



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

TÍTULO:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA
EMPRESA PRODUCTORA DE COLADA DE MACHICA ENVASADA Y
SU COMERCIALIZACION EN LA CIUDAD DE CUENCA, PROVINCIA
DEL AZUAY”**

Tesis previa a la obtención del
Título de Ingeniera Comercial

AUTOR:

Monica Patricia Campoverde Albarracin

DIRECTOR:

Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.

Loja-Ecuador

2014

CERTIFICACIÓN

Ing. Mg. Sc.

Galo Salcedo López

DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Haber dirigido, revisado minuciosa y prolijamente el trabajo de tesis titulado “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE COLADA DE MACHICA ENVASADA Y SU COMERCIALIZACION EN LA CIUDAD DE CUENCA, PROVINCIA DEL AZUAY”., previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial, del egresado: **MONICA PATRICIA CAMPOVERDE ALBARRACIN**, autorizando su presentación debido a que el mismo se sujeta a las normas y reglamentos generales de graduación exigido para la carrera de Administración de Empresas en la Modalidad de Estudios a Distancia.

Loja, Octubre del 2014

Atentamente.



Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Monica Patricia Campoverde Albarracin, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional – Biblioteca Virtual.

Autor: Monica Patricia Campoverde Albarracin.

Firma:

A handwritten signature in blue ink, reading "Monica Campoverde", is written over a horizontal line.

Cédula: 0104487665

Fecha: Loja, Octubre del 2014.

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo Monica Patricia Campoverde Albarracin declaro ser autor de la tesis titulada: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE COLADA DE MACHICA ENVASADA Y SU COMERCIALIZACION EN LA CIUDAD DE CUENCA, PROVINCIA DEL AZUAY" como requisito para optar al título de INGENIERO COMERCIAL; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 27 días del mes de Octubre del dos mil catorce, firma el autor.

Firma: 

Autor: Monica Patricia Campoverde Albarracin

Cédula: 0104487665

Dirección: Cuenca, Barrio Narancay

Correo electrónico: monicaamilepau@hotmail.com

Teléfono: 0968961793 / 2385428

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.

TRIBUNAL DE GRADO:

Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.	Presidente
Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.	Vocal
Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.	Vocal

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme dado fuerza y sabiduría para seguir adelante, a mi familia que me brindó su apoyo para cumplir con éxito esta meta y un agradecimiento especial a Priscila y Bety por su apoyo incondicional y a todas aquellas personas que de una u otra forma, colaboraron o participaron en la elaboración de este proyecto.

También agradezco a mi tutora, Ing. Lolita Hualpa, quien con su sabiduría y experiencia me ha orientado de la mejor manera para el desarrollo del presente trabajo y a cada uno de los profesores de la Universidad Nacional de Loja Modalidad de Estudios a Distancia.

Mónica Campoverde A.

DEDICATORIA

A Dios por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida, a mí amado esposo Javier, que ha sido el impulso de toda mi carrera y el pilar principal para la culminación de el mismo y en especial por esas palabras que cada día me alentaban a no desfallecer pese a las dificultades, permitiéndome alcanzar cada peldaño y llegar a la meta de ser profesional, a mis queridas hijas Paulina y Milena que son la fuente de inspiración y la fuerza que me ayuda a luchar día a día, y a mis padres y hermanas quienes me han apoyado a seguir adelante.

Mónica Campoverde A.

a. TITULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE COLADA DE MACHICA ENVASADA Y SU COMERCIALIZACION EN LA CIUDAD DE CUENCA, PROVINCIA DEL AZUAY”

b. RESUMEN

La Tradición de la Abuela, conformada por tres socios se dedica a la producción de la colada de machica envasada en la Ciudad de Cuenca, Provincia del Azuay, concretamente en la parroquia el Batán sector Feria Libre y la comercialización será en los diferentes supermercados de la ciudad de Cuenca. Este estudio fue aplicado a las familias que existen en el Azuay en la zona urbana, (97.693 familias), debiendo realizar una encuesta y obteniendo una muestra de la misma, aplicando 398 encuestas y entrevistando a tres oferentes que brindan este producto.

En cuanto a la metodología utilizada para este proyecto de tesis fue: El método Inductivo, Deductivo y Estadístico y las técnicas de observación, entrevista y encuesta.

En la investigación de mercado se obtuvieron los siguientes resultados: Demanda Potencial 87.94%, Demanda Real 68.57%, Demanda Efectiva Anual 5.655.264 litros de colada de machica, Oferta Anual de Producción 4.800, Demanda Insatisfecha anual 5.650.464 litros de producción.

En el Estudio Técnico se determinó que si se trabaja el 100% de su capacidad instalada esta nueva empresa podría ofrecer hasta 212.000 de litros de colada, en el primer año se utilizara el 80% de su capacidad instalada por lo tanto se podrá ofrecer hasta 169.600 litros de colada de machica.

En el Estudio Financiero se determinó que se necesitara invertir en activos fijos un monto de \$ 34.867,14 en activos diferidos un monto de \$ 897.75 y para un mes de operación se necesitara en activos circulantes \$ 12.528,74 dando un

total de inversión de \$48293.63, el precio de venta de cada producto es de \$1.22 para el primer año y al multiplicar por los productos que se ofrecerán en el primer año (169.600) nos dio un total de ingresos de \$ 206.912. En el Estado de pérdidas y ganancias en el primer año la utilidad líquida es \$ 27.466,54, el punto de Equilibrio se origina en \$ 130.974,19 en las ventas y en un 60.47% de la capacidad instalada.

