante que el empresario o emprendedor incluya información veraz; las predicciones que realice sobre ingresos del negocio deben ser conservadoras, de modo que la sostenibilidad del negocio esté prevista en el plan de negocios sin grandes números. Siempre es preferible que las ventas superen las previsiones y no viceversa. J Porto, (2009)

Las características del plan de negocio que se elabore, tanto su amplitud y desarrollo, variara de acuerdo al momento de la vida de la empresa y el tipo de negocio que se vaya a planificarse, es así como un plan de negocio aplica tanto para empresas que quieran iniciar actividades y aquellas que desean continuar creciendo a través de proyectos que difieren en niveles de complejidad. Incluye una serie de previsiones simples y fáciles de manejar acerca del futuro flujo de efectivo, incluyendo ventas, gastos, activos, pasivos y capital. No se trata de predecir el futuro; se trata de conectar los puntos para hacer proyecciones mensuales, así como anuales y las de los próximos dos años. En los principales componentes y expresados en dinero. Estos componentes son factores como la capacidad, las acciones de marketing y ventas, costos directos, y otros. La meta es trazar conexiones entre las previsiones más importantes. En la cual las relaciones son más importantes que los números. Berry. (2012)

Se suele pensar que el plan de negocio se redacta únicamente a la hora de crear una empresa; sin embargo, también se suele elaborar mientras la empresa está en marcha ya que, en muchas ocasiones, los objetivos y estrategias pueden diferir de los que inicialmente se habían proyectado, o bien, a la hora de sacar un nuevo producto al mercado o elaborar una nueva estrategia de marketing. willem, (arinas74)

2.2.2. Factibilidad Técnica

Posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso Varela, (2015)

Según kendall,(2005): El analista debe averiguar si es posible actualizara incrementar los recursos técnicos actuales de tal manera que satisfagan los requerimientos bajo consideración. Sin embargo, en ocasiones los agregados a los sistemas existentes son muy costosos y no redituables simplemente porque no cumplen las necesidades con eficiencia

2.2.3. Factibilidad Económica

Consiste en la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de organizaciones o grupos sociales; puede referirse a la formulación de políticas, programas, tecnologías, métodos o procesos. UPEL, (2010)

2.2.4 Elementos de un Estudio factible

2.2.4.1 Valor actual

El valor actual neto, también conocido como valor actualizado, cuyo acrónimo es VAN, es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión Cubillo, (2013).

2.2.4.2 Punto de Equilibrio

El análisis del Punto de Equilibrio es un método de Planeación Financiera, que tiene por objeto, proyectar el nivel de ventas netas que necesita una empresa, para no perder no ganar, en una economía con estabilidad de precios, para tomar decisiones y alcanzar objetivos Moreno (2001). Se debe tener claro que el análisis del punto de

equilibrio no mide la rentabilidad del negocio si no que solamente ofrece información sobre la relación entre los costos fijos y variables, además de beneficios Weston y Brigham, (1994)

2.2.5 Planta productora

Son aquellas que se componen de la misma forma que los elementos de propiedades, planta y equipo construidos por la propia entidad antes de que estén en la ubicación y condiciones necesarias para ser capaces de operar en la forma prevista por la gerencia. Deben interpretarse como que cubren actividades que son necesarias para implantar y cultivar las plantas productoras antes de que estén en la ubicación y condición necesaria para ser capaces de operar en la forma prevista por la gerencia. (MODIFICACIONES 2014)

Una planta productora es una planta viva que:

- (a) se utiliza en la elaboración o suministro de productos agrícola
- (b) se espera que produzca durante más de un periodo

2.2.5.1 Tipos de planta productora:

Planta agrícola de biodiesel

El sector agrícola no sólo produce la materia prima para hacer biodiesel, sino que es también consumidora de diésel. Por ello, contar con una pequeña planta con prensa para crear biodiesel puede ser una opción atractiva para granjas, cooperativas, ejidos y cualquier otro tipo de asociaciones de tamaño pequeño o mediano. El sector agrícola no sólo produce la materia prima para hacer biodiesel, sino que es también consumidora de diésel. Por ello, contar con una pequeña planta con prensa para crear biodiesel puede ser una opción atractiva para granjas, cooperativas, ejidos y cualquier otro tipo de asociaciones de tamaño pequeño o mediano. Contar con una planta de este tipo tiene las siguientes (MODIFICACIONES 2014)

Características

- Permite que la producción se encuentre en el mismo lugar del consumo, por lo que el manejo de la energía gana en eficiencia.
- Hace que los productos cultivados localmente incorporen un mayor volumen de valor agregado.
- Reduce el daño al medio ambiente, porque no genera más gases de efecto invernadero de los que los cultivos absorbieron en su crecimiento. Genera más empleos, en especial los de las personas encargadas de la planta.
- El negocio agrícola diversifica su oferta al agregarle los subproductos del proceso de producción del biodiesel, ya sean para vender, como para autoconsumo (por ejemplo, alimento para ganado, combustible o fertilizante natural).
- El cultivo de la palma que permite aprovechar y enriquecer tierras antes ociosas.
- Es un negocio que puede iniciarse con poco capital.

2.2.5.2 Localización de la planta

La localización es una decisión importante en las primeras instancias de un proyecto o estudio de factibilidad, porque esta tiene un gran impacto en los costos futuros de producción y en la organización de la empresa, con una influencia irreversible sobre la rentabilidad de la empresa. La bibliografía de referencia enfatiza este análisis para grandes plantas petroquímicas y químicas principalmente, en consecuencia, los parámetros más importantes son aquellos que afectan esos tipos de industria. Con estas premisas planteadas se aplica el procedimiento usual (niveles macro y micro), con los parámetros relevantes obtenidos por la metodología propuesta en este trabajo. medina, (2009). La decisión de localización no sólo afecta a empresas de nueva creación, sino también a las que ya están en funcionamiento. Este tipo de problemas depende de varios factores. En la actualidad, la mayor intensidad con que se

vienen produciendo los cambios en el entorno económico está acrecentando. Ortuño, (2019)

Los mercados, los gustos y preferencias de los consumidores, la competencia, las tecnologías, las materias primas, etc., están en continuo cambio hoy día y las organizaciones han de adecuarse para dar la respuesta a estos cambios modificando sus operaciones. franco, (2015)

2.2.5.3 Factores que influyen en la localización de la planta

- Medios y costos de transporte
- Disponibilidad y costo de mano de obra
- Cercanías de las fuentes de producción
- Factores ambientales
- Cercanía del mercado
- Costo y disponibilidad de terrenos
- Topografía de suelos
- Estructura impositiva y leal
- Disponibilidad de agua energía y otros suministros
- Comunicaciones
- Posibilidad de desprenderse de desechos

Además de esto existen factores no relacionados con el proceso productivo, pero que condiciona algún grado la localización del proyecto, respecto a esto se pueden señalar 3 aspectos denominados genéricamente ambientales medina, (2014)

- La disponibilidad y confiabilidad de los sistemas de apoyo
- Las condiciones sociales y culturales
- Las condiciones legales y políticas

2.2.6 Aceite comestible

Son productos alimenticios constituidos principalmente por glicéridos de ácidos grasos obtenidos únicamente de fuentes vegetales. Podrán contener pequeñas

cantidades de otros lípidos, tales como fosfáticos, de constituyentes insaponificables y de ácidos grasos libres presentes en la grasa o en el aceite. Son grasas de origen animal o vegetal que suele permanecer en estado líquido a temperatura ambiente

Las grasas animales: Se obtiene a partir de depósitos adiposos de determinados animales, se consideran la manteca de cerdo, el sebo de vacuno, el sebo de cerdo, la mantequilla y los aceites marinos. U.E.A. Bauxiven, (2012)

- **Las grasas vegetales:** Se obtiene por diferentes procedimientos técnicos como presión, fusión o extracción con disolventes, a partir de frutos y de semillas oleaginosas.

Es importante considerar la calidad de los aceites comestibles. Esta se mide por distintos parámetros:

- **Grado de estabilidad:** es la capacidad de mantener el sabor en el transcurso del tiempo, como también la resistencia a experimentar cambios frente a variaciones de temperaturas, altas o bajas.
- **Características organolépticas:** sabor, olor color, etc., inciden en la calidad de los aceites, pero las preferencias están asociadas a factores subjetivos del consumidor
- **Nivel nutricional:** Los distintos ácidos grasos que componen el aceite le otorgan características diferenciales, existiendo una relación directa entre dicha composición y el comportamiento en cuanto a la salud humana, especialmente en los problemas cardiovasculares y tasa de colesterol.

Es importante señalar el elevado contenido de ácido linoleico (77%) que posee el aceite de cártamo, por eso se lo considera preventivo de colesterol. Dentro de los aceites comestibles comunes se destaca el de girasol con un 68% de linoleico. Algunos aceites son ricos en provitamina D, como el de algodón. Otro en vitamina E como el maní. (U.E.A. Bauxiven,2012)

2.2.6.1 Tipos de aceites comestibles

Aceite de algodón: Se utiliza con poca frecuencia, la podemos encontrar en margarinas, como aliño de ensaladas y en frituras de aperitivos.

Aceite de maíz: Procede del germen de la planta (*Zea mays*) como subproducto de la obtención del almidón.

Aceite de cacahuete: Se extrae de la planta *Arachis hypogea*, la composición en ácidos grasos es variable todo depende de su origen, es un aceite rico en ácido oleico y linoleico este último en menor medida.

Aceite de linaza: En la alimentación se utiliza muy poco ya que se oxida fácilmente.

Aceite de palma: Se extrae del fruto y de la semilla de la palmera, destaca por su elevado contenido en ácidos grasos saturados (más del 50%)

Aceite de oliva: Nos aporta una gran cantidad de ácidos grasos monoinsaturados, y su utilización es muy amplia, como puede ser en frituras, ensaladas o mayonesas.(Wikipedia, Venezuela)

2.2.7. Palma de coroba

La palma de la coroba habita al nor-este del estado bolívar (ver figura 2), principalmente entre los ríos Cuchivero y Caura en el municipio Cedeño, aunque también en los municipios sucre y Heres de dicho estado, crece en sabanas arboleadas y sabanas de palmeras con suelos arenosos y bien drenados, fuertemente ácidos y de baja fertilidad natural. Fariña, (2004)



Figura 1 Palma de Coroba

FUENTE: Muyfitness.com

La palma de coroba (*attalea maripa*) es una palmara autóctona de uso ancestral de las comunidades indígenas y poblaciones del municipio Cedeño, Estado Bolívar. La palma coroba es una palmera cuyo tronco áspero y cilíndrico puede alcanzar 20 metros de alto con hojas de 7 a 8 metros de largo, no posee ramas, pero esta coronado por un penacho de grandes hojas. es originaria de la región del alto Orinoco y zonas adyacentes. schanee, (2000)

La palma coroba tarda 3 años en producir fruto, cada una puede cosechar hasta 8 racimos de 5 a 10kgs, cada uno, en mayo producción se da a los 7- 8 años. Esta puede ser cosechada durante 25 años. hoyos y braun, (2001).

2.2.8. La Coroba

Dentro de la variedad de plantas pertenecientes a la familia de la palmáceas se encuentra la coroba, la cual deriva su nombre del grupo indígena coroiba; de este fruto se confeccionan numerosos productos tales como arepas natillas, llaveros, anillos entre otros. Este fruto al igual que la sapaora identifica a los habitantes de ciudad bolívar, es símbolo de identidad caicareense, esta palmera es utilizada al máximo en la zona rural de la población.

Tabla 2 Composición proximal de la semilla de la coroba

Grasa	Fibra	Cenizas	Humedad	Proteínas	Carbohidratos
(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
58,21+ -0,04	21, + -0,07	2,21+-0,09	10,16+-0,04	8,17+-0,04	



Figura 2 Fruto Coroba

FUENTE: Steemit.com

Las partes que componen el fruto de la coroba son cabezal, epicarpio, mesocarpio, endocarpio y almendra, las cuales son descritas por Lira, (1991) de la siguiente manera:

El cabezal: Representa el 6% del fruto, es liso, fibroso en forma de gorro y cubre la parte superior del fruto, por medio de este se adquiere el pedúnculo.

El epicarpio o concha: Es la parte que abarca el 37% del fruto cuando esta verde, la concha verde muy parecido a la concha del coco, este se va degradando hasta alcanzar un matiz amarillo-rojizo que indica que la maduración, es fibrosa y fácil de desprender. (ver figura 3)

El mesocarpio o pulpa: Representa el 14% del fruto, es de capa fina fibrosa y blanda es la parte de mayor consumo siendo el espesor de 8 a 12mm y representa un 14% del peso del fruto

El endocarpio o cascara: Es la cascara que se encuentra en mayores proporciones en el fruto, después de la concha, representa el 34% del fruto, su forma es oblonga, de superficie lisa, color marrón y su espesor varío de 3 a 6mm.

La almendra: Se encuentra cubierta por el endocarpio, es de forma oblonga, recubierta por una membrana negruzca, es una fibrosa de color blanco con sabor y textura parecida la coco y representa el 9% del peso del fruto

2.2.8 Teoría general de los sistemas

La TGS no busca intentar soluciones prácticas, pero sí producir teorías y formulaciones conceptuales que pueden crear condiciones de aplicación en la realidad empírica.

Igualmente considero la tendencia hacia la interpretación de diferentes tipos de ciencias sociales e incluso exactas, con el fin de dar soluciones más integradas a los problemas presentes. A partir de la teoría de sistemas cambio nuestra manera de ver el mundo, la teoría de sistemas nos muestra al universo como un gran sistema con subsistemas y una meta de sistema que lo contiene, casi todos los fenómenos pueden verse bajo el paradigma de sistema. Quien creo la teoría general de los sistemas (Ludwig von Bertalanffy)

2.3. Bases Legales

Artículo 305 de la C.R.B.V

El Estado promoverá la agricultura sustentable como base estratégica del desarrollo rural integral, a fin de garantizar la seguridad alimentaria de la población; entendida como la disponibilidad suficiente y estable de alimentos en el ámbito nacional y el acceso oportuno y permanente a éstos por parte del público consumidor. La seguridad alimentaria se alcanzará desarrollando y privilegiando la producción agropecuaria interna, entendiéndose como tal la proveniente de las actividades agrícola, pecuaria, pesquera y avícola. La producción de alimentos es de interés nacional y fundamental para el desarrollo económico y social de la Nación. A tales fines, el Estado dictará las medidas de orden financiero, comercial, transferencia tecnológica, tenencia de la tierra, infraestructura,

capacitación de mano de obra y otras que fueran necesarias para alcanzar niveles estratégicos de autoabastecimiento. Además, promoverá las acciones en el marco de la economía nacional e internacional para compensar las desventajas propias de la actividad agrícola.

Este artículo establece la seguridad alimentaria como garantía de rango constitucional en el cual resaltan varios elementos como son:

1.La seguridad alimentaria:

-Disponibilidad suficiente y estable de alimentos

-Acceso oportuno y permanente a los alimentos por parte del público consumidor

2.La seguridad alimentaria se alcanzará mediante el desarrollo de la producción de alimentos de interés nacional y como tal el país deberá alcanzar niveles estratégicos de autoabastecimiento y que se debe otorgar protección especial a las unidades de producción

Artículo 306 de la C.R.B.V

El Estado promoverá las condiciones para el desarrollo rural integral, con el propósito de generar empleo y garantizar a la población campesina un nivel adecuado de bienestar, así como su incorporación al desarrollo nacional. Igualmente fomentará la actividad agrícola y el uso óptimo de la tierra mediante la dotación de las obras de infraestructura, insumos, créditos, servicios de capacitación y asistencia técnica. De acuerdo al artículo el estado deber ser el promotor del desarrollo rural y crear condiciones de bienestar para el campesino; además debe dictar medidas y políticas para garantizar la dotación de insumos, necesario, crédito y capacitación.