En la Evaluación Financiera los resultados obtenidos fueron los siguientes: Valor Actual Neto 107.567,32, Tasa Interna de Retorno 58.80%, Relación Beneficio Costo 1.30, Periodo de Recuperación de Capital 1 año 9 meses 7 días y en el Análisis de Sensibilidad se obtuvo un 0,999695302 con un aumento en los costos de 19,22% y en una disminución de los ingresos del 10,65% con una sensibilidad de 0,990475859.

Según los resultados que se obtuvieron nos demostraron que existe demanda insatisfecha de la producción de la colada de machica además se concluye que este proyecto si es factible realizarlo.

ABSTRACT

The tradition grandmother, was formed by three partners and is dedicated to produce and package Colada de Machica in the Parrish of Batán near Feria Libre in Cuenca, Azuay Province.

The distribution will be in different markets around the city. This research was made using 97.693 families from the results, then we personally interviewed three of them.

The methodology used for this project of thesis was: inductive, deductive and statistical method. The observation techniques were interview and survey.

From the market investigation we got the following results. Potential Demand 87.94%, Real Demand 68.57%, Effective annual demand 5.655.264 liters of Colada de Machica, Annual supply of production 4.800 liters, annual unmet demand 5.650.464 liters of production.

In the technical study it was determined that when the new factory is running and operating at 100% of manufacturing the capacity, we can produce 212.000 liters of colada. In the first year we will use 80% of manufacturing capacity from which we will produce 169.600 liters of Colada de Machica.

Our financial research has determined that we need an investment of \$ 34.867,14 for fixed assets, deferred assets \$ 897,75 and for a month of operations we will need fixed circulating assets of \$ 12.528,74, making a total investment of \$48.293,63, for the first year the selling price of \$ 1.22 for each unit has been set. When we multiply the 169.600 units offered for sale the first year we will generate an income of \$ 206.912. the profit and loss statement for

the first year shows net income of \$ 27.466,54, the break even point \$ 130.974,19, against sales of 60.47% of manufacturing capacity.

In our financial evaluation the results were: net current value \$ 107.567,32 internal rate of return 58.80%, benefit cost 1.30 and the capital recovery period 1 year, nine months and seven days. From the sensitivity analysis we got a 0,999695302 with a cost increase of 19.22% and an income decrease of 10.65% with a sensibility of 0,990475859.

According to the results, of this rearch we found that their is an unsatisfied demand of Colada de Machica production. We also conclude that this Project is feasible.

c. INTRODUCCIÓN

Ecuador cuenta con una diversidad de alimentos altamente nutritivos y de bajo costo que pueden proporcionar una alimentación variada y saludable, pero lamentablemente las y los ecuatorianos no aprovechamos esta riqueza y contrariamente hemos adoptado patrones alimentarios perjudiciales que afectan gravemente la salud y la calidad de vida.

La cebada es un cereal existente en la zona andina del Ecuador, integrando uno de los cereales más digeribles y con un elevado poder nutricional ya que este producto previene algunas enfermedades como la descalcificación de los huesos gracias al contenido de calcio y fósforo, también es de gran ayuda en la prevención de enfermedades del corazón, debido a su contenido de ácidos grasos esenciales.

Por esta razón se ve necesario **la creación de una empresa productora y comercializadora de colada de Machica envasada, elaborado a base de harina de cebada y leche** con un alto valor nutricional para tomar conciencia y mejorar la alimentación propia, de la familia y la comunidad, sobre todo de nuestros hijos, su consumo aportara a conseguir una mejor nutrición y a mantener un mejor estado de salud.

Para determinar la Factibilidad de la Producción y Comercialización de la Colada de Machica en la Ciudad de Cuenca fue necesario cumplir con los siguientes objetivos.

- Realizar un Estudio de Mercado donde analizamos de una forma clara el origen del proyecto, conocer y determinar el producto que está en pos

de producción y comercialización, además identificamos el mercado en el cual nos vamos a desenvolver, la demanda, la oferta y la segmentación del mercado, que fue necesario para determinar a los consumidores a los cuales queremos llegar con nuestro nuevo producto.

- Elaborar el Estudio Técnico para obtener el tamaño de las instalaciones con las que contamos y su localización, la capacidad instalada y utilizada que posee nuestra maquinaria, también nos referimos al proceso de producción y aspectos como calidad, frescura, higiene, empaque, precio, características que incentivarán a la compra y darán prestigio a nuestra empresa por ende un incremento significativo de las ventas.
- Aplicar un Estudio Administrativo en base al marco legal, estudio organizacional y funcional de la Empresa.
- Elaborar el Estudio Financiero para obtener los costos y gastos de esta nueva empresa y conocer de una forma exacta el monto de inversión.
- Realizar una Evaluación Financiera para determinar la factibilidad del proyecto, utilizando los indicadores como el VAN, TIR BC, RC y Análisis de Sensibilidad Costo e Ingresos del proyecto, permitiéndonos dar una medida ajustada de la rentabilidad que podemos obtener con el proyecto antes de ponerlo en marcha.

Este proyecto de factibilidad contribuirá con información necesaria para los lectores y para los estudiantes de administración.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

La Cebada

Desde épocas primitivas el hombre ha tratado de crear una dieta que le permita vivir con buena salud y disfrutar plenamente de su vida. En el Ecuador gran parte de los requerimientos proteínicos se satisfacen con el consumo de alimentos de origen vegetal como los granos, entre ellos se puede mencionar al maíz, la cebada y el trigo nacional y los productos tradicionales preparados a base de estas harinas.

Actualmente el gobierno del Ecuador considerando la mala nutrición como un factor que afecta gravemente a la población durante su ciclo de vida ha iniciado varios proyectos para mejorar esta situación a través del MIES con el Programa Aliméntate Ecuador el mismo que tiene el fin mejorar los problemas nutricionales que tienen altos costos sobre el capital humano.