Artículo 308 de la C.R.B.V

El Estado protegerá y promoverá la pequeña y mediana industria, las cooperativas, las cajas de ahorro, así como también la empresa familiar, la microempresa y cualquier otra forma de asociación comunitaria para el trabajo, el ahorro y el consumo, bajo régimen de propiedad colectiva, con el fin de fortalecer el desarrollo económico del país, sustentándolo en la iniciativa popular. Se asegurará la capacitación, la asistencia técnica y el financiamiento oportuno.

Este artículo se afirma que el estado debe promover la creación de cooperativas y empresas comunales y brindarles protección garantizándoles la capacitación, para impulsar la producción de alimentos y así vigorizar la economía nacional.

2.4 Definiciones de términos

Costos

Es el gasto económico ocasionado por la producción de algún bien o la oferta de algún servicio. Este concepto incluye la compra de insumos, el pago de la mano de trabajo, los gastos en las producción y administrativos, entre otras actividades.

Ventas

En este punto el precio de producto o servicio es fundamental, ya que determina el volumen de ventas, por lo que debe explicarse brevemente como se ha definido este. debe mostrarse también estimaciones de ventas (unidades y en dinero) para un periodo de al menos un año justificando como se ha calculado a través de investigaciones de mercado y estadísticas anteriores, etc. Se hace referencia Torrico (2002)

Comercialización

La comercialización es la acción y efecto de comercializar (poner a la venta un producto o darle las condiciones y vías de distribución para su venta En esta era de tanta competitividad no es raro que un buen producto pase desapercibido por sus potenciales compradores. Esto se da a menudo en el ámbito de la tecnología. J porto, (2013).

Demanda

Valor global que expresa la intención de compra de una colectividad. La curva de demanda indica las cantidades de un cierto producto que los individuos o la sociedad están dispuestos a comprar en función de su precio y sus rentas. (Diccionario de Marketing)

Mercado

Un mercado es el "conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o un deseo particular que puede

satisfacerse mediante una relación de intercambio. (Para Philip Kotler, Gary Armstrong).

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

La siguiente investigación busca realizar un plan de negocios como alternativa necesaria para una oportunidad de integrarse al mercado de manera exitosa. Basando el tipo de conocimiento que podrá obtener en esta investigación, se ha considerado de tipo proyectivo. (hurtado,2000). Se estima determinar el diseño, el tipo y el nivel de investigación, se identificará la población y muestra del proyecto y a su vez técnicas e instrumentos para la realización de recolección de datos. Por consiguiente, la investigación que lleve el diseño o creación de algo también entran en esta categoría (p 90- 91).

3.1. Enfoque de la investigación

Será de forma metodología cuantitativa, de acuerdo con Tamayo (2007), consiste en el contraste de teorías ya existentes a partir de una serie de hipótesis surgidas de la misma, siendo necesario obtener una muestra, ya sea en forma aleatoria o discriminada, pero representativa de una población o fenómeno objeto de estudio. Ya que se estará trabajando en la comunidad donde más abunda el fruto recogiendo datos y obteniendo resultados de las mismas personas que integran la región para poder llevar con éxito la presente investigación.

3.2. Diseño de la investigación

La investigación no experimental se define con la investigación se realiza sin manipular deliberadamente variables, no varía en forma intencional las variables independientes, lo que hace es observar tal y como es el fenómeno. (Hernández, 2003). Con respecto a las características o especificaciones de la investigación, es un estudio de diseño no experimental, sabiendo que los hechos que se observan de manera tal y como son. Estos presentan un contexto real y un tiempo determinado, para luego

analizarlos. Para lograr los objetivos de investigación será necesario recurrir a textos, estudios estadísticos e investigaciones realizadas en la comunidad que sustenten la teoría relacionada al plan de negocio y la aplicación del mismo a la situación de estudio.

3.3. Tipo de Investigación

En función al tipo de investigación al tipo de estudio a llevar a cabo es posible que sea una investigación de campo con apoyo documental. en los diseños de campo se realizan de manea de recoger datos de manera directa de la realidad y a través de trabajos del investigador junto con la ayuda de su equipo, también es necesario apoyo de proyectos realizados con la finalidad de obtener resultados más concretos, estos son un conjuntos de normas técnicas y practicas usadas para administrar los documentos de todo tipo recibidos y creados en una organización, para facilitar la información de ellos y para determinar el tiempo en que ellos deben de guardarse.(Ortuño,2019)

Por otro lado, este estudio se estará profundizando en el tipo de investigación factible, con la elaboración de una propuesta, un plan, un programa o un modelo, con solución a un problema o necesidad de tipo practico ya sea de tipo social o de una institución o de una región geográfica, a partir de las necesidades del momento, donde se debe tomar en cuenta la vialidad del proyecto. (Ortuño,2019)

3.4. Nivel de la Investigación

Este se refiere al grado de profundidad que se quiere llegar, teniendo en consideración la complejidad del objetivo de estudio. Haciendo un enfoque en la investigación esta será de manera descriptiva, que consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera

cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento. (de Deobold B. Van Dalen y William J. Meyer.2006)

Haciendo referencia a lo antes dicho, la investigación descriptiva es la que identifica este proyecto, ya que para la creación de un estudio de mercados dado a conocer la tendencias de inversión para la instalación de un empresa productora de aceite vegetal extraído de la Coroba a nivel artesanal en Caicara del Orinoco, donde se requiere saber cómo es y cómo se manifiesta en esta zona, de igual manera se requiere especificar las propiedades nutricionales del aceite vegetal y además de dimensiones o componente del entorno.(Ortuño,2019)

3.5. Técnicas e instrumento de recolección de datos

Constituyen la vía mediante el cual es posible una determinada técnica de recolección de información. Hurtado 2000. El instrumento se utiliza para llevar a cabo la fase de recolección de datos. Para ejecutar esta investigación se requerirá la recolección de información a través de técnicas e instrumentos que son de vital importancia para alcanzar los objetivos propuestos. Estos ocurren en ambientes naturales y cotidianos de los participantes en unidades de análisis (Hernández, Baptista 2010).

En el caso de esta investigación de realizo en forma de encuesta como instrumento de investigación descriptiva que precisara e identificara las preguntas a realizar, además, la persona seleccionada en nuestra representativa población especificara la respuesta y determinara el método empleado para recoger la información (Hernández 2010).

3.5.1Población

Hernández y baptistas, 2010) definen la población como el agregado de casos que coinciden con algunas de sus descripciones y suele estar formada por personas

como organizaciones, eventos o situaciones, entre otros, que constituyen el foco de la investigación.

En este estudio se estará considerando como población a los consumidores de aceite vegetal en el municipio general Manuel Cedeño del Estado Bolívar, se quiere conocer su preferencia de uso acerca del aceite vegetal extraído de la coroba, a través de lo ya planteado, se desea conocer un número exacto de los mismo, ya que es poco probable desde el punto de vista objetivo, en la cual la población se considera infinita. Además de esto, el gran número de habitantes que engloban este municipio los cuales son 105.469 personas pudiendo determinar el consumo de aceite vegetal que ya sería un poco complicada dar un número real de personas consumidoras.

3.5.2 Muestra

La muestra en el proceso cualitativo es un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia (Hernández *al* 2008) en cuanto al grupo de consumidores que se estará seleccionando para realizar la investigación, esperando que lo encontrado por medio de ella sea válido para la población, y en consecuencia dicha muestra represente a la población de estudio.

Podemos decir que en el muestreo aleatorio simple es un procedimiento de muestreo probabilístico que da a cada elemento de la población objetivo una muestra de tamaño determinado. Se tomo un tamaño de muestra 105.469, a un nivel de confianza de 95% y con un margen de error del 10%.

$$N = Z^2 \times p \times q / D^2$$

En donde

Z=nivel de confianza,

P=probabilidad de éxito, o proporción esperada

Q=Probabilidad de fracaso

D = precisión (error máximo admisible en términos de proporción)

Para un tamaño de muestra de 96 personas.

3.6. Fases de la Investigación

Fase I. Identificar la situación actual del mercado para la producción de aceite vegetal a nivel artesanal en Caicara del Orinoco

Ahora bien, se realizará una encuesta donde se pudo observar la situación de mercado, analizando la demanda en la población, y a través del apoyo documental de los habitantes de la región, se identificará la producción de aceite en la región rural del municipio general Manuel Cedeño del estado Bolívar, el consumo de aceite por la población y que impacto económico le suministraría a la población.

Fase II: Establecer los procesos de producción inherentes a la producción de aceite vegetal extraído a nivel artesanal

En este caso, con la información suministrada en la parte anterior se llevó a cabo los procesos para la elaboración de este aceite, se necesitan una serie de herramientas para la extracción de del aceite vegetal como lo son: Un molino artesanal, un Pílon, cuchillo una olla, una piedra, etc. También utilizaremos materiales: como agua y la almendra de la coroba. Para realizar el proceso de la producción del aceite. Así como también utilizaremos la mano de obra del personal rural de la parroquia para lograr los objetivos.

Fase III: Describir los aspectos organizacionales legales y ambientales que se deben tomar en cuenta para la producción de aceite vegetal extraído a nivel artesanal en Caicara del Orinoco.

Seguido de lo anterior, se llevó esta empresa regida bajo las leyes de la C. R.

B. V en sus artículos 305, 306 y 308 siguiendo una estructura en el marco nacional

de consolidar empleos y trabajos en la zona rural de la región, además de ello, el permiso que esta empresa pueda estar incumpliendo, conseguir un permiso por el Ministerio de Sanidad y Asistencia Social en el Reglamento General de Alimentos en sus artículos 1 y 2, además tenemos que destacar que este producto es extraído de la semilla por lo cual su base es reutilizable para la siembra y no afecta ni degrada el medio ambiente por lo cual esta empresa no está registrada en el RACDA.

Fase IV: Determinar la factibilidad financiera de la propuesta para la producción de aceite vegetal a nivel artesanal en Caicara del Orinoco.

Finalmente, se realizará un estudio de costos que incurren en la inauguración de la empresa de aceite vegetal de la coroba, como son la inversión inicial, los costos fijos que son gastos de la actividad laboral, como los de operación, el personal, el arrendamiento, entre otros, además de los costos variables que dependen ciertamente de la producción y la materia prima, también se analizaron los ingresos de la empresa para después calcular el valor residual importante en este tipo de estudio, describiendo y analizando cada uno de los obstáculos que envuelven este caso.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Fase I. Identificar la situación actual del mercado para la producción de aceite vegetal a nivel artesanal en Caicara del Orinoco

4.1 Estudio de mercado

En estos momentos la ciudad de Caicara del Orinoco Estado Bolívar, específicamente en el Municipio Cedeño, no cuentan con una planta productora que se dedique a la producción y venta de aceite de coroba extraído a nivel artesanal, esto evidenciado por las respuestas de los clientes potenciales y que estos están dispuestos a comprar dicho producto.

En este sentido, se realizó un estudio de mercado con el propósito de conocer cuál es la situación actual de ese mercado y así poder tomar la decisión de realizar la inversión e incursionar en este tipo de actividad.

4.1.1 Producto

Descripción del Producto

Para la elaboración y la extracción del aceite de coroba, se tomará en cuenta los requisitos que establezcan la planta productora, la cual hará una selección de envases, y presentación adecuada de acuerdo a las exigencias de los clientes, manteniendo siempre la calidad del producto y siempre en búsqueda de la satisfacción de las necesidades del cliente. Por lo tanto, la producción de aceite de coroba permitirá a los consumidores contar con un producto que satisfaga las necesidades y el gusto del cliente.

Por último, el aceite será vendido en abastos o bodegas de personas que adquieran el producto al mayor, o en la misma empresa donde se produce, lo cual le permitirá al consumidor adquirirlo a un precio más bajo. Su presentación será en envases de plásticos con una capacidad de un litro, el cual también será sellado herméticamente para cumplir con las normas de salubridad correspondiente.



Figura 3. Presentación del Aceite de Coroba

Fuente: Ortuño (2019)

Propiedades y características físicas y químicas del producto

La coroba (*Jessenia polycarpa* Karst) es una planta autóctona del Municipio Cedeño Estado Bolívar, Venezuela, cuyo fruto forma parte de la tradición culinaria de la región. En este sentido, las características físico-químico de los frutos maduros es la siguiente: humedad $10,16 \pm 0,04\%$, grasa $58,21 \pm 0,04\%$, fibra cruda $21,64\% \pm 0,07\%$, cenizas $2,21 \pm 0,09\%$. El aceite extraído con solvente orgánico (n-hexano) se le determinó: índice de yodo ($5,78 \pm 0,04$ cg I₂/g), índice de peróxido ($1,22 \pm 0,04$ meq O₂/kg), acidez libre (0,255% como ácido láurico), índice de refracción 20 °C (1,4515), contenido de fósforo ($115,5 \pm 4,9$ ppm); el perfil de ácidos grasos presenta al ácido láurico (41,75%) como componente mayoritario. El estudio realizado al aceite de coroba puede ser considerado como un potencial sustituto del aceite de coco y palmiste, entre otros aceites vegetales.

Mercado Meta

El mercado potencial para el producto es muy amplio, debido a que trata de un aceite vegetal que sirve para el consumo de las personas al momento de preparar las comidas, los principales consumidores son primordialmente, las personas y cualquier otra empresa que quiera vender el aceite.

En esta fase se presentan el análisis estadístico e interpretación de los resultados obtenidos en la aplicación del instrumento a la muestra seleccionada, con el fin de determinar la factibilidad de elaborar una planta productora de aceite de coroba extraído a nivel artesanal en la comunidad el Municipio Cedeño.

La información fue organizada considerando las dimensiones, indicadores y cada uno de los ítems que forman parte de la operacionalización de la variable objeto de estudio. En tal sentido, la opinión recabada de los sujetos de estudio se analizó a través del estudio descriptivo de frecuencias absolutas expresadas en porcentajes los cuales se muestran en tablas y gráficos, para cada ítem, permitiendo obtener un análisis más exacto, objetivo y profundo de la variable objeto de estudio.

En los cuadros y gráficas a continuación, se trabajó con una muestra total de 96 personas pertenecientes a la comunidad del Municipio Cedeño, quienes fueron encuestados. A continuación, se presenta el análisis de los resultados obtenidos en esta fase de acuerdo a la naturaleza de la investigación.

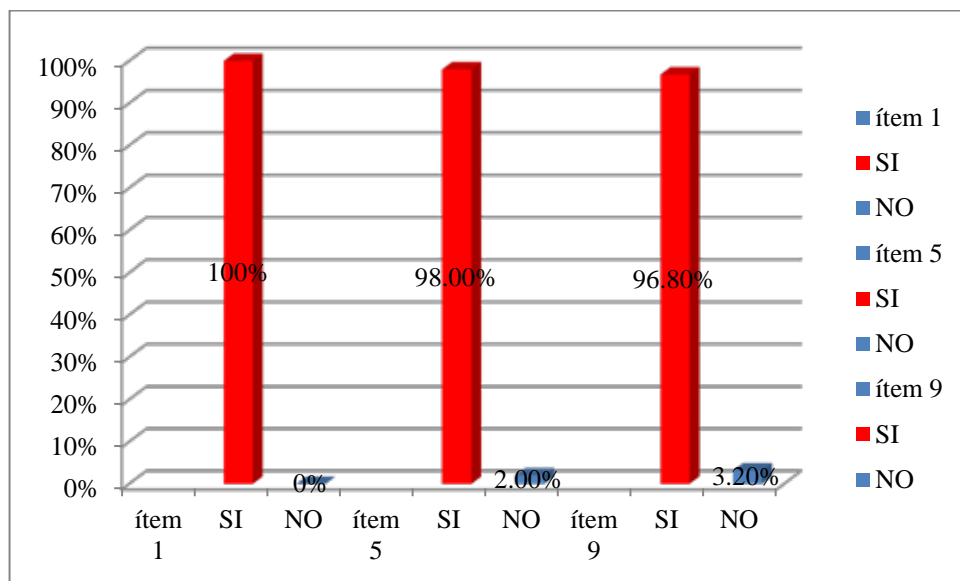
Figura 4

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los encuestados sobre la Dimensión: características del mercado en la región. Variable: costo, demanda, ventas comercialización.