“La Cebada es actualmente, después del maíz, el cereal de más amplia distribución en la sierra ecuatoriana debido a su empleo tanto en la alimentación humana, como en la industria cervecera y en mínima proporción como hierba para el ganado”¹

Concepto.-“Planta de la familia gramíneas, con flores en espiga y frutos en cariósido aguzado en los extremos, con un surco longitudinal, de interés industrial y nutritivo”.²

¹ mail.iniap-ecuador.gov.ec

²http://glosario.itematika.com/b250/definicion-de-cebada.html

Ejemplo:



Propiedades de la Cebada.- es un componente nutricional que caracteriza a la cebada como la fibra soluble la cual contribuye a estabilizar a los pacientes diabéticos los niveles de colesterol y azúcar en la sangre además cáncer de colon enfermedades del corazón y control de peso”³

Sin embargo existen otros beneficios que la cebada proporciona:

Nutritiva

Digestiva

Pectoral

Emoliente, etc.

La Machica.-“es un producto tradicional de la región andina ecuatoriana elaborada a base de cebada 100% seleccionada, antiguamente este ha sido el alimento que consumían las culturas ancestrales de nuestro país porque esconde una de las más poderosas fuentes de nutrición, la machica es un producto que puede servirse en coladas, batidos, tibios”.⁴

Usos:

“De la molienda de los granos se puede obtener una harina utilizable, mezclada a la de trigo, en la panificación. Los copos de cebada pueden ser usados para enriquecer sopas, la leche y también el yogurt. Con la cebada tostada se obtiene un óptimo sustituto del café, adapto también para los niños”.⁵

Variedades

Para la alimentación humana se usa, generalmente, la llamada cebada dura, que es más rica en proteínas. Por otra parte para la preparación de la malta en

³www.alpinaecuador.com/final/home.php?&est=006-114

⁴<http://64.233.169.104/search?q=cache:bl4hmUD7u8J:cerealeslapradera.com/producto1.htm+machic>

⁵<http://infocebada.galeon.com/>

la industria de la cerveza y del whisky, se usa la cebada tierna, que contiene más almidón y menos proteínas

Marco Conceptual

Proyectos de Inversión

Un proyecto de inversión es una propuesta de acción que a partir de la utilización de los recursos disponibles, considera posible obtener ganancias, estos beneficios que no son seguros, pueden ser conseguidos a corto, mediano o largo plazo.

Todo proyecto de inversión incluye la recolección y la evaluación de los factores que influyen de manera directa en la oferta y demanda de un producto. Esto se denomina estudio de mercado y determina a que segmento de mercado se enfocara el proyecto y la cantidad de producto que se espera comercializar.

Estudio de Factibilidad

“Un estudio de factibilidad pronosticara con certeza el rumbo de éxito o fracaso de una idea de negocio, si se lo realiza dentro del parámetro de alta calidad, de exigencia de emprendedores y el equipo encargado de hacer el trabajo en materia de la investigación necesaria a cumplir, para lograr información seria y creíble sobre el proyecto de inversión.

Objetivo

- Reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- Integración de todas las áreas y subsistemas.
- Actualización y mejoramiento de los servicios a clientes o usuarios.

- Aceleración en la recopilación de los datos.
- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Reducción en el tiempo de procesamiento y ejecución de las tareas.
- Disponibilidad de los recursos necesarios para lograr los objetivos señalados.
- Saber si es posible producir con ganancias.
- Conocer si la gente comprara el producto”⁶

Pasos para elaborar un Proyecto de Factibilidad

Estudio de Mercado

Estudio Técnico Administrativo

Estudio Financiero

Evaluación Económica Financiera

Estudio de Mercado

Mercado

“Un mercado es toda institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos, se intercambian”.⁷ Los compradores determinan conjuntamente la demanda del producto y los vendedores la oferta,⁸ Esta definición no implica un encuentro físico, sino que se refiere a la relación entre los agentes que desean comprar un bien y otros que desean venderlo.

⁶ Baca Urbina. G.2001. Evaluación de Proyecto.4ta.Ed.McGraw Hill.Mexico

⁷MOCHÓN, Francisco. “Principios de Economía”. Mc Graw Hill 1998. Pág.17

⁸ MANKIW, Gregory N. “Principios de Microeconomía” . Mc Graw Hill 1998. Pág. 60

Concepto Estudio de Mercado

“El estudio de mercado es el punto más importante a considerar. Su objetivo es demostrar la existencia de la necesidad de los consumidores por el bien que se pretende fabricar o vender, es decir, proporcionar elementos de juicio necesarios para establecer la presencia de la demanda, así como la forma para suministrar el producto a los consumidores”.⁹

Para que el estudio de mercado sea correcto permite obtener varias ventajas, entre las cuales tenemos:

- Permite descubrir oportunidades comerciales.
- Permite satisfacer en mayor medida las necesidades de los consumidores.
- Las empresas obtendrán mayores ingresos como consecuencia de un mayor volumen de ventas, o mayores beneficios.

Para realizar un correcto estudio de mercado, es necesario enfocarse en factores como:

Objetivos

- Descripción de los servicios a ofrecerse
- Delimitación del área de mercado
- Características de los consumidores
- Estudio de la demanda y oferta con sus respectivas proyecciones
- Balance entre la oferta y la demanda
- Análisis de precios
- Comercialización de los servicios

⁹ CORDOVA PADILLA, Marcial, Formulación y Evaluación de proyectos. Eco ediciones 2006, pág. 22.

Demanda

“Demandar significa estar dispuesto a comprar, mientras que comprar es efectuar realmente la adquisición. La demanda refleja una intención, mientras que la compra constituye una acción. Un agente demanda algo cuando lo desea y además posee los recursos necesarios para tener acceso a él”¹⁰. Para realizar un análisis del mercado, es preciso examinar la conducta de los compradores (demanda) y los factores que influyen en su decisión de compra.

Demanda Potencial

“Es el consumo total de productos o servicios que pueden realizar a la empresa los clientes en un periodo de tiempo determinado, teniendo en cuenta el impacto que la competencia puede tener sobre el segmento de mercado seleccionado.

Demanda Real

Es el volumen total que adquiriría un grupo de clientes definido en un área geográfica dentro de un periodo definido.

Demanda Efectiva

Es la agregación de las expectativas sobre las ventas futuras lo que determina el nivel de producción real”.

La Oferta

“El lado de la oferta tiene que ver con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos. Ofrecer es tener la intención o estar

¹⁰MOCHÓN, Francisco, Principios de Economía, Editorial Mc Graw Hill 2001, p. 20

dispuesto a vender, mientras que vender es hacerlo realmente. La oferta recoge las intenciones de venta de los productores”.¹¹

Demanda Insatisfecha

“Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta”.¹²

Producto

“Cualquier bien, servicio, idea, lugar, organización o institución que se ofrezca en un mercado para su adquisición, o uso que satisfaga una necesidad.

Por lo tanto para llevar a cabo el estudio de un proyecto de inversión se considera los siguientes pasos:

Identificación del Producto.- se realiza mediante una descripción exacta de las características de los bienes o servicios indicando nombres de los mismos y los fines a los que se destina.

Especificaciones Técnicas.- se debe tomar en cuenta las normas de calidad, que regulan las características y calidad del producto, además especificar toda la información requerida para su presentación.

Durabilidad.- hace referencia a la vida útil del producto, es decir el periodo de vida.

¹¹MOCHON, Francisco. Principios de Economía, Mc Graw Hill 2001, p. 23

¹²<http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap2.html>

Productos sustitutivos o similares.- son productos que existen en el mercado y satisfacen las mismas necesidades que se consideran en el proyecto.

Precio

Es el valor de intercambio del producto, determinado por la utilidad o la satisfacción derivada de la compra y el uso o el consumo del producto”.¹³

Canal de Distribución

“Un canal de distribución está formado por personas y compañías que intervienen en la transferencia de la propiedad de un producto, a medida de que

este pasa del fabricante al consumidor final o al usuario industrial”.¹⁴

Promoción

La comunicación persigue difundir un mensaje y que este tenga una respuesta del público objetivo al que va destinado.

Muestras.- entrega gratuita y limitada de un producto o servicio para su prueba.

Estudio Técnico

“En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área. Una de las conclusiones de este estudio es que se deberá definir la función de producción que optimice el empleo de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de las necesidades de

¹³ Baca Urbina. G.2001. Evaluación de Proyecto.4ta.Ed.McGraw Hill.Mexico

¹⁴Stanton, W., “Fundamentos de Marketing”, México, MacGraw-Hill, Décima Edición, 1996.

capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto. De la misma forma en que otros estudios afectan a las decisiones del estudio técnico, éste condiciona a los otros estudios, principalmente al financiero y organizacional”.¹⁵

Localización del Proyecto

Tamaño del proyecto

“La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación”.¹⁶

Capacidad Diseñada.- “Es la capacidad o volumen de producción que puede llegar a tener la maquinaria y que al momento de ser fabricada, su productor, la diseño para llegar a operar a ese nivel máximo de producción y de ninguna manera se puede incrementar de ese nivel.

Capacidad Instalada.- Es una determinación clave en el diseño de la planta, además representa el volumen de venta de bienes y/o servicios que le es posible generar a una unidad productiva del país de acuerdo a la infraestructura disponible.

Capacidad Utilizada.- Significan los porcentajes a los que trabajara la planta, es decir los porcentajes de utilización de la capacidad de operación a la cual trabajara la maquinaria y equipo existentes”.¹⁷

¹⁵PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Nassir y Reinaldo Sapag Chain, MacGraw Hill Interamericana, cuarta edición, México, 2003.

¹⁶NASSIR, SAPAG, CHAIN, “Formulación de Proyectos”, Ed. Mc GrawHill, p. 46, Bogotá, 2006

¹⁷ Baca Urbina. G.2001. Evaluación de Proyecto. 4ta. Ed. McGraw Hill. Mexico

Localización.

El primer punto a analizar será precisamente el que se refiere a la localización más adecuada para la instalación de un gimnasio.

El estudio y análisis de la localización de los proyectos puede ser muy útil para determinar el éxito o fracaso de un negocio, ya que la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios

estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros. Por lo tanto el objetivo más importante, independientemente de la ubicación misma, es el de elegir aquel que conduzca a la maximización de la rentabilidad del proyecto entre las alternativas que se consideren factibles.

De tal modo que para la determinación de la mejor ubicación del proyecto, el estudio de localización se ha subdividido en dos partes: Macrolocalización y Microlocalización.

Macrolocalización

“La macrolocalización se refiere a la ubicación de la macrozona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto.



Microlocalización

El análisis de micro localización indica que es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida”.¹⁸

Proceso Productivo del Servicio

Definición del Servicio.- “se lo define como a cualquier tarea o actividad para la cual haya una demanda y por lo tanto un precio.

Es preciso describir el producto o servicios objeto del proyecto en forma sistemática y secuencial desde su estado inicial hasta llegar a obtener los productos en su estado final.