N°	ENUNCIADO	SI		NO	
		F	%	f	%
1.	¿Conoce usted el aceite de coroba?	96	100	0	0
5.	¿Piensa usted que el aceite de coroba se puede comercializar?	94	98	2	2
9.	¿Consume usted con mucha frecuencia aceite de origen vegetal en su hogar?	93	96,8	3	3,2

N° 1

Fuente: Ortuño (2019).



Distribución porcentual de las respuestas emitidas por los encuestados sobre la Dimensión: características del mercado en la región. Variable: costo, demanda, ventas comercialización.

En el cuadro 2 y gráfico 1 referido a la información suministrada por los encuestados, en cuanto al hecho de conocer el aceite de coroba, se puede observar que los resultados obtenidos se distribuyen en su totalidad en un 100% para la alternativa Si. Estos resultados evidencian que la población en general, conocen dicho aceite.

En el ítem 5, referido al hecho de considerar que el aceite de coroba se puede comercializar, el 98% señalaron que es Si, mientras el resto un 2% opinó que es No. Por su parte, el ítem 9 donde se indagó sobre el hecho si las personas encuestadas consumen con mucha frecuencia aceite vegetal en su hogar, el 96,8% respondió que sí, mientras el resto representado solo por un 3,2% dijo que No.

Dichos resultados, permiten deducir que la población encuestada conoce algunas de las características del mercado en la región, en cuanto al consumo de aceite vegetal, específicamente el extraído de la coroba.

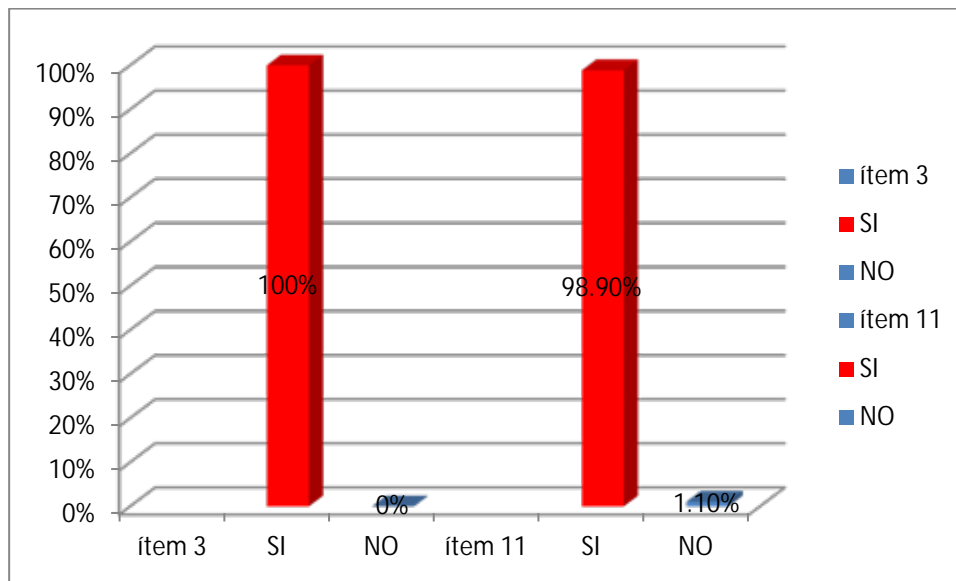
Figura 5

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los encuestados sobre la Dimensión: clasificación de procesos indispensables para la extracción. Variable: herramientas, personal, maquinaria.

N°	ENUNCIADO	SI		NO	
		f	%	f	%
3.	¿Considera usted que la planta productora de aceite de coroba constituye una fuente de trabajo?	96	100	0	0
11.	¿Sabe usted de la extracción del aceite de coroba?	95	98,9	1	1,1

N° 2

Fuente: Ortuño (2019).



Distribución porcentual de las respuestas emitidas por los encuestados sobre la Dimensión: clasificación de procesos indispensables para la extracción. Variable: herramientas, personal, maquinaria.

En el cuadro y gráfico anterior referido al ítems 3, se aprecia la información obtenida referida a si consideran que la planta productora de aceite de coroba constituye una fuente de trabajo, el 100% de los sujetos se ubicó en la alternativa Si; este resultado es evidencia de la necesidad de elaborar una planta productora de aceite de coroba, ya

que la misma tendría como objetivo principal el hecho de generar nuevos empleos para los habitantes de dicha comunidad, siendo ésta una fuente generadora de empleos.

En cuanto al ítems 11 donde se plantea el hecho de indagar si saben de la extracción del aceite de coroba, el 98,9% señaló que Si, de igual manera el 1,1% lo manifestó que No. Los resultados anteriores indican que en opinión de gran parte de las personas encuestadas, conocen sobre la extracción del aceite de la planta de coroba, hecho que demuestra que la comunidad tiene conocimiento sobre ello y su consumo.

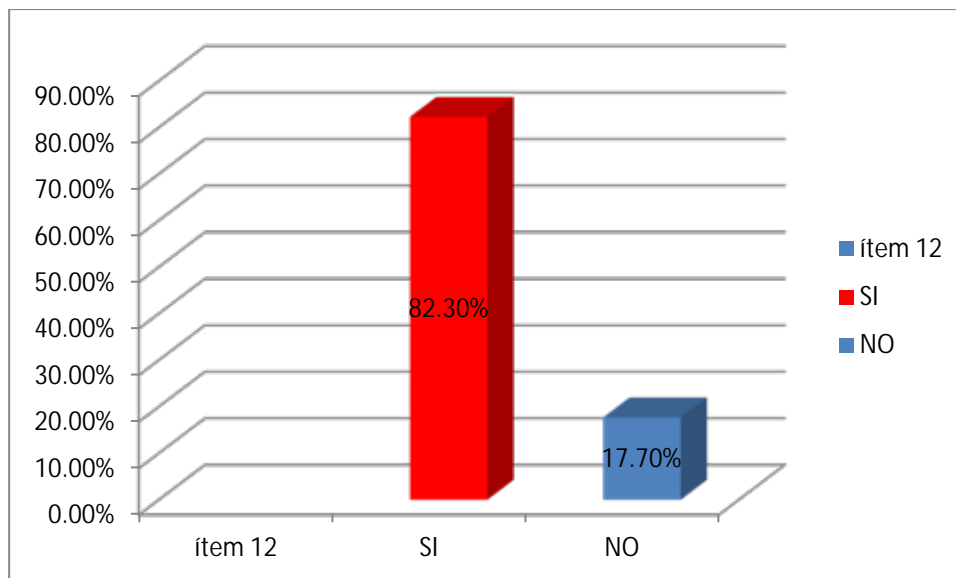
Figura 6

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los encuestados sobre la Dimensión: aspectos legales y ambientales. Variable: licencias, permiso, higiene.

N°	ENUNCIADO	SI		NO	
		f	%	f	%
12.	¿Sabía usted que el proceso de este producto trae menos contaminación al ambiente?	79	82,3	17	17,7

N° 3

Fuente: Ortuño (2019).



Distribución porcentual de las respuestas emitidas por los encuestados sobre la Dimensión: aspectos legales y ambientales. Variable: licencias, permiso, higiene.

El cuadro 4 y gráfico 3, correspondientes a la dimensión aspectos legales y ambientales, el ítem donde se plantea si saben que el proceso del aceite de coroba trae menos contaminación al ambiente, un 82,3% de los sujetos de estudio se ubicó en la alternativa Si, mientras que un 17,7% respondió que No, lo que indica que existe necesidad de dar a conocer el gran beneficio que trae la extracción de aceite de coroba, ya que el mismo no genera daños al medio ambiente.

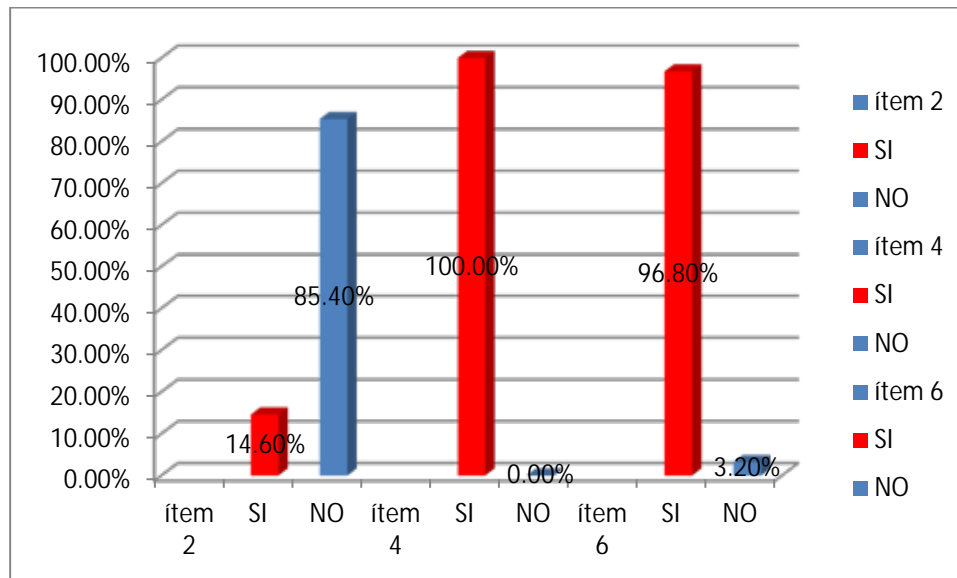
Figura 7

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los encuestados sobre la Dimensión: clasificación de la factibilidad del producto en la región. Variable: calidad, economía, presentación.

N°	ENUNCIADO	SI		NO	
		f	%	f	%
2.	¿Participa usted en alguna actividad económica en su comunidad?	14	14,6	82	85,4
4.	¿Considera usted que la extracción artesanal de aceite de coroba puede ser apto para el consumo humano?	96	100	0	0
6.	¿Se puede decir que el aceite de coroba puede generar ingresos al Municipio Cedeño?	93	96,8	3	3,2

N° 4

Fuente: Ortuño (2019).



Distribución porcentual de las respuestas emitidas por los encuestados sobre la Dimensión: clasificación de la factibilidad del producto en la región. Variable: calidad, economía, presentación

El cuadro 5 y gráfico 4, correspondientes a la dimensión clasificación de la factibilidad del producto en la región, específicamente el ítem 2, donde se buscó conocer si los sujetos encuestados participan en alguna actividad económica en la comunidad, un 14,6% de los sujetos de estudio se ubicó en la alternativa Si, mientras que un 85,4% en manifestó que No, lo cual señala que dicha comunidad en general se dedica muy poco a actividades económicas. Desde dicha perspectiva, los resultados arrojaron que la gran mayoría no labora en actividades económicas, pudiendo ser muy relevante el hecho de que al crear una planta productora de aceite de coroba, las personas se inclinen por el hecho de laborar en la misma.

De acuerdo con el ítem 4, el total de los sujetos encuestados representados por un 100%, señalaron que Si, consideran el hecho de la extracción artesanal de aceite de coroba puede ser apto para el consumo humano. Estos resultados evidencian la creencia de las personas que ya lo han consumido antes, que todo el mundo puede consumir dicho aceite de una manera normal.

En el ítem 6, se logró detectar que el 96,8% de los sujetos de estudio consideran que Si, al hecho de que la producción de aceite de coroba puede generar ingresos al Municipio Cedeño, mientras solo un 3,2% manifestó que No. Tal resultado evidencia que la gran mayoría opina que dicha producción sería beneficiosa desde una visión económica para mejorar la comunidad.

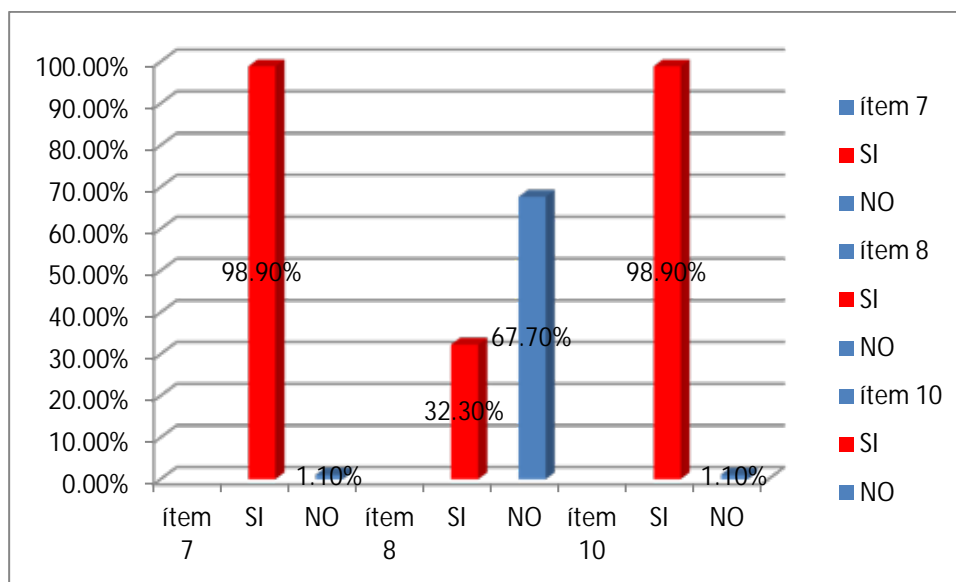
Figura 8

Distribución de frecuencias y porcentajes de las respuestas emitidas por los encuestados sobre la Dimensión: clasificación de la factibilidad del producto en la región. Variable: calidad, economía, presentación.

N°	ENUNCIADO	SI		NO	
		f	%	f	%
7.	¿Compraría usted este aceite para su consumo personal?	95	98,9	1	1,1
8.	¿Conoce usted las potencialidades nutricionales de la coroba?	31	32,3	65	67,7
10.	¿Vería factible una planta productora de aceite de coroba extraído a nivel artesanal en la región?	95	98,9	1	1,1

N° 5

Fuente: Ortuño (2019).



Distribución porcentual de las respuestas emitidas por los encuestados sobre la Dimensión: clasificación de la factibilidad del producto en la región. Variable: calidad, economía, presentación.

En la figura 8, referidos a la información suministrada por los sujetos encuestados en relación al ítem 7, en cuanto al hecho de que si comprarían el aceite de coroba para su consumo personal, el 98,9% respondió que Sí, mientras una minoría equivalente a un 1,1% indicó que NO. En este sentido se pudo observar lo rentable que pudiese resultar el elaborar el mencionado aceite, ya que la población estaría dispuesta al consumo del mismo, y esto sería un gran indicio en el caso de realizar una planta productora de aceite de coroba, el cual será extraído de forma artesanal en la región.

Por otro lado, con referencia al ítems 8 en el cual se busca conocer acerca del conocimiento que tienen las personas sobre las potencialidades de la coroba, el 32,3% indicó que Si, mientras el 67,7% señaló que No. De este resultado, se puede deducir el hecho que es necesario dar a conocer las potencialidades nutritivas de la coroba, además del fácil acceso y el manejo para extraer su aceite, el cual posee grandes propiedades nutritivas que el cuerpo necesita para su buen funcionamiento, lo cual generaría más demanda del producto.