- **Etapas Iniciales**

Insumos Principales.- bienes, recursos naturales o personas que son objeto del proceso de transformación.

Insumos Secundarios.- bienes o recursos necesarios para la realización del proceso de transformación, tanto en su operación como en el mantenimiento.

- **Etapas Intermedias**

Proceso.- descripción sintética de las fases necesarias para pasar del estado inicial al final.

Equipamiento.- equipos e instalaciones necesarias para la transformación.

Personal.- necesario para funcionar adecuadamente del proceso de transformación.

¹⁸<http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pag57>

- **Etapas Final**

Productos Principales.- bienes, recursos o personas que han sufrido el proceso de transformación.

Subproductos.- bienes, recursos o personas que han experimentado solo o parcialmente el proceso de transformación o que son consecuencia no perseguida de este proceso, pero tienen un valor económico.

Residuos.- desechos de la transformación que puede carecer de valor económico.

Métodos para presentar un proceso:

Diagrama de Flujo.- son diagramas que emplean símbolos gráficos para representar los pasos o etapas de un proceso. También permiten describir la secuencia de los distintos pasos o etapas y su interacción.

Cursograma Analítico.- expone la “circulación o sucesión de los hechos en un proceso”, debido a que representa gráficamente el orden en que suceden las operaciones, las inspecciones, los trasportes, las demoras y los almacenamientos durante un proceso o un procedimiento, e incluye información adicional, tal como el tiempo necesario y la distancia recorrida.

El cursograma analítico es de gran utilidad cuando se requiere tener mayor detalle visual de las actividades que se llevan a cabo en un proceso”,¹⁹

Estudio Organizacional y Legal

Representa uno de los aspectos más importantes dentro de una empresa ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son

¹⁹Rojas López Miguel David. Evaluación de Proyecto para Ingenieros-Bogotá 1era Edición 2007. Eco Ediciones 2007

mayores. Para realizar un estudio administrativo se debe realizar un organigrama de la empresa, asignar funciones y responsabilidades, también el aspecto legal de la empresa, nombrando razón social, los permisos que requiere y los tramites de constitución necesarios

Estructura Organizacional

La estructura organizacional se define como la forma de dividir, organizar y coordinar las actividades; Como las estrategias y las circunstancias del entorno organizacional son diferentes a las de otras, existe una serie de estructuras posibles para la organización existente o que se está creando.

Niveles Jerárquicos de Autoridad

“Se encuentra definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme establece la Ley de Compañías, en este caso tendrá los siguientes niveles.

Nivel Legislativo.-“Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operara, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se haya constituido, es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos.

Nivel Ejecutivo.- En este nivel está conformado por el Gerente-Administrador el cual será nombrado por nivel Legislativo-Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión”.²⁰

²⁰Modulo x, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión Empresarial. Universidad Nacional de Loja. Loja Ecuador 2010

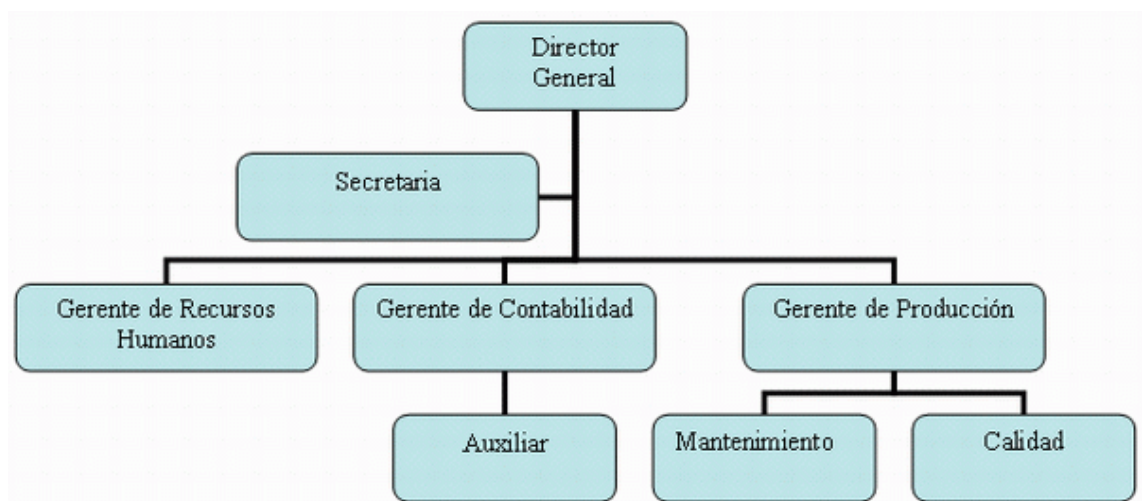
Nivel Asesor.-“Llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial. Su función básica será el asesoramiento para la constitución legal y asuntos judiciales de la empresa.

Nivel de Apoyo.- Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

Nivel Operativo.- Todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción específicamente en las labores de producción o en el proceso productivo”.²¹

Organigramas

“Los organigramas son la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría”.²²



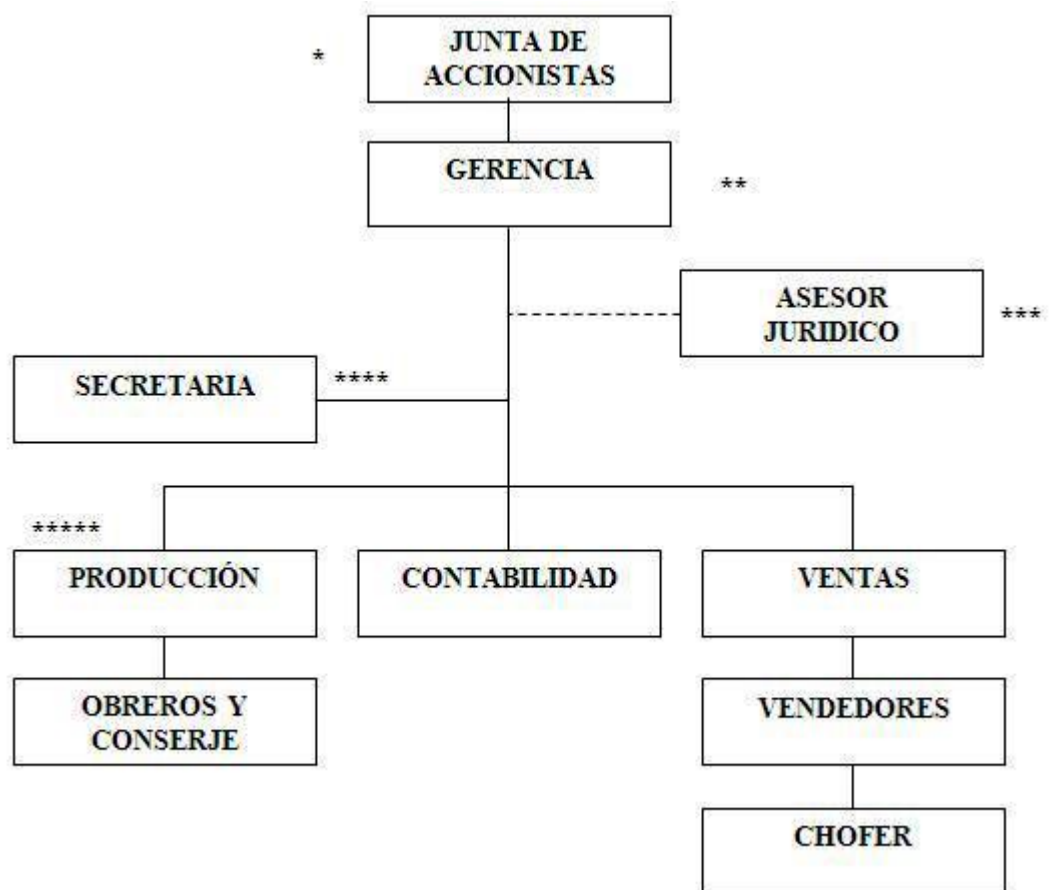
²¹FRED, David. Conceptos de Administración estratégica. Editorial Prentice Hall. Novena Edición 2007

²²FRED, David. Conceptos de administración estratégica. Editorial Prentice Hall. Novena Edición.2007

Los organigramas más comunes en una empresa son:

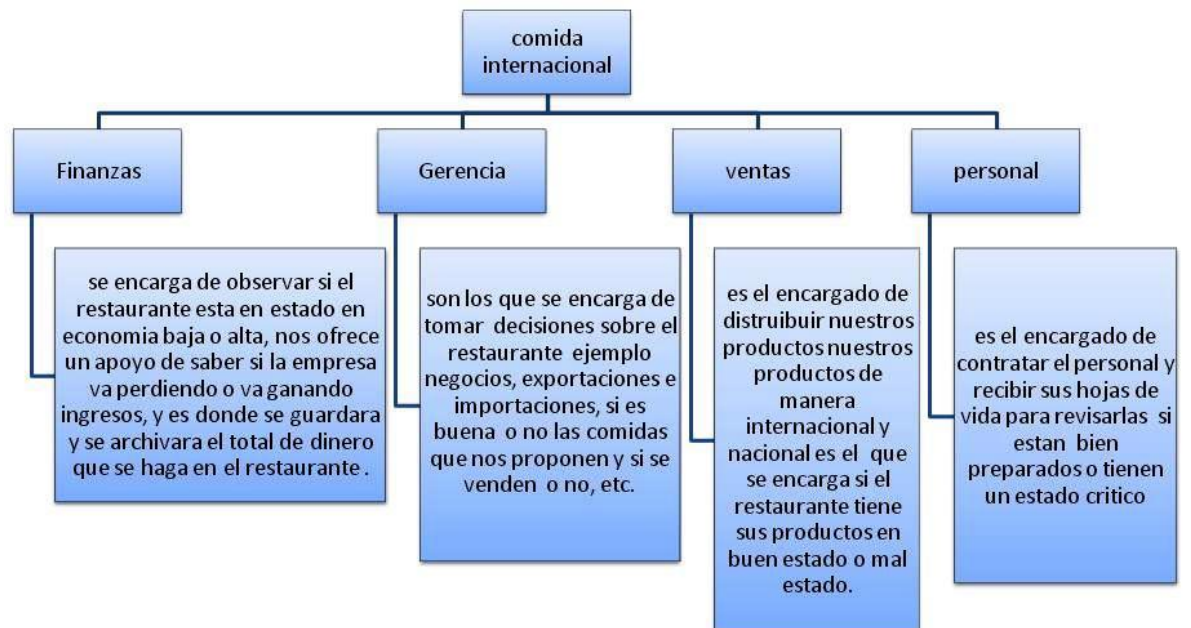
Organigrama Estructural.- presentan solamente la estructura administrativa de la organización.