Por último, en el ítems 10 referido al hecho si los sujetos encuestados ven factible una planta productora de aceite de coroba extraído a nivel artesanal en la región, el 98,9% manifestó que Si. En conclusión, y partiendo de esta premisa, se puede afirmar que todos los resultados obtenidos reflejan claramente una sentida necesidad de proponer un proyecto con miras a la construcción de una planta productora de aceite de coroba extraído a nivel artesanal, ya que el mismo brindaría no solo ofertas de empleos, sino también un producto de calidad para el consumo, fácil acceso, el cual las personas pueden adquirir y consumir, y de esta manera hacerle frente a la escasez o la inflación que hay en el país actualmente.

Análisis de la Demanda:

Tomando en cuenta que los clientes potenciales son toda la población y que los mismos estarían dispuestos a comprar en promedio dos unidades y que esto lo harían de manera mensual se puede decir entonces que existe un mercado amplio para la comercialización con este tipo de producto y que se puede realizar como una planta productora del mismo desde un punto de vista artesanal.

El principal propósito que se persiguió con el análisis de la demanda fue determinar y medir cuáles eran las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto al bien en estudio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

Para analizar y proyectar la demanda en función a la creación de una nueva empresa destinada a la elaboración y comercialización de aceite de coroba que se ubicaría en el Municipio Cedeño, Estado Bolívar, se tomó en cuenta información proveniente de fuentes secundarias, así como de indicadores macroeconómicos de Venezuela, tal como lo especifica la Tabla 3 a continuación:

Tipo de fuente	Fuente	Descripción	Herramientas
Primaria	Plantas productoras de aceite vegetal	No existen empresas fabricantes de Aceite vegetal en el Municipio Cedeño ni en municipios aledaños.	Entrevistas personales y visitas a los establecimientos
	Consumidores de aceite vegetal	425 comercios y 2 Industrias, ubicadas en el Municipio	Encuestas y entrevistas a los encargados de los establecimientos
Secundaria	Instituciones que disponen de datos a nivel macro de estadística	-Instituto Nacional de Estadística (INE).	Investigación a través de Páginas web oficiales.
	Internet	Reportes y artículos referidos al objeto de estudio	

Fuente: Ortuño (2019).

Ya que de acuerdo a las interrogantes en el instrumento aplicado un 98,9% acepta la instalación de una planta productora de aceite de coroba extraído a nivel artesanal, y un 98,9% está dispuesto a comprarlo, con la frecuencia antes mencionada. En la actualidad hay un crecimiento por el gusto de este tipo de aceite, en el consumo masivo lo que pudiese acelerar la demanda y crearía una gran oportunidad para la inversión.

Proyección de la demanda

Después de realizar las encuestas se llevó a cabo un análisis de estos resultados, los cuales fueron base para el cálculo de la demanda, en la Tabla 5 se visualiza la información relevante extraída de las encuestas:

Tabla 4. Información extraída de los resultados de la encuesta (demanda)

	Cantidad de aceite	Cantidad de compra (litros)	Frecuencia de compra	% de posibles compradores
Personas	1 litro	658	Mensual	98%

Fuente: Ortuño (2019)

Teniendo conocimiento de que existe un aproximado de 700 personas como posibles compradores en el Municipio Cedeño, y tomando en cuenta los datos recolectados de las encuestas realizadas, se puede realizar el cálculo de la demanda, para esto es importante destacar que se necesita establecer un margen de error ya que se toman cantidades aproximadas, donde este margen será de un 5% se puede observar en la Tabla 5 la proyección de la demanda.

Cálculos tipo:

Para el año 1:

Litros de aceite 1 litro= Proyección de la demanda (personas)= (# aproximado de litros comprados) *(% de los posibles compradores) * (12 meses) * (margen de error)

Donde:

Proyección de la demanda (personas)= (658) * (0,98) *12 Meses*(1,05)=

8.125 litros/año.

Tabla 5. Proyección de la demanda

	2019	2020	2021	2022
Demanda anual de litros de aceite de coroba	8.125	8.247	8.371	8.497

Fuente: Ortuño (2019)

Estos datos tendrán un aumento anual del 1,5% ya que se tomó en cuenta el crecimiento poblacional el cual influye el aumento del consumo de productos. La demanda estimada está representada por la sumatoria de las cantidades de litros de aceite, e

l cual está representado de la siguiente forma: un envase de un litro.

Análisis de la Oferta:

En la actualidad, en el sector donde se piensa instalar la planta productora no existe, sin embargo, de acuerdo al instrumento aplicado si existe competencia aun cuando estos no están satisfaciendo en su totalidad al mercado. De allí que los clientes en las encuestas consideran positivo que se instale una planta de este tipo, ya que la misma abarataría los costos de adquisición de aceites como se muestra en la tabla7, la cual le brindaría otra opción más accesible a la población del Municipio Cedeño.

Tabla 6. Resumen de los resultados de encuestas realizadas a las fábricas

Principales marcas de aceites	Oferta litros/mes	% de colocación del producto en el Municipio Cedeño
Diana	280	10%
Mazeite	250	8%
Vatel	300	12%
Canola	280	10%
Otros	310	13%

Tomando en consideración expuesto y resaltando que se agregara un margen de error del 5%, se realizara una proyección de la oferta de aceites en el Municipio Cedeño como se evidencia en la Tabla siguiente

Cálculos tipo:

proyectados, se observa que la demanda está muy por encima de la oferta lo cual demuestra una oportunidad; a pesar de que la oferta presenta un pequeño crecimiento anual, este no es muy significativo, lo que nos permite inferir que los requerimientos del mercado no están siendo cubiertos por los oferentes. Esto crea una oportunidad para el estudio ya que si los requerimientos no están siendo cubiertos, la empresa en estudio podrá colocar unidades de productos en el mercado para satisfacer una parte de la población que no se encuentra atendida, adicionalmente se podrá hacer publicidad con la intención de dar a conocer el producto y las bondades del mismo y así poder en un futuro disminuir el consumo de otros aceites sometidos muchas veces al incremento de la inflación y escasez, lo cual genera muchas veces que no exista el producto en el mercado o de difícil acceso por el costo.

Análisis de Precio

En los actuales momentos este producto es muy demandado por los consumidores. El precio a cobrar por el producto, estará sujeto a las características de calidad, y presentaciones y tomando en cuenta el precio sugerido por los clientes potenciales el mismo será de 11.000 BsS por unidad, por debajo del costo de los aceites vegetales comerciales actualmente como se muestra en la siguiente tabla 10, lo cual les daría un agrado a los consumidores el poder contar con un producto de calidad y buen precio.

Tabla 9: Análisis de Precios

Marca de Aceite Vegetal (1 litro)	Precio actual p/litro
Diana	20.000 BsS
Mazeite	40.000 BsS.
Vatel	26.000 BsS.
Canola	35.000 BsS.
Otros aceites	18.000 BsS.

Aceite de Coroba	11.000 BsS.
-------------------------	--------------------

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, los precios de los aceites vegetales más comerciales oscilan entre 18.000 BsS y 40.000 BsS. Dejando una notable diferencia entre el valor comercial del aceite de coroba extraído de forma artesanal con un costo de 11.000 BsS. Lo cual desde esta perspectiva los consumidores del mismo se estarían ahorrando aproximadamente un 38,9% si se compara con el aceite vegetal más económico del mercado, lo cual lo hace más accesible a los consumidores.

Por último, de acuerdo con lo establecido en la Ley Orgánica de los Precios Justos, específicamente en el artículo 32 donde reza específicamente que la ganancia tiene que ser un máximo del 30% del costo sin exceder, se observa claramente que el porcentaje obtenido queda por debajo del mismo, lo cual permite que desde el punto de vista legal también sea aprobado.

Promoción

La principal fortaleza comercial de la empresa será la calidad, presentación y lo natural del producto a lo que el ambiente se refiere, definiendo esta como la habilidad para satisfacer al cliente, de igual manera la disponibilidad del mismo en los diferentes establecimientos ya que se pretende atender exclusivamente al Municipio Cedeño, del Caicara del Orinoco Estado Bolívar. Estas características son la base primordial de la captación de los clientes, sin embargo, se establecera la siguiente estrategia de promoción: en un principio, se pretende dar a conocer las propiedades del aceite de coroba a través de publicidad, realizando visitas personales para dar a conocer la existencia de este nuevo producto, los precios competitivos que se van a ofrecer y toda la información referente a las características y bondades que ofrece este en cuanto al precio accesible del mismo, lo que lo hace un bien importante en cuanto a su consumo.

Poco a poco y mientras la empresa penetra el mercado se establecerán campañas publicitarias “Cuando consumas aceite de coroba estarás alimentando a tu familia a un

bajo costo y un producto 100% natural”. A través de volantes, pendones y otros medios económicos, todo esto tomando en consideración como punto focal la parte económica de manera de que la empresa sea conocida no solo en el Municipio Cedeño sino en todos los demás Municipios, abarcando todo el estado Bolívar.

Análisis de la Comercialización

Es importante acentuar que el presente proyecto está enmarcado como una pequeña empresa productora de aceite de coroba de forma artesanal, y se comercializará con los clientes finales, de allí que los precios estarán sujetos a las ventas al menudeo. Otro factor importante en la comercialización es la promoción, el cual como estrategia se puede implementar que, con la compra de un litro de aceite, se les obsequie una pequeña muestra del mismo. Como otro punto se tiene los medios de información a lo que esta fábrica puede utilizar tales la radio e internet, ya que dichas herramientas pueden resultar importantes al momento de brindarle publicidad al nuevo producto.

Fase II: Establecer los procesos de producción inherentes a la producción de aceite vegetal extraído a nivel artesanal

Estudio Técnico

Descripción De la materia Prima

La materia prima está conformada por todos aquellos elementos necesarios para la elaboración y extracción del aceite, y que de una u otra forma sufrirán la transformación. En este orden de ideas, se considera materia prima para la elaboración de este tipo de aceite, el fruto de la planta de coroba. Esta materia prima se podrá encontrar en la naturaleza, ya que el Caicara del Orinoco se caracteriza por presentar ciertas características que le permiten producir la coroba durante todo el año. Con la finalidad de tener suficiente materia prima para la elaboración del aceite, se estimará la cantidad óptima de pedido a fin de tener suficiente en stock tomando en cuenta la tardanza en la entrega por parte de los proveedores. Al igual que la materia prima se consideran los materiales e insumos para su envasado, o servido.

Localización del Proyecto

La presente planta productora de aceite de coroba extraído a nivel artesanal, estará ubicada en el Centro del Municipio Cedeño, Caicara del Orinoco Estado Bolívar, por ser un punto estratégico para comercializar con los clientes, que son todos aquellos visitantes de la población. Además, por su ubicación geográfica le permitirá la posibilidad de atacar otros mercados fuera de dicho municipio. Entonces en este sentido la macro localización estará en Caicara del Orinoco, y como micro localización estará ubicada en el Centro del Municipio mencionado.

Para la evaluación de la localización de la planta se tomó en cuenta la necesidad de la realización de este estudio, la macro localización está ubicada en el Municipio Cedeño, Estado Bolívar, para determinar la micro localización se realizó el método cualitativo por puntos, el cual a través de la comparación de diferentes sitios y haciendo un estudio ponderando de las variables pertinentes a considerar, arrojó la mejor alternativa de ubicación, las variables consideradas fueron:

*** Facilidad de Acceso y Transporte**

Se debe considerar un lugar en el Municipio que tenga buenas vías de acceso, donde haya carreteras o avenidas que permitan un abundante flujo de vehículos, para las labores diarias se necesita fluidez en el transporte a fin de evitar retrasos del personal en la asistencia del trabajo, suministro a tiempo de los insumos y colocación oportuna de los productos terminados en los centros de distribución.

*** Servicios Públicos**

Es muy importante un adecuado sistema de servicios públicos básicos como energía eléctrica, agua y telefonía.

*** Mano de obra disponible.**

No todas las ciudades o poblados cuentan con la mano de obra necesaria o acorde con las características propias de un proceso de transformación. Existe una relación costo-especialización que hay que tomar muy en cuenta, y esta misma relación se puede convertir en un factor determinante para la ubicación definitiva de la empresa. Si la mano de obra necesaria escaseara o simplemente llegara a representar un costo

significativo de operación, entonces se tiene que repensar en otra ubicación estratégica que satisfaga plenamente las características propias del proceso.

* Seguridad Integral

La seguridad de una instalación debe ser integral, comprender seguridad para el personal, para los equipos y para las instalaciones.

Para realizar el cálculo se le dio una ponderación según importancia para los autores, tal como se observa en la Tabla siguiente:

Tabla 10. **Ponderación**

Aspectos a considerar	%
Facilidad de acceso y transporte	40
Infraestructura	23
Servicios públicos	15
Mano de obra	12
Seguridad Integral	10

Fuente: Ortuño (2019)

Se establecieron dos alternativas de galpones para la implantación de la nueva empresa, de acuerdo a su ubicación, fácil acceso y adaptación a los requerimientos de la planta, las cuales son:

Alternativa A

Galpón ubicado en el pleno centro del Municipio Cedeño, estado Bolívar, cuenta con 90 m², tiene un costo de BsS/Mes: 450.000 y posee los siguientes linderos:

- NORTE: Estación de servicio la romana
- SUR: Mercado de hortalizas
- ESTE: Troncal 12
- OESTE: Avenida Caroní

- Alternativa B

Galpón ubicado en el centro del Municipio Cedeño Estado Bolívar, cuenta con 100 m², con un costo de BsS/Mes: 600.000

- NORTE: Troncal 12
- SUR: Banco Bicentenario
- ESTE: Oficina de MRW
- OESTE: Calle Arismendi

A continuación, se describe por medio de la siguiente tabla 11, las diferentes ponderaciones y factores aplicados a este método de estudio para la selección de una de las alternativas planteadas:

Tabla 11: **Alternativas de localización**

Alternativa A			Alternativa B		
Factor relevante	Peso asignado	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
Acceso y transporte	40%	8	3,2	8	3,2
Infraestructura	23%	8	1,55	8	1,55
Servicios públicos	15%	8	5,3	8	5,3
Mano de obra	12%	8	6,6	8	6,6
Seguridad integral	10%	8	8	8	8

Cálculos tipo Alternativa A: $(0,40)(8) + (0,23)(7) + (0,15)(6) + (0,12)(8) + (0,10)(8) = 7,47$

Luego de aplicar el método de ponderación por puntos, se observó que la alternativa A y B tienen igual puntaje, sin embargo, la opción A sería la más indicada debido a que el pago en alquileres es más económico que la opción B. entonces la opción A será la alternativa escogida para la localización de la empresa se puede apreciar su ubicación geográfica en la imagen.



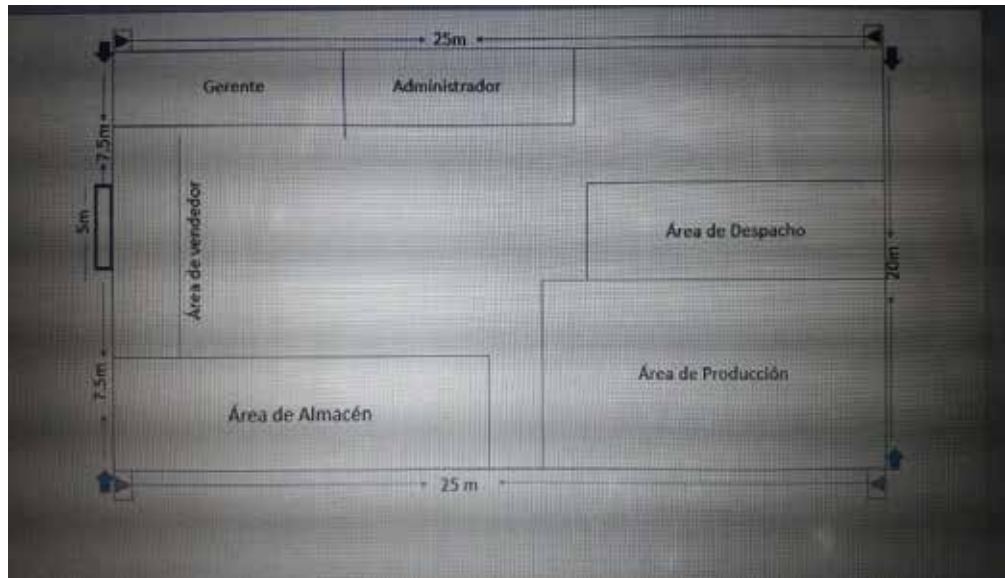
Imagen 9. Ubicación geográfica del proyecto

Fuente: Google maps (2019).