Ejemplo



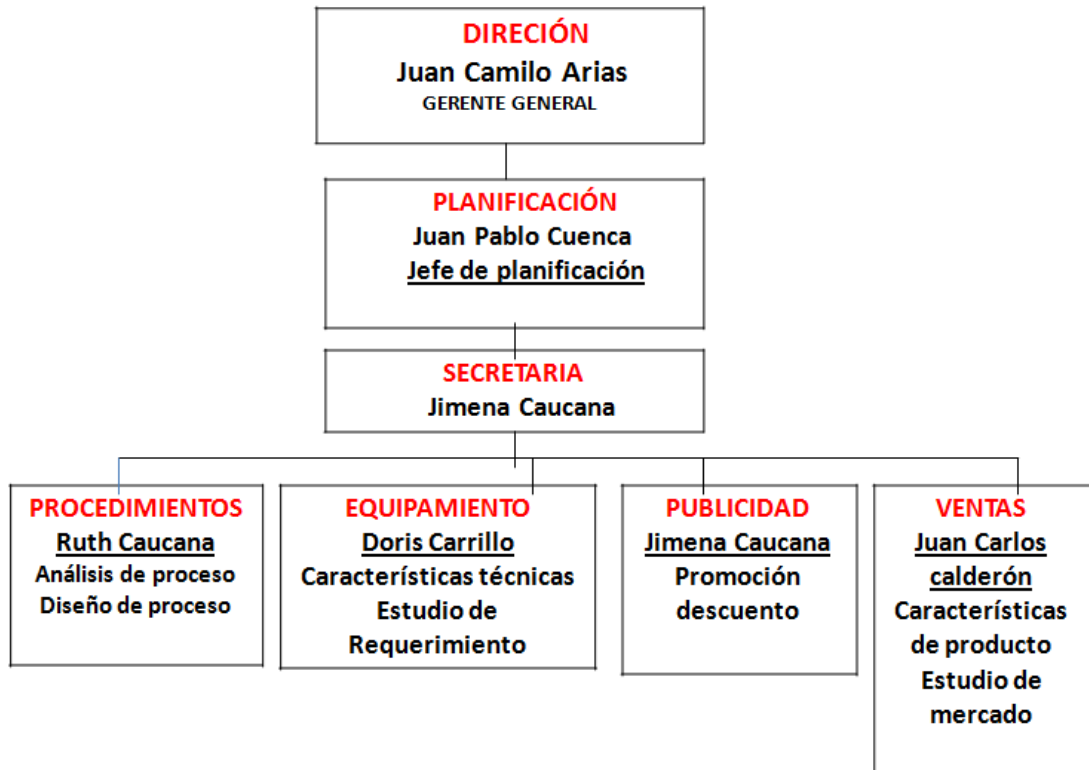
Organigrama Funcional.- “Consiste en una agrupación de personas que tienen en común una serie de objetivos, funciones o tareas de cada departamento.

Ejemplo



Organigrama Posicional.- resaltan dentro de cada unidad los diferentes puestos establecidos, así como el número de puestos existentes y requeridos.

Ejemplo



Manuales

Son documentos que sirven como medios de comunicación y coordinación que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática, información de una organización.

Manual de Funciones.- engloba el diseño y descripción de los diferentes puestos de trabajo estableciendo normas de coordinación entre ellos”.²³

Determina y delimita los campos de actuación de cada área de trabajo, así como de cada puesto de trabajo.

Un manual de funciones debe contener información clara.

- ✓ Relación de Dependencia
- ✓ Dependencia Jerárquica
- ✓ Naturaleza del Trabajo
- ✓ Tareas Principales
- ✓ Tareas Secundarias
- ✓ Responsabilidades
- ✓ Requerimientos para el Puesto

Estudio Económico

El estudio económico trata, de determinar cuál será la cantidad de recursos económicos que son necesarios para que el proyecto se realice, es decir, cuánto dinero se necesita para que la planta opere.

²³FRED, David. Conceptos de administración estratégica. Editorial Prentice Hall. Novena Edición.2007

Determinación de los costos

El costo es la suma de obligaciones en que se incurre una persona física o moral para la adquisición de un bien o servicio, con la intención de que genere ingresos en el futuro.

Para los proyectos de inversión los costos están divididos en:

- Costo de producción.
- Costos de administración.
- Costos de ventas.
- Costos financieros.

Los costos de producción están formados por los elementos que continuación se enuncian.

1. Materias primas
2. Mano de obra directa.
3. Mano de obra indirecta.
4. Materiales indirectos.
5. Costo de insumos.
6. Costo de mantenimiento.
7. Cargos por depreciación y amortización.

Los costos de administración, son los provenientes de la actividad administrativa dentro de la empresa; todos los gastos que no pertenezcan directamente a producción o a ventas en una empresa se deben de cargar a los costos de administración y costos generales.

Los costos de ventas,son los costos se llevan a cargo en el área de la empresa que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el último consumidor.

El costo financiero,son los interese que deben de pagarse por concepto de préstamos de capital.

Inversión

“Es el monto de capital que se le asigna a un proyecto, con la esperanza de que este pueda producir un bien o servicio útil al ser humano o a la sociedad en general. Para este caso las inversiones buscan un rendimiento monetario atractivo, es decir una ganancia en dinero, pero existen otras inversiones que solo buscan el beneficio social.

La inversión inicial, comprende la adquisición de todos los activos fijos y activos diferidos o intangibles (luz, agua, teléfono, Internet, etc.), que son necesarios para que la empresa inicie sus operaciones, con la excepción del capital de trabajo.

Como las inversiones para el funcionamiento u operación de una empresa deben de realizarse en lapsos de tiempo distintos es muy recomendable establecer un cronograma de inversión, el cual no es más que un Diagrama de Gantt, en el que se establecen los tiempos de inicio y fin de las diversas inversiones en que la empresa debe de incurrir para su buen desempeño de operaciones”.²⁴

²⁴<http://www.ii.iteso.mx/proy%20inv/EstudioEconomico.htm>

Clasificación de las Inversiones

Activo Fijo.- “son bienes permanentes que una organización adquiere para la producción de otros bienes y servicios. A excepción del terreno, los activos fijos pierden valor con el transcurso del tiempo por medio de un proceso denominado depreciación.