Tamaño del Proyecto

Esta planta productora como otras empresas se miden de acuerdo a su capacidad instalada, debido a que su producción es quien determina el tamaño, para ello, el local debe contar con 90 mts.², con una distribución de la manera siguiente: un área para la materia prima, un área para caja o facturación área de producción, área para exhibir el producto, y un área para administración. Cabe destacar que el local a alquilar debe contar con este tipo de características.

Imagen 10. Layout de Planta



Capacidad Instalada

Para comenzar el funcionamiento de la planta productora de aceite de coroba, se cuenta con la mano de obra directa en el área de producción, La misma está compuesta por 5 personas: un vendedor, 2 encargados de traer la materia prima (fruto de la coroba), y dos personas encargadas de extraer el aceite, además debe velar por la calidad del producto y el cumplimiento de la producción. Para llevar a cabo la transformación de la materia prima, se contratará con personal de acuerdo con la producción estimada diaria en una jornada de ocho (8) horas, de lunes a viernes con periodos de dos días de descanso.

La producción se distribuye de la siguiente manera, se elaborarán 30 litros diarios por 240 días al año (días hábiles ya que son 5 días semanales) se podrá producir 7.200 litros de aceite al año. Determinando de esta manera la capacidad instalada por la utilización de las maquinarias adecuadas para tal fin y la mano de obra directa.

Capacidad de Producción Utilizada

Para la capacidad utilizada se pretende comenzar con un 60% para el primer año aumentando la capacidad en un 10% cada año, hasta llegar a la capacidad instalada en los cinco (5) años de vida útil del proyecto, asimismo, se calcula la demanda

insatisfecha restando la demanda menos la oferta por año, demostrado en el cuadro siguiente:

Tabla 12

Capacidad Utilizada

Año	Capacidad Instalada	Capacidad Utilizada (%)	Capacidad Utilizada	Demanda insatisfecha
1	7.200	60%	4.320	2.880
2		70%	5.040	2.160
3		80%	5.760	1.140
4		90%	6.480	720
5		100%	7200	0

Fuente: Ortuño (2019)

Proceso Productivo

Desde el procesamiento de producción se da paso por paso utilizado por la fábrica para la elaboración de sus productos, desde la recepción de la materia prima hasta que el producto final entra como producto terminado y listo para ser comercializado. A continuación, se describe el proceso productivo.

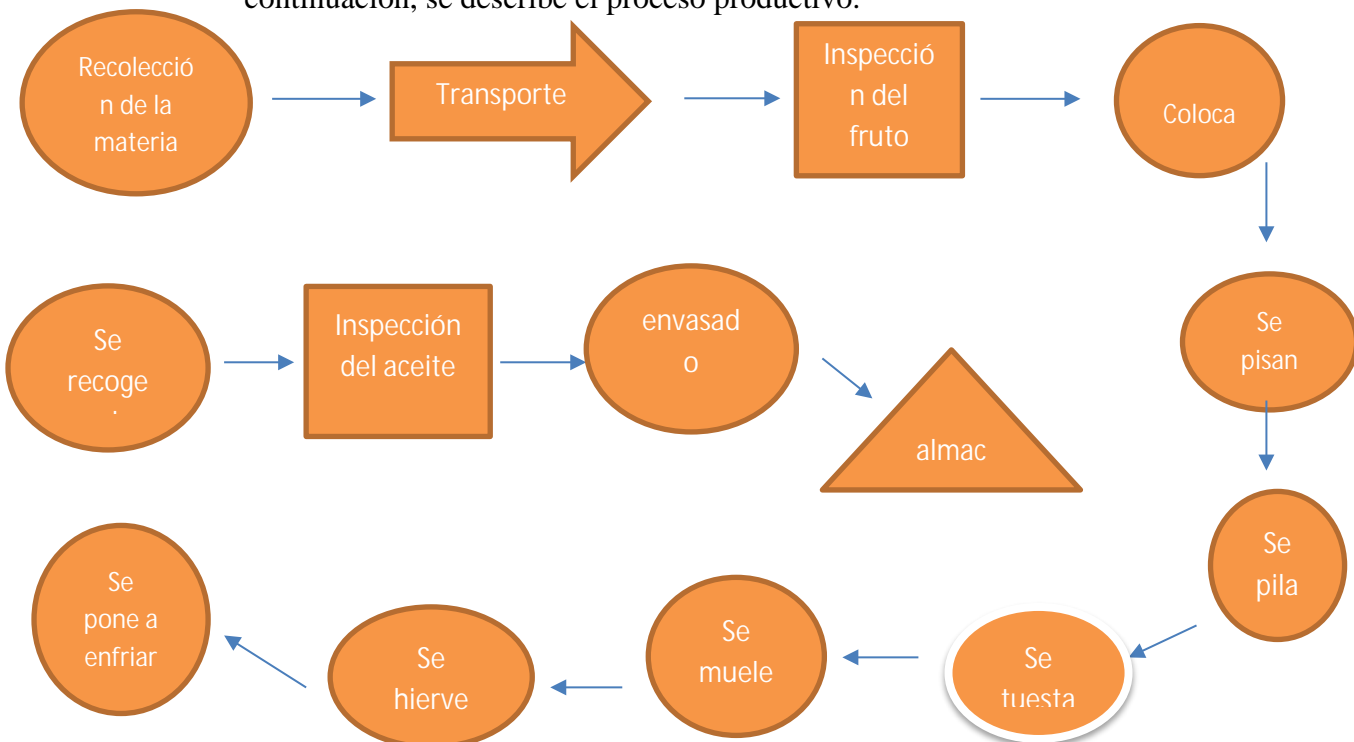


Imagen 11: Diagrama de proceso

Fuente: Ortuño (2019)

Diagrama de procesos

- Recepción y Selección: En esta etapa se procede a recolectar la materia prima, especialmente el fruto de la coroba (la almendra).
- Las almendras recolectadas se colocan al sol durante tres días.
- Posterior al secado, se pisan o machucan el fruto para sacar la almendra.
- Seguidamente, la almendra extraída se pila.
- Después, la almendra pilada se tuesta hasta dorarse.
- Esa almendra tostada se procede a moler
- Ya habiendo molido la almendra tostada, se coloca a hervir con abundante agua.
- Se recoge todo el aceite que suba.
- Se deja enfriar.
- Por último, se envasa el producto final (aceite) que se pondrá a la venta.

Por otro lado, los activos fijos tangibles representan la maquinaria y equipo necesaria para la operatividad de la planta productora. Estos activos representan un total de un millón quinientos sesenta y seis mil sin céntimos (1.566.000,00). En maquinaria y Equipo. Así mismo se presenta el mobiliario y equipo que representa un total de un millón cuatrocientos sesenta mil sin céntimos (1.460.000,00). Tal como se muestra en las tablas siguiente.

Tabla 13

Maquinaria y Equipo

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total de bs/s
Molino eléctrico	1	250.000	250.000
Cucharas	12	1.166	14.000
Ollas	2	60.000	120.000
Recipiente de plástico	3	45.000	135.000

Recipiente de aluminio	2	30.000	60.000
Cuchillo	4	7500	30.000
Pilón	1	100.000	100.000
Hojas blancas	2	36.000	72.000
Transporte de materia prima	1	320.000	320.000
Local de alquiler	1	450.000	450.000
Cajas de cartón	50	300	15.000
Total:			1.566.000,00

Fuente: Ortuño (2019)



Imagen 12: molino eléctrico

Fuente: agropecuaria la subera.com (2019)

Características

Peso 19kg

Voltaje 220

Capacidad de producción 100kg/h

Capacidad de giro 2400 rpm



Imagen 13: Pilón

Fuente: Ortuño (2019)

Herramienta muy importante para el día a día en la alimentación en los campos de toda Venezuela.



Imagen 14: Olla

Fuente: mercado libre.com (2019)

Las ollas son esas piezas esenciales que se convierten en protagonistas del centro de nuestros hogares además de facilitarnos a la hora de cocinar.



Imagen 15: Cuchillo

Fuente: mercado libre.com (2019)

El cuchillo es un instrumento que se emplea para cortar; consta de una fina hoja metálica con uno o dos bordes afilados y de un mango por el cual se sostiene



Imagen 16: Cuchara

Fuente: mercado libre.com (2019)

Una cuchara es un utensilio que consiste en una pequeña cabeza cóncava en el extremo de un mango, usada principalmente para servir o comer un alimento



Imagen 17, 18: Recipientes

Fuente: mercado libre.com (2019)

Aquellos elementos utilizados para guardar y también para almacenar alimentos y materiales



Imagen 19: Transporte

Fuente: Ortuño (2019)

Transporte de materia prima

Tabla 14
Mobiliario y Equipo

Mobiliario	Cantidad	Precio unitario	Total de bs/s
Computadora	1	380.000	380.000
Impresoras	1	240.000	240.000
Archivadora	1	120.000	120.000
Cámara fotográfica	1	600.000	600.000
Estantes	2	60.000	120.000
Total:			1.460.000

Fuente: Ortuño (2019)

Fase III: Describir los aspectos organizacionales legales y ambientales que se deben tomar en cuenta para la producción de aceite vegetal extraído a nivel artesanal en Caicara del Orinoco.

Análisis Administrativo.

Este negocio cuenta con una estructura y una organización, conformada por un gerente general quien desempeñará el rol de administrador, además se encargará de dirigir la planta productora, y estar a la vanguardia de las expectativas del mercado. El área de producción, está representado por un vendedor, quien se encargará de las ventas, y de velar por el cumplimiento de la producción, dos Ayudantes, que se encargaran del proceso productivo, y dos encargados de traer la materia prima (fruto de la coroba). Figura 20

Estructura Organizativa

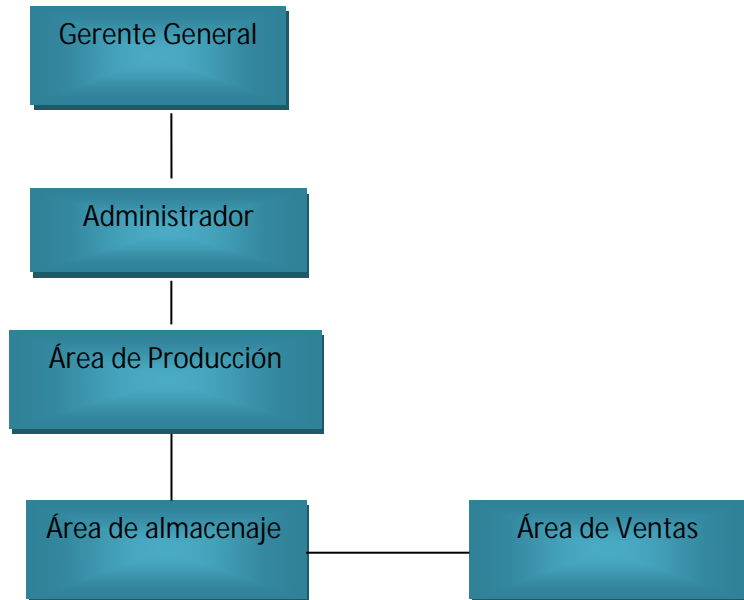


Imagen 20: Estructura organizativa

Fuente: Ortuño (2019)

4.3.3 Descripción de Cargo

Gerente General Es uno de los cargos más importantes de la empresa, cumple funciones variadas, en términos generales es el responsable de la empresa, de dirigir sus acciones estratégicas. Debe poseer habilidades de liderazgo, trabajo en equipo, trabajar de forma independiente con poca supervisión o ninguna, tener conocimiento profundo de la empresa, su cultura y sus productos.

Administrador Un administrador se encarga de planificar, dirigir y controlar la administración financiera, de personal y de los recursos materiales de la empresa, a través de los sistemas de información contable, contrataciones, tesorería, administración y mantenimiento de bienes físicos. Procurar que la planificación, los métodos y procedimientos administrativos y las normas que lo rigen, produzcan el continuo mejoramiento de la calidad en la prestación de los servicios a todo el grupo de empresa.

El área de producción: También llamada área o departamento de operaciones, manufactura o de ingeniería, es el área o departamento de un negocio que tiene como función principal, la transformación de insumos o recursos en productos finales (bienes o servicios).

El área de almacén: Son centros que están estructurados y planificados para llevar a cabo funciones de almacenamiento tales como: conservación, control y expedición de mercancías y productos, recepción, custodia

Vendedores Es una persona que está implicada ante todo en el proceso personal de asistir y/o de persuadir a los clientes potenciales para que compren un producto o servicio para el beneficio mutuo del comprador y el vendedor.

4.4. Bases Legales

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999)

Comenta en los siguientes artículos:

Artículo 112. El Estado promoverá el desarrollo de un modelo económico productivo, intermedio, diversificado e independiente, fundado en los valores humanísticos de la cooperación y la preponderancia de los intereses comunes sobre los individuales, que garantice la satisfacción de las necesidades sociales y materiales del pueblo, la mayor suma de estabilidad política y social y la mayor suma de felicidad posible.

Así mismo, fomentará y desarrollará distintas formas de empresas y unidades económicas de propiedad social, tanto directa o comunal como indirecta o estatal, así como empresas y unidades económicas de producción o distribución social, pudiendo ser estas de propiedad mixta entre el Estado, el sector privado y el poder comunal, creando las mejores condiciones para la construcción colectiva y cooperativa de una economía socialista.

Artículo 115. Se garantiza el derecho de propiedad. Toda persona tiene derecho al uso, goce, disfrute y disposición de sus bienes. La propiedad estará sometida a las contribuciones, restricciones y obligaciones que establezca la ley con fines de utilidad pública o de interés general. Sólo por causa de utilidad pública o interés social, mediante sentencia firme y pago oportuno de justa indemnización, podrá ser declarada la expropiación de cualquier clase de bienes.

Artículo 117. Todas las personas tendrán derecho a disponer de bienes y servicios de calidad, así como a una información adecuada y no engañosa sobre el contenido y características de los productos y servicios que consumen; a la libertad de elección y a un trato equitativo y digno. La ley establecerá los mecanismos necesarios para garantizar esos derechos, las normas de control de calidad y cantidad de bienes y servicios, los procedimientos de defensa del público consumidor, el resarcimiento de los daños ocasionados y las sanciones correspondientes por la violación de estos derechos.

Artículo 118. Se reconoce el derecho de los trabajadores y trabajadoras, así como de la comunidad para desarrollar asociaciones de carácter social y participativo, como las cooperativas, cajas de ahorro, mutuales y otras formas asociativas. Estas asociaciones podrán desarrollar cualquier tipo de actividad económica, de conformidad con la ley. La ley reconocerá las especificidades de estas organizaciones, en especial, las relativas al acto cooperativo, al trabajo asociado y su carácter generador de beneficios.

La Ley Orgánica del Trabajo (2012)

Establece en los siguientes artículos:

Artículo 1. Esta ley regirá las situaciones y relaciones jurídicas derivadas del trabajo como hecho social.

Artículo 2. El Estado protegerá y enaltecerá el trabajo, amparará la dignidad de la persona humana del trabajador y dictará normas para el mejor cumplimiento de su función como factor de desarrollo, bajo la inspiración de la justicia social y de la equidad.

Artículo 45. Para los fines de la legislación del trabajo se entiende por empresa la unidad de producción de bienes o de servicios constituida para realizar una actividad económica con fines de lucro.

Se entiende por establecimiento, la reunión de medios materiales y de un personal permanente que trabaja, en general, en un mismo lugar, en una misma tarea, y que está sometido a una dirección técnica común, tenga o no fines de lucro.

Se entiende por explotación, toda combinación de factores de la producción sin personería jurídica propia ni organización permanente, que busca satisfacer necesidades y cuyas operaciones se refieren a un mismo centro de actividad económica.

Se entiende por faena, toda actividad que envuelva la prestación del trabajo en cualesquiera condiciones.

Artículo 129. El salario se estipulará libremente, pero en ningún caso podrá ser menor que el fijado como mínimo por la autoridad competente y conforme a lo prescrito por la ley.

La Ley de Impuesto Sobre la Renta.

Artículo 52. El enriquecimiento global neto anual obtenido por los contribuyentes a que se refiere el artículo 9 de esta Ley, se gravará salvo disposición en contrario, con base en la siguiente tarifa expresada en unidades tributarias (U.T.):

Parágrafo Primero: Los enriquecimientos netos provenientes de préstamos y otros créditos concedidos por instituciones financieras constituidas en el exterior y no domiciliadas en el país, solo se gravarán con un impuesto proporcional de cuatro coma noventa y cinco por ciento (4,95%).

A los efectos de lo previsto en este parágrafo, se entenderá por instituciones financieras, aquellas que hayan sido calificadas como tales por la autoridad competente del país de su constitución.

Parágrafo Segundo: Los enriquecimientos netos anuales obtenidos por las empresas de seguros y de reaseguros a que se refiere el artículo 38 de esta Ley, se gravarán con un impuesto proporcional del diez por ciento (10%).

Artículo 92. Los emisores de comprobantes de ventas o de prestación de servicios realizados en el país, deberán cumplir con los requisitos de facturación establecidos por la Administración Tributaria, incluyendo en los mismos su número de Registro de Información Fiscal. A todos los efectos previstos en esta Ley, sólo se aceptarán estos comprobantes como prueba de haberse efectuado el desembolso, cuando aparezca en ellos el número de Registro de Información Fiscal del emisor y sean emitidos de acuerdo a la normativa sobre facturación establecida por la Administración Tributaria.

El Código de Comercio (1952)

Gaceta Oficial de la República de Venezuela:

Artículo 1. El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles y los actos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes.

Artículo 10. Son comerciantes los que teniendo capacidad para contratar hacen del comercio su profesión habitual y las sociedades mercantiles.

Artículo 17. En la secretaria de la los Tribunales de Comercio se llevará un registro en el que los comerciantes harán asentar todos los

documentos que según este código deben cumplirse en el Registro de Comercio.

Artículo 202. La compañía anónima y la compañía de responsabilidad limitada deben girar bajo una denominación social, la cual puede referirse a su objeto o bien formarse con cualquier nombre de fantasía o de persona, pero deberá necesariamente agregarse la mención de “Compañía Anónima” o “Compañía de Responsabilidad Limitada”, escritas con todas sus letras o en la forma que usualmente se abrevian, legibles sin dificultad.

Artículo 203. El domicilio de la compañía está en el lugar que determina el contrato constitutivo de la sociedad, y a falta de esta designación, en el lugar de su establecimiento principal.

Ley Orgánica de los Precios Justos

Artículo 26. Lineamientos para el Cálculo

La SUNDDE, podrá establecer lineamientos para la planificación y determinación de los parámetros de referencia utilizados para fijar precios justos. Dichos lineamientos pueden tener carácter general, sectorial, particular o ser categorizados según las condiciones vinculantes o similares entre grupos de sujetos. Los lineamientos establecidos conforme lo señalado en el presente artículo, surtirán efectos sobre el cálculo del precio justo de los bienes y servicios a los cuales se refieran, así como para la desagregación de los respectivos costos o componentes del precio.

Artículo 27. Determinación o Modificación de Precios

La SUNDDE podrá, sobre la base de la información aportada por los sujetos de la presente Ley y de conformidad con lo dispuesto en la misma, proceder a determinar el precio justo del bien o servicio, o efectuar su modificación en caso necesario, de oficio o a solicitud del interesado.

La SUNDDE podrá establecer la obligación o los criterios, para que los sujetos de regulación definidos en la presente Ley, coloquen en sus listas de precios o en el marcaje de los productos una leyenda indicando que los precios han sido registrados, determinados o modificados de conformidad con las disposiciones contenida en esta norma.

Artículo 28. Fuentes de Información para la Determinación del Precio

Para la determinación del precio justo de bienes y servicios, así como la determinación de los márgenes de ganancia, el ente rector podrá fundamentarse en:

1. Información suministrada por los administrados, bien a requerimiento del ente actuante o recabada y resguardada en los archivos de otros órganos de la Administración Pública. Dicha información debe reflejar las estructuras de costos y su utilidad, durante el período que corresponda.

2. Elementos que por su vinculación con el caso sometido a consideración, para la determinación del precio justo de los bienes o servicios objeto de regulación, hagan mérito para presumirse válidos según los criterios comúnmente aplicados por la SUNDDE, para la fijación de precios justos y el costo que lo compone.

3. Información recabada y resguardada en los archivos de organismos internacionales o administraciones de otros países, conforme a los convenios de cooperación existentes o el carácter público de la misma.

4. Información suministrada por los denunciantes, terceros o cualquier otra persona que tuviere conocimiento del incumplimiento de las previsiones de la presente Ley, o la presunta comisión de los delitos previstos en ella.

5. Información suministrada por las organizaciones del Poder Popular.

Artículo 29. Calidad de la Información Suministrada

Los costos y gastos informados a la SUNDDE, no podrán exceder de los costos razonables registrados contablemente.

Artículo 30. Análisis Socioeconómico

La determinación o modificación de precios, así como los márgenes de ganancia razonables de conformidad con lo establecido en el presente Capítulo, se efectuarán mediante análisis socioeconómico desarrollado por la SUNDDE, considerando los datos registrados, así como la información disponible en los sistemas informáticos y archivos de los órganos y entes de la Administración Pública, vinculados y afines.

Artículo 31. Incorporación de Bienes y Servicios

Cuando alguno de los sujetos regulados por la presente Ley deba incorporar nuevos bienes o servicios, en adición a aquellos que hubiere informado previamente a la SUNDDE; deberá seguir el procedimiento que a tales fines establecerá ésta para la determinación del precio justo del bien o servicio, previo a su distribución y comercialización en el territorio nacional. El órgano o ente competente en materia de reglamentaciones técnicas y calidad, se abstendrá de emitir cualquier tipo de autorización que no cuente con la conformidad de la SUNDDE.

Artículo 32. Margen Máximo de Ganancia

El margen máximo de ganancia será establecido anualmente, atendiendo criterios científicos, por la SUNDDE, tomando en consideración las recomendaciones emanadas de los Ministerios del Poder Popular con competencia en las materias de Comercio, Industrias y Finanzas. En ningún caso, el margen de ganancia de cada actor de la cadena de comercialización excederá de treinta (30) puntos porcentuales de la estructura de costos del bien o servicio.

La SUNDDE podrá determinar márgenes máximos de ganancia por sector, rubro, espacio geográfico, canal de comercialización, actividad económica o cualquier otro concepto que considere, sin que éstos superen los máximos establecidos en el presente artículo.

A fin de favorecer las industrias nacientes, o fortalecer alguna industria existente, el Presidente o Presidenta de la República en Consejo de Ministros, podrá revisar y modificar el margen máximo de ganancia regulado en esta Ley, considerando las recomendaciones de la Vicepresidencia Económica de Gobierno o de la SUNDDE.

La falta de fijación expresa del margen máximo de ganancia dictado por la SUNDDE, no implicará el incumplimiento, omisión o flexibilización de los precios previamente establecidos por el Ejecutivo Nacional, a los productos fabricados, obtenidos o comercializados por los sujetos de aplicación de la presente Ley.

Ley Constitucional de los precios acordados

Artículo 1. Objeto

La presente ley constitucional tiene por objeto establecer los principios y bases fundamentales para el Programa de Precios acordados, mediante el diálogo y la corresponsabilidad entre los sectores público, privado, comunal y de las trabajadoras y trabajadores, a través del estímulo a la producción, distribución y comercialización de los bienes y servicios que el ejecutivo nacional declare como prioritarios, considerando su estructura de costos, para garantizar el acceso oportuno, suficiente y de calidad a los mismos dado su carácter esencial para la vida, la protección del pueblo, y de todos los actores que intervienen en la producción, distribución y comercialización, todo ello en función de la estabilidad de los precios, la paz económica y la defensa integral de la nación.

Pasos para la creación de una sociedad mercantil

1. Identificar y definir las actividades que realizara la microempresa.

2. Buscar asesoramiento de un abogado o alguna institución para definir la forma empresarial más adecuada para la microempresa.
3. Define el nombre de la microempresa.
4. Acudir a los registros públicos para descartar que exista una empresa con el mismo nombre y para reservar el mismo mientras se realizan los demás tramites.
5. Elaborar el documento de constitución y los estatutos de la compañía.
6. Registrar el nombre de la sociedad en el registro mercantil.
7. Presentar ante el registro mercantil los estatutos de la compañía, que deben incluir los objetivos, el capital, la forma de organización de los socios, estos documentos deben estar firmados por un abogado.
8. Pago de impuestos en las instancias correspondientes.
9. Adquirir los libros de contabilidad requeridos, sellarlos y foliarlos. Los libros contables según el artículo 32 del código de comercio son el diario, el mayor y el inventario.
10. Publicar el documento en un diario de circulación nacional.

Instancia donde tiene que ser inscrita la empresa

Una vez ya constituida y registrada la misma ante el registro mercantil, se procede a la inscripción correspondiente a las diversas instancias que exige la ley, las cuales son:

1. Registrar la empresa en el Servicio de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT); y posterior obtención del número de identificación fiscal (RIF).
2. Inscribir la empresa en el seguro social.
3. Solicitar el permiso de funcionamiento ante la alcaldía del municipio donde va a funcionar la empresa, para lo cual deberá obtener la patente de industria y comercio.
4. Solicitar el documento de conformidad del cuerpo de bomberos.
5. Inscripción ante el Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista. (INCES)

6. Inscripción ante el Ministerio del Poder Popular para el Trabajo y Seguridad Social (MINPPTRASS)

7. Afiliación al fondo de ahorros obligatorio para la vivienda.

Fase IV: Determinar la factibilidad financiera de la propuesta para la producción de aceite vegetal a nivel artesanal en Caicara del Orinoco.

Estudio Económico

Descripción de la Mano de Obra

La planta productora de aceite de coroba extraído a nivel artesanal. para su funcionamiento requiere de una mano de obra directa e indirecta, representada por un equipo de trabajadores, distribuida de esta manera; un vendedor, dos ayudantes encargados de traer la materia prima, dos personas encargadas de llevar a cabo el proceso de extracción y envase del mismo, que representan la Mano de Obra Directa, para un total de cinco (4) personas, y dos personas encargada de la Mano de Obra indirecta o Administrativa; la cantidad estimada que se tiene para la mano de obra directa para el primer año, en bolívares soberanos cuatro millones ciento veintiocho mil sin céntimos (Bs 4.128.000,00) y la mano de obra Administrativa se estima sea de un millón doscientos, sin céntimos (Bs.2.400.000,00) anual.

Tanto para la mano de obra directa como para la mano de obra administrativa se estima que se cancelará por unidades de tiempo o sea mediante sueldo y además se debe tener una Provisión de un 40% destinado para cubrir prestaciones y liquidaciones si fuese el caso.

Tabla 15
Mano de Obra Directa Proyectada

Cargo	Cantidad	Sueldo Mensual C/U	Sueldo Mensual Total	Sueldo Anual	Prestaciones Sociales 40% c/u	Prestaciones Sociales 40% Total
Trabajadores encargados del proceso	2	86.000,00	172.000,00	2.064.000,00	412.800,00 c/u	825.600,00
Trabajadores encargados de la materia prima	2	86.000,00	172.000,00	2.064.000,00	412.800,00 c/u	825.600,00
Total			344.000,00	4.128.000,00	825.600,00	1.651.000,00

Fuente: Ortuño (2019)

Tabla 16
Mano de Obra Indirecta o Administrativa

Cargo	Cantidad	Sueldo Mensual C/A	Sueldo Mensual Total	Sueldo Anual	Prestaciones Sociales 40%
Gerente	1	100.000,00	100.000,00	1.200.000,00	480.000,00
Vendedores	1	100.000,00	100.000,00	1.200.000,00	480.000,00
Total		200.000,00	2.400.000,00	240.000,00	960.000,00

Fuente: Ortuño (2019)

Descripción de los Activos

Tomando en cuenta los activos necesarios para poner en funcionamiento la planta productora de aceite de coroba, se demuestra en el cuadro siguiente, que para poder operar se requiere de trescientos veinte mil Bs.S (320.000,00), como activos intangibles.

Tabla 17
Activos Intangibles

Descripción	Costo Total
Gastos Organización	100.000,00
Honorarios profesionales	100.000,00
Registro mercantil	120.000,00
Total Activos Intangibles	320.000,00

Fuente: Ortuño (2019)

Por otro lado, los activos fijos tangibles representan la maquinaria y equipo necesaria para la operatividad de la planta productora. Estos activos representan un total de un millón quinientos sesenta y seis mil sin céntimos (1.566.000,00). En maquinaria y Equipo. Así mismo se presenta el mobiliario y equipo que representa un total de un millón cuatrocientos sesenta mil sin céntimos (1.460.000,00). Tal como se muestra en las tablas siguiente.

Depreciación y Amortización del Activo Fijo

Para el cálculo de la amortización de los activos intangibles y la depreciación de activos fijos tangibles se utilizó el método de línea recta, tomando 5 años de vida útil para todos los equipos.

A continuación, se presenta tanto la amortización como la depreciación de los activos

Tabla 18
Amortización de los Intangibles

Descripción	Valor	Vida Útil	Amortización Anual
Gastos Organización	100.000,00	5	20.000,00
Honorarios Profesionales	100.000,00		20.000,00
Registro Mercantil	120.000,00		24.000,00
Total	320.000,00		64.000,00

Fuente: Ortuño (2019)

Tabla 19

Depreciación de los Activos Tangibles

Descripción	Valor	Vida Útil	Depreciación Anual
Maquinaria y Equipo	1.566.000,00	5	313.000,00
Mobiliario y Equipo de Oficina	1.460.000,00	5	292.000,20
Total			605.000,00

Fuente: Ortuño (2019).

Gastos de Seguro

El seguro se determina sobre los costos de la Maquinaria, Mobiliario y Equipos de Oficina, en una póliza del 8% sobre el valor de los activos, esto representa un monto de doscientos cuarenta y dos mil ochenta veintitrés mil trescientos chenta con 08/100 bolívares anual (242.080,00), como se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Tabla 20

Gastos de Seguros

Descripción	Valor	%	Monto Anual
Maquinaria y Equipo	1.566.000,00	8%	125.280,00
Mobiliario y Equipo de Oficina	1.460.000,00	8%	116.800,00
Total			242.080,00

Fuente: Ortuño (2019)

Mantenimiento de Activo Fijo

Se estima para el gasto de mantenimiento tanto preventivo como correctivo un 6% anual, representado en bolívares ciento ochenta y un mil quinientos sesenta, (Bs 181.560,00), tal como se muestra en la tabla siguiente.

Tabla 21

Mantenimiento de los Activos

Descripción	Valor	Prima	Mantenimiento Anual
Maquinaria y equipo	1.566.000,00	6%	93.960,00
Mobiliario y equipo de oficina	1.460.000,00	6%	87.600,00
Total			181.560,00

Fuente: Ortuño (2019)

Costo Unitario en Materia Prima

El costo unitario va a depender del costo de la materia prima e insumos que se requieren para la extracción y envase del aceite. Es por ello, que el costo estimado por unidad de un litro de aceite se presenta a continuación.

Tabla 22
Materia Prima por Unidad

Descripción	Cantidad	Precios Unitarios	Cantidad Requerida	Costo total
Fruto de coroba	1kg	1.000,00	2kg	2.000
Frascos de plástico	1	200,00	1	200
Total Materiales por Unidad				2.200,00

Fuente: Ortuño (2019)

Requerimiento de la Materia Prima

La materia prima fue proyectada a través de la capacidad instalada tomando en cuenta lo requerido por unidad, para establecer estimaciones anuales durante los cinco (5) años proyectados tal como se muestra a continuación:

Tabla 23
Materia Prima Requerida

Años	Capacidad Utilizada litro	Costo unitario	Monto Anual
1	4.320	2.200	9.504.000
2	5.040	2.200	11.088.000
3	5.760	2.200	12.672.000
4	6.480	2.200	14.256.000
5	7.200	2.200	15.840.000

Fuente: Ortuño (2019)

Gastos Operativos

La planta productora de aceite de coroba, para poder operar requiere sufragar un gasto estimado en un monto de bolívares soberanos nueve millones quinientos veintiocho mil (BsS. 9.528.000,00) anuales, con el propósito de cumplir con sus obligaciones que le permitan realizar su actividad productiva y alcanzar sus objetivos.

Tabla 24
Gastos Operativos

Descripción	Monto Mensual	Monto Anual
Alquiler del local	450.000,00	5.400.000,00

Útiles de Limpieza	50.000,00	600.000,00
Útiles de Oficina	50.000,00	600.000,00
Honorarios Profesionales	100.000,00	1.200.000,00
Mantenimiento Activo (3%)	144.400	1.728.000,00
Total	794.400	9.528.000

Fuente: Ortuño (2019)

Estructura de Ingresos

La estimación de los ingresos se realiza, tomando en cuenta la capacidad utilizada de la empresa y el precio de venta de los productos.

Cabe destacar que, la planta productora de aceite de coroba, para realizar la estimación de los ingresos toma como base el promedio de su capacidad instalada incrementándose un 10% año a año multiplicado por el precio de venta el cual estima será de once mil Bolívares soberanos sin céntimos (Bs 11.000,00) por litro, tal como se puede apreciar en la siguiente tabla.

Tabla 25
Ingresos Proyectados

Años	Capacidad Utilizada litros	Precio por litro	Monto Anual
1	4.320	11.000,00	47.520.000,00
2	5.040	11.000,00	55.440.000,00
3	5.760	11.000,00	63.360.000,00
4	6.480	11.000,00	75.240.000,00
5	7.200	11.000,00	79.200.000,00

Fuente: Ortuño (2019)

Gastos de Imprevistos

Para determinar el imprevisto, se estimó el uno (1) % sobre las ventas, con el propósito de realizar algún ajuste en caso que fuese necesario en los movimientos de la empresa.

Tabla 26
Imprevistos

Años	Capacidad Utilizada Kg	1 % de Imprevistos
1	34.560.000	345.600

2	40.320.000	403.200
3	46.080.000	460.800
4	51.840.000	518.400
5	57.600.000	576.000

Fuente: Ortuño (2019)

Diseño del Proyecto

Plan de Inversión

Para el plan de inversión se toma todo lo necesario en activos fijos tanto tangibles como intangibles, así mismo se tomó el capital de trabajo, estimándose para ello tres meses, con la finalidad de ajustar las operaciones financieras en un momento determinado.

Se estima que para la materialización de esta propuesta es necesaria la inversión de bolívares soberanos de dieciséis millones cuatrocientos veintitrés mil seiscientos (BsS. 16.4230.600), la cual queda distribuida de la siguiente manera; para los activos intangibles se requiere el monto de bolívares soberanos trescientos veinte mil sin céntimos (BsS. 320.000,00) otros tres millones veintiséis mil sin céntimo, (Bs 3.026.000,00) destinados para los activos tangibles y se utilizaran para el capital de trabajo, estimado para tres (3), meses la cantidad de bolívares soberanos, trece millones setenta y siete mil seiscientos sin céntimos, (BsS. 13.077.600,00). A continuación, se presenta la tabla 28 donde se muestra claramente el plan de inversión.

Tabla 27

Plan de Inversión

Activos Fijos		3.346.000,00
Intangibles	320.000,00	
Maquinaria y Equipo	1.566.000,00	
Mobiliario y Equipo de Oficina	1.460.000,00	
Capital de Trabajo Para (03 meses)		13.077.600,00
Materia Prima	2.376.000,00	
Mano de Obra Directa	1.032.000,00	
Mano de Obra Indirecta	7.200.000,00	
Gastos Operativos	2.383.200,00	

Imprevistos	86.400,00
Total de Inversión	16.423.600,00

Fuente: Ortuño (2019)

Estos resultados evidencian claramente que la inversión total en un período de 3 meses se establece en dieciséis millones cuatrocientos veintitrés mil 16.423.000 bolívares soberanos, que al momento de compararse con las ganancias obtenidas por la producción de 30 litros de aceite de coroba diarios en un período de cinco días semanales, los cuales permitirían un total de 600 litros mensuales, y en un tiempo de 3 meses serían un total de 1.800 litros, en un precio establecido de 11.000 BsS, arrojaría un total de diecinueve millones ochocientos mil 19.800.000.

Así pues, se demuestra la factibilidad del producto, porque al restar la inversión total menos la ganancia total se puede ver claramente que quedan libres la cantidad de tres millones trescientos setenta y seis mil cuatrocientos bolívares soberanos 3.376.400 trimestral, y anual quedaría un total de ganancias netas en bolívares soberanos de trece millones quinientos cinco mil seiscientos 13.505.600, los que dejan evidenciado claramente en la tabla 29, la factibilidad del proyecto.

Tabla 28 **Factibilidad del proyecto para 3 meses**

Inversión total trimestral	Producción trimestral	Precio unitario del litro	Ganancia total trimestral	Ganancia neta trimestral	Ganancia anual
16.423.600 BsS	1.800 litros	11.000 BsS	19.800.000 BsS	3.376.400 BsS	13.505.600 BsS

Por último, de acuerdo con lo establecido en la Ley Orgánica de los Precios Justos, específicamente en el artículo 32 donde reza específicamente que la ganancia tiene que ser un máximo del 30% del costo sin exceder, se observa claramente que el porcentaje obtenido queda por debajo del mismo, lo cual permite que desde el punto de vista legal también sea aprobado.

Flujos Monetarios Anual

Inversión Inicial

Para el cálculo de la inversión inicial se debe estimar el capital de trabajo y el capital fijo necesarios para la adquisición y adecuación de las facilidades de producción.

Capital Fijo

El capital fijo incluye todos los activos fijos tangibles y la compensación de los activos fijos intangibles.

Para el caso de la planta productora de aceite vegetal, los activos fijos tangibles son todas las inversiones requeridas para maquinaria, equipos, y construcciones necesarias; mientras que los activos fijos intangibles son todos aquellos activos que no se pueden apreciar físicamente, pero genera algún aporte y es necesario para la empresa

Activos fijos tangibles (CFT): En este caso está conformado por maquinaria y equipos de trabajo, mobiliario y equipos de oficina y adecuación de instalaciones.

Tablas 29

Tabla 29 Capital fijo total

Capital Fijo	Monto
Capital fijo Tangible	3.026.000,00 BsS
Capital fijo Intangible	500.390,00 BsS
Total de capital Fijo	3.526.390,00 BsS

Fuente: Ortuño (2019).

Capital de Trabajo (CT)

Se refiere a los fondos de capital indispensables para que el proyecto inicie sus operaciones y lo siga haciendo normalmente hasta tanto se produzcan los primeros los primeros ingresos.

Variación CT (BsS/año)	1.505.289,33	28.233,39	101.640,20
-------------------------------	--------------	-----------	------------

Fuente: Ortuño (2019).

$$= 1.533.522,72 - 1.505.289,33 = 28.233,39 \text{ BsS}$$

Dónde:

CT2: capital de trabajo del año 2021

CT1: capital de trabajo del año 2020

Entonces la inversión inicial vendrá dada por el capital fijo total y el capital de trabajo, tal como se muestra en la tabla 31 siguiente.

Concepto	Monto
Capital fijo	3.526.390,00 BsS
Capital de trabajo	1.505.289,33 BsS
Total de la inversión inicial	5.031.679,33 BsS

Fuente: Ortuño (2019).

Costos Operacionales (Cop)

Los costos operacionales son aquellos que se requieren para, una vez instalado el proyecto, mantenerse operando de forma continua y normalmente.

Cop = materia prima + personal + servicios públicos + alquileres + promoción + impuestos

Costos Directos

Mano de Obra Directa

Está formado por el personal que se detalla según la actividad del proceso a realizar y se visualiza en la tabla siguiente, los sueldos y salarios incluyendo los beneficios exigidos por la ley.

La planta productora de aceite de coroba extraído a nivel artesanal. para su funcionamiento requiere de una mano de obra directa e indirecta, representada por un equipo de trabajadores, distribuida de esta manera; un vendedor, dos ayudantes encargados de traer la materia prima, dos personas encargadas de llevar a cabo el

proceso de extracción y envase del mismo, que representan la Mano de Obra Directa, para un total de cinco (4) personas, y dos personas encargada de la Mano de Obra indirecta o Administrativa; la cantidad estimada que se tiene para la mano de obra directa para el primer año, en bolívares soberanos cuatro millones ciento veintiocho mil sin céntimos (Bs 4.128.000,00) y la mano de obra Administrativa se estima sea de un millón doscientos, sin céntimos (Bs.2.400.000,00) anual.

Tanto para la mano de obra directa como para la mano de obra administrativa se estima que se cancelará por unidades de tiempo o sea mediante sueldo y además se debe tener una Provisión de un 40% destinado para cubrir prestaciones y liquidaciones si fuese el caso.

Tabla 32

Mano de Obra Directa Proyectada

Cargo	Cantidad	Sueldo Mensual C/U	Sueldo Mensual Total	Sueldo Anual	Prestaciones Sociales 40% c/u	Prestaciones Sociales 40% Total
Trabajadores encargados del proceso	2	86.000,00	172.000,00	2.064.000,00	412.800,00 c/u	825.600,00
Trabajadores encargados de la materia prima	2	86.000,00	172.000,00	2.064.000,00	412.800,00 c/u	825.600,00
Total			344.000,00	4.128.000,00	825.600,00	1.651.000,00

Fuente: Ortuño (2019)

Materia Prima:

Se cuantifican las cantidades requeridas para cumplir las metas de producción establecidas para los años de estudio, se multiplicó por su costo unitario y se obtuvieron de esta forma los costos asociados para cada año que se muestra en la siguiente tabla .

		Costo		
Insumo	Tipo	2019	2020	2021
Aceite de Coroba	1 Litro	15.840.000,00	19.800.000,00	19.800.000,00
Total		15.840.000,00	19.800.000,00	19.800.000,00

Fuente: Ortuño (2019)

Finalmente, el costo directo total anual vendrá dado por el costo de mano de obra directa y materia prima, lo cual se observa en la tabla 33 siguiente:

Costo directo total anual

Costo directo	2019	2020	2021
Mano de obra directa	4.128.000,00	4.138.732,8	4.149.493,50
Materia prima	15.840.000,00	19.800.000,00	19.800.000,00
Total Bs S/ año	19.968.000,00	23.938.732,8	23.949.493,5

Fuente: Ortuño (2019)

Costos Indirectos

En este renglón se incluyen los costos correspondientes a la mano de obra indirecta y los gastos indirectos de fabricación.

Mano de obra indirecta

Los costos asociados a mano de obra indirecta fueron estimados de acuerdo a lo exigido por la Ley.

Tabla 34 Mano de Obra Indirecta o Administrativa

Cargo	Cantidad	Sueldo Mensual C/U	Sueldo Mensual Total	Sueldo Anual	Prestaciones Sociales 40%
Gerente	1	100.000,00	100.000,00	1.200.000,00	480.000,00
Vendedores	1	100.000,00	100.000,00	1.200.000,00	480.000,00
Total		200.000,00	200.000,00	2.400.000,00	960.000,00

Fuente: Ortuño (2019)

Tabla 35 Sueldos y salarios Mano de Obra Indirecta

Empleados	2019	2020	2021
Gerente	1.200.000 BsS	1.528.000 BsS	1.535.640 BsS
Vendedor	1.200.000 BsS	1.528.000 BsS	1.535.640 BsS
Total de sueldos y salarios BsS/año	2.400.000 BsS	3.056.000 BsS	3.071.280 BsS

Fuente: Ortuño (2019)

Gastos Indirectos de Fabricación:

Son aquellos gastos que son necesarios para poder cumplir con la producción y elaboración del producto pero no participa de forma activa en la fabricación. Suelen comportarse de forma variable en el tiempo, debido a que algunos servicios dependen principalmente de los niveles de producción.

- **Energía eléctrica:** Se estima un consumo de 9.000,00 BsS/mes, fuente: Corpoelec C.A. (2019)

- **Agua:** Se promedia un gasto mensual de 5.000 bs/S, fuente: Hidrocentro, C.A. (2019).

- **Mantenimiento trimestral:** Se realiza mantenimiento cada 6 meses a todos los componentes del proceso, el costo trimestral de mantenimiento es de aproximadamente BsS. 400.000 bs/S

La tabla 36 siguiente expone los costos asociados por concepto de gastos indirectos de fabricación.

Gastos indirectos de fabricación (G.I.F.) anuales

GIF	2019	2020	2021
Energía eléctrica	108.000,00	108.000,00	108.000,00
Agua	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Mantenimiento cada 6 meses	800.000,00	800.000,00	800.000,00
Total BsS/año	968.000,00	968.000,00	968.000,00

Fuente: Ortuño (2019)

En la tabla 37 siguiente se muestra el total de los costos indirectos asociados al proyecto.

Total costos indirectos

Costo	2019	2020	2021
Mano de obra indirecta	2.400.000,00 BsS	3.056.000 BsS	3.071.280,00 BsS
Gastos indirectos de fabricación	968.000,00 BsS	968.000,00 BsS	968.000,00 BsS
Total BsS/año	3.368.000 BsS	4.024.000 BsS	4.039.280,00 BsS

Fuente: Ortuño (2019)

Gastos de Administración y Ventas

Este renglón se refiere a los gastos de administración tales como impuestos, servicios, insumos de oficina, impuesto de bomberos y publicidad.

- Papelería: 20.000 BsS cada mes,
- Costo de teléfono e internet: 5.000 BsS/mes, fuente: CANTV. (2019)
- Costo de alquiler: 450.000 BsS. Mensuales.
- Impuestos bomberos: 02 U.T. Anual, lo cual sería 2U.T*50 BsS= 100 BsS/año,

Fuente: Bomberos del Estado Bolívar (2019)

- Impuestos municipales: Por mínimo tributario = 5 U.T. mensuales.

En la tabla 38 siguiente se aprecian los gastos de administración y ventas para cada año.

Tabla 38 Gastos de administración y ventas

Gasto	Monto en BsS.		
	2019	2020	2021
Papelería	20.000	20.000	20.000
Teléfono e internet	5.000	5.000	5.000
Alquiler	450.000	450.000	450.000

Impuesto bomberos	100	100	100
Impuestos municipales	36.000	36.000	36.000
Total	511.100 BsS	511.100 BsS	511.100 BsS

Fuente: Ortuño (2019)

Cálculo tipo:

- Impuesto municipales: Por mínimo tributario = 10 U.T. * 300 bsS= 3.000 bsS/mes. Entonces, 3.000 bsS/mes * 12 meses = 36.000 bsS/año

Asimismo en la tabla siguiente se pueden observar los costos operacionales asociados al proyecto.

Tabla 39 Costos operacionales anuales

Costo	2019	2020	2021
Costos directos	19.968.000,00	23.938.732,8	23.949.493,5
Costos indirectos	3.368.000 BsS	4.024.000 BsS	4.039.280,00 BsS
Gastos de administración y ventas	511.100 BsS	511.100 BsS	511.100 BsS
Total BsS/año	23.842.100 BsS	28.473.832,8	28.499.873,5

Fuente: Ortuño (2019)

Ingresos Brutos

De acuerdo con lo exigido por la Ley Orgánica de Costo y Precio Justo es necesario clasificar los costos de la empresa en costos directos a la producción (mano de obra directa, mano de obra indirecta, gastos indirectos de fabricación, materia prima) y otros ajenos a la producción (gastos administrativos y ventas, entre otros).

Además, dicha Ley señala que la ganancia no deberá exceder de 30% de la estructura de costos.

A continuación se presentan los cálculos tipo para la estructura de costos de los productos:

Para año 2019:

Costo mano de obra directa por litro _____
ó

Costo mano de obra directa por litro _____

Costos indirectos por litro _____
ó

Costos indirectos por litro _____
ñ

Gastos adm y ventas por litro _____
ó

Gastos adm y ventas por litro _____

Costos MP aceite de 1 litro _____
ó

Costos MP aceite de 1 litro _____
ñ

Costos de producción y unitario aceite de 1 litro

Clasificación	Renglón	Monto BsS/litro
Costo de producción	Mano de obra directa	573,33
	Materia prima	2.200
	Costos indirectos	467,08
Costos ajenos a la producción		70,98

	Gastos administrativos y de ventas	
Total de costos unitarios BsS/litro		3.311,39

Fuente: Ortuño (2019)

Precio de venta:

El precio de venta por litro de aceite según la ley se calcula:

Precio del litro de aceite= $1,3 \times 3.311,39 = 4.304,80$

Por lo tanto, se puede realizar el cálculo de los ingresos brutos anuales, multiplicando el precio de venta por las cantidades producidas anualmente.

Calculo tipo

IB (2019)= $7.200 \text{ (litros/año)} \times 4.304,807 \text{ (BsS/litro)} = 30.994.610,4 \text{ BsS/año}$

En la siguiente tabla se muestran los ingresos brutos para cada año:

Tabla 40 Ingresos brutos anuales

Año	Unidad	Precio de venta	Ingreso bruto (BsS/año)	Ingreso bruto total
2019	7.200	11.000	30.994.610,4	31.012.810,4
2020	9.000	11.000	38.743.263	38.763.263
2021	9.000	11.000	38.743.263	38.763.263

Fuente: Ortuño (2019)

Tasa interna de retorno

Es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto además de la inversión correspondiente por recuperar al comienzo de cada año, este modelo se expresa en forma porcentual y representa el interés anual.

$$VA(i^*) = 0$$

$$VA(I^*) = 16.423.600 + 13.505.600(P/Si^*,1) + 14.856.160(P/Si^*,2) + 16.341.776(P/Si,3) + 17.975.953,6(P/Si,4) + 19.773.548,96(P/Si,5)$$

En este caso se determina un aproximado de las ocurrencias de los ingresos netos constantes.

$$FT = \underline{\hspace{2cm}}$$

$$Ft = \frac{13.505.600 + 14.856.160 + 16.341.776 + 17.975.953,6 + 19.773.548,96}{5}$$

5

$$FT = 16.490.607,71$$

Por lo tanto, la expresión que permite determinar la i^*a es:

$$-16423.600 + 16.490.607,71(P/Ri^*a,5) = 0$$

Se despeja y se obtiene:

$$(P/Ri^*a,5) = \frac{16.423.600}{16.490.607,71} = 0,995$$

$$N = 5$$

Le corresponde un valor de:

$$I^*a = 99\%$$

El TIR es mayor a cero, indica que el proyecto es rentable, gracias al beneficio que se expresa en este método utilizado.

Análisis de la sensibilidad

La planta productora de aceite tiene una proyección en ventas de un margen de 11.000 BsS y el estudio de mercado de la empresa estima que se venderán entre 6.200 y 8.200 unidades anuales, con un número esperado de 7.200 litros.

Por otro lado, los gastos operativos fijan un precio de 9.528.000 (MM) anual durante los primeros 3 años, y luego se realiza un ajuste para los 3 años siguientes. Por los ajustes, e inflación, está limitado a un máximo 20%, pero se espera que suba solo un 10%.

Suponiendo que no hay otras fuentes de flujos de caja incrementales, una tasa de descuento del 10% y un horizonte de evaluación de 6 años, con el método del VAN obtenemos que el valor esperado del proyecto es:

$$\begin{aligned} \text{VAN: } & \frac{6\text{MM}}{(1+10\%)} + \frac{6\text{MM}}{(1+10\%)^2} + \frac{6\text{MM}}{(1+10\%)^3} + \frac{6\text{MM}}{(1+10\%)^4} + \frac{6\text{MM}}{(1+10\%)^5} + \\ & \frac{3\text{MM}}{(1+10\%)^6} + \frac{3\text{MM}}{(1+10\%)^7} + \frac{3\text{MM}}{(1+10\%)^8} + \frac{3\text{MM}}{(1+10\%)^9} + \frac{3\text{MM}}{(1+10\%)^{10}} \\ & = \text{BsS. } \mathbf{27.587\text{MM}} \end{aligned}$$

Esperado el flujo incremental es 1.000 BsS MM (= 11.000 * 8.200 – 9.528.000) para los años del 1 al 3 y 3MM (= 11.0000 * 12.000 – 9.528.000 * (1+10%)) para los años 3 al 6.

Para sensibilizar el valor del proyecto debemos buscar valores optimistas y pesimistas para cada variable relevante y luego estimar el VAN en cada caso.

Para las unidades vendidas se utilizaremos los rangos del estudio de mercado, estableciendo un valor optimista de BsS 8.200 (con lo que obtenemos un VAN de BsS 8,2 MM) y uno pesimista de BsS 6.200 (VAN de –BsS 61,4MM).

Para el precio de los gastos operativos en los últimos 3 años se puede tomar como valor optimista que se mantenga el precio (VAN de 37,9 MM) y como valor pesimista, el aumento de 20% que el contrato de arriendo establece como máximo (VAN de 61,4 MM).

Sobre la base de los valores antes calculados, el resultado del análisis de sensibilidad se muestra en la siguiente Tabla 41:

Variable modificada	Caso pesimista	Caso esperado	Caso optimista
Unidades vendidas	-11,8	49,7	80,2
Valor de gastos operativos	37,9	49,7	61,4

Este análisis nos permite concluir, que para este proyecto la correcta estimación de las unidades vendidas es más relevante que el valor de los gastos operativos, ya que las unidades vendidas afectan más fuertemente el VAN del proyecto.

Se observa que el valor actual de capital propio es sensible a la variable ingresos brutos cuando se espera un aumento. Se puede decir que el proyecto comienza a ser “rentable”. Lo que quiere decir que, a mayor porcentaje de ingresos brutos, mejora la rentabilidad del proyecto.

CONCLUSIÓN

Luego de haber finalizado el estudio y la elaboración del plan de negocios, además de haber cumplido los objetivos de dicha actividad podemos concluir los siguientes aspectos:

Este estudio desarrollado a lo largo del presente proyecto de trabajo de grado, se combina bajo distintos escenarios detalladamente formulados, que resulta factible técnica y económicamente la creación de una planta productora de aceite vegetal de coroba extraído a nivel artesanal, podemos decir que tal proyecto representa una alternativa innovadora dentro del mercado de aceites vegetales de nuestro país. Además, permite cubrir las necesidades no satisfechas de los consumidores de aceite en el municipio general Manuel Cedeño del estado Bolívar. En cuanto a lo explicado son pertenecientes a los estratos socio económicos que hacen en los establecimientos, hablamos que son artículos de cesta básica y que son de primera necesidad, en tal fin, tener una mejor calidad en comparación de otros aceites que están ahora mismo en el mercado arrojando así una empresa ubicada en el centro de la ciudad para tener una mejor facilidad a la hora de obtener producto.

Se aplicó una encuesta donde se trabajó con una muestra total de 96 personas pertenecientes a la comunidad del Municipio Cedeño, donde se dedujo la situación actual del mercado en dicha región, además de identificar la demanda potencial que tiene al realizar este proyecto, donde se obtuvo una demanda insatisfecha de 2880 litros en el primer año, la cual nos permitiría satisfacer durante los 5 años en curso, además se pudieron establecer las cualidades y especificaciones e importancia de este producto innovador en el mercado, logrando así el impacto deseado en los establecimientos y en el consumidor.

Se determinó el valor de la inversión en la empresa, donde se tomó en cuenta el costo de la adquisición de la maquinaria a utilizar y de artículos de oficina, para el arranque de esta empresa, así como también el personal que va a laborar, en diferentes puestos de trabajo, para los procesos de producción. Se realizó una estructura organizativa para identificar donde cada trabajador se va a desempeñar. Se evaluaron distintas zonas de la región para obtener la localización de la planta, y esta estará ubicada en el centro del municipio Cedeño, específicamente en la avenida Carabobo de Caicara Estado Bolívar, ya que este punto se adecua a requerimiento inocuos y para el proceso de producción y venta del mismo por su expansión. De acuerdo con el tamaño del establecimiento debemos contar con un local de 90mts², con un área de

para exhibir el producto, la materia prima, caja o facturación, además un área de administración.

Se realizaron estudios de ordenanzas y patentes legales, que se tienen que cumplir en dicho municipio los cuales por estos debe regirse tal empresa, donde obtuvo un mejor conocimiento de las leyes que influyen directamente en el proyecto para evitar cualquier tipo de penalidad que traería daños económicos a el establecimiento, también se justificaron los permisos de operación, los tratados laborales contemplados en la ley de trabajo, además, se estuvo trabajando con la ley de precios justos que tiene por objetivo establecer las normas para la determinación de precios de bienes y servicios de la empresa.

Se pudo determinar la rentabilidad y el monto total de inversión del proyecto mediante un estudio económico, tomando en cuenta activos fijos, costos intangibles, la maquinaria, mobiliario y los de capital de trabajo para (3 meses) arrojando una suma de 16.423.000 Bs/S de inversión inicial por la producción de 30 litros de aceites diarios, los cuales permitirán una cantidad de 600 litros semanales. Además de esto se pudo ver la factibilidad del proyecto restando la inversión total menos la ganancia total arrojando la cantidad de 3.376.400Bs/S lo que deja evidenciado claramente la factibilidad del proyecto.

Este análisis de sensibilidad nos permite concluir, que para este proyecto la correcta estimación de las unidades vendidas es más relevante que el valor de los gastos operativos, ya que las unidades vendidas afectan más fuertemente el VAN del proyecto. Se observa que el valor actual de capital propio es sensible a la variable ingresos brutos cuando se espera un aumento.

RECOMENDACIONES

Realizar un estudio más profundo de las variables escogidas para conocer más a fondo la situación de mercado en la región, cuestión de tener claro las debilidades por la que esta población está pasando.

Acoplar una mejor maquinaria a la hora de hacer de esta planta artesanal una planta industrial cuestión de tener una mayor producción de aceite, para así aumentar la capacidad y distribución de este aceite vegetal

Implementar otra jornada de trabajo que sea nocturno y que se trabaje los fines de semana con el objetivo de incrementar la producción de aceite y además de generar más empleos en la población y comunidades aledañas, para así tener más rentabilidad en el proyecto y mejores resultados económicos.

Desarrollar estrategias de mercado y promoción del producto para que los consumidores de ciudades cercanas a la región puedan llevar este producto al mercado con un mayor impacto y en grandes cantidades, además de hacer un estudio a nivel estatal con el fin de hacer competencias con otros aceites que ya están en el mercado

Establecer una serie de propuestas económicas a la población de Caicara del Orinoco estado Bolívar, con el fin de conocer más a fondo las potencialidades de la coroba como producto agroalimentario de nuestro país

Realizar un estudio más amplio, sobre los requerimientos sanitarios y de higiene para la realización de este proyecto, así como el análisis de riesgos laborales, implementos necesarios para el área de producción como guantes, casco, mascarillas y todos los requerimientos de seguridad industrial para la ejecución de la planta productora de aceite vegetal.

Realizar talleres de capacitación para los empleados que laboran en la planta, teniendo como finalidad una mejora en los procedimientos a seguir a la hora de realizar los procesos de producción, almacenaje, comercialización y despacho.

BIBLIOGRAFIA

Armstrong Gary Philip Kotler **Fundamentos de marketing** (2017)

Burgos, M. 2014

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (2000). Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 36860. (Extraordinario), Caracas, Venezuela.

Diccionario, Marketing y Publicidad (2010)

Diccionario de la Real Academia Española. (2001) zaragoza: **Editorial Internacional**

Estudio de mercado <http://www.promonegocios.net/mercado/estudios-de->

Hernandez (2011). Estructura de un plan de negocio. (En línea). Disponible en:

[http://www.emprendedores.cl/comunidad/articulos/6/estructura-de -un business-pla.](http://www.emprendedores.cl/comunidad/articulos/6/estructura-de-un-business-pla.)(consulta 25/01/2017)

Fariña, C. (2004) **Métodos de la Investigación**. México: Mcgravy-Hill

Hernández R., Fernández C. y Baptista P. (2007). **Metodología de la investigación**. Cuarta Edición. México DF, México. Editorial McGraw-Hill.

Hurtado,2000Libro “**Metodología de investigación holística**” 3ra edición (2000) de Jacqueline Hurtado de barrera.

Kendall (2005) **Análisis y diseño de sistemas**. Sexta edición. **PEARSON EDUCACIÓN**, México,

Kotler, P (2008) **Dirección de Mercadotecnia Análisis, Planeación, Implementación y Control**. Octava edición. Pearson Educación.

Ley del Registro publico y del notario de la Republica Bolivariana de Venezuela

Ley Orgánica de Precios Justos. Gaceta Oficial, 40.340, 23 de Enero del 2014

Ley Orgánica de prevención, condiciones y medio ambiente de trabajo (2005)

Gaceta oficial numero 38.236 julio 26. Venezuela

Ley Órgánica del trabajo, los trabajadores y trabajadoras (2012). Gaceta oficial

Numero 8.938. mayo 7. Venezuela

Leyes y normas que deben ser consideradas para mantener la calidad de los alimentos (2013)

Luis Daniel (2014). **Elaborar un jabón ecológico a base de aceite de coroba (Jesenia polycarpa) por los estudiantes del quinto año” b” de la unidad educativa” Manuel Manrique” Caicara del Orinoco-- estado bolívar.**

Medina Rev. Mex. Ing. Químico vol.8 no.3 México dic. 2009

Rafael Ortuño (2012). **Potencialidades de la coroba como alternativa agroalimentaria de la Parroquia Los Pijiguaos Municipio General Manuel Cedeño del Estado Bolívar**

Reglamento General de Alimentos, **Gaceta Oficial (1959)**

Pérez P., J. 2013, Berry T, plan de negocios(<https://definicion.de/plan-de-negocios>)

Tamayo (2004). **El proceso de investigación científica**, México, Editorial: Limusa
Unidad Educativa Autónoma Bauxiven. **Biblioteca**

UPEL **Universidad Pedagógica Experimental Libertador**, Portal *Upel*, (1983)