Activo Diferido.- Son todos los gastos que tienen la característica de ser incluidos en el capital por su elevado valor, y que rendirían beneficios en periodos futuros de tiempo. Los activos diferidos pierden su valor con el transcurso del tiempo por medio de un proceso denominado amortización.

Activo Circulante.- está constituido por valores necesarios para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo.

Financiamiento de la Inversión

El financiamiento es la operación de recursos, como inversión de capital o prestaciones crediticia, para facilitar el desenvolvimiento de la empresa.

Análisis de Costos

El análisis de costo es el proceso de identificación de los recursos necesarios para llevar a cabo la labor o proyecto. El análisis de costo determina la calidad y cantidad de recursos necesarios.

Por medio del análisis de costos estaremos en la capacidad de diferenciar los tipos de costosa (Costos Fijos y Costos Variables), estando en la capacidad de valorar los cambios que sean necesarios para poder crear un proyecto viable.

Costos Fijos.- son independientes de la producción del producto o servicio, como la mano de obra indirecta (Operativa y los materiales complementarios).

Costos Directos o Variables.- son proporcionales en la cantidad producida de un producto o servicio, como las materias primas directas, materiales e insumos directos y la mano de obra directa.

Contribución Marginal

Concepto.- Se llama margen de contribución porque muestra como contribuyen los precios de los productos o servicios a cubrir los costos fijos a generar utilidad, que es la finalidad que persigue toda empresa”.²⁵

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es donde los ingresos son iguales a los costos.

“Es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables”.²⁶

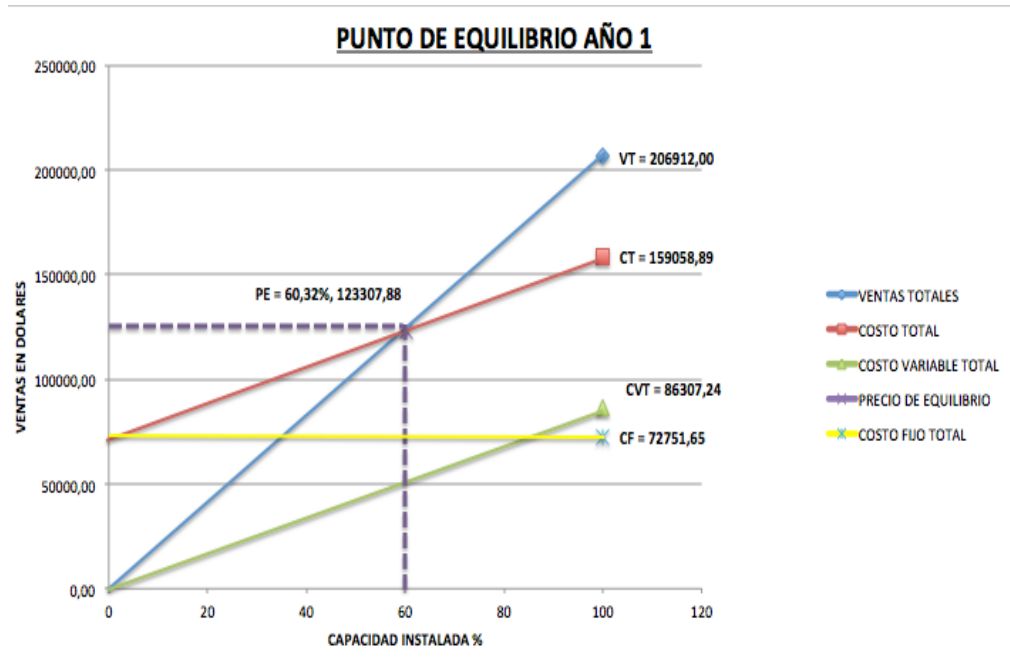
Para obtener el punto de equilibrio se determina la siguiente formula.

Punto de equilibrio = Costos fijos totales/(precio - costos variables)

Insumos directos y la mano de obra directa.

²⁵Breither Leslie K. Contabilidad Financiera del Curso de MCA. Editorial Bresca, Barcelona 2010

²⁶<http://www.ii.iteso.mx/proy%20inv/EstudioEconomico.htm>



a) Punto de Equilibrio en Función de la Capacidad Instalada.

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

b) En Función de las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

Evaluación Financiera

Para evaluar la situación financiera futura del proyecto se requiere construir los siguientes estados financieros.

Flujo de Caja Projectado

“El Flujo de caja: que detalla, también en un período determinado, los orígenes y aplicaciones del dinero generado”.²⁷

La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, y la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen.

Equivalentes del Efectivo.- inversiones a corto plazo, de alta liquidez que son inmediatamente convertibles a cifras de efectivo conocidas y las cuales están sujetas a un riesgo insignificante de cambios en su valor.

Flujos de Efectivo.- son entradas y salidas del efectivo y sus equivalentes.

Actividades Operativas.- son las principales actividades de la empresa que producen ingresos y otras actividades que no son de inversión o de financiamiento.

Actividades de Inversión.- son la adquisición y enajenación de activos a largo plazo y otras inversiones no incluidas en los equivalentes del efectivo.

Actividades Financieras.- son actividades que dan por resultado cambios en el tamaño y composición del capital contable y los restamos de la empresa.

El estado de flujo de efectivo puede presentarse en base a:

²⁷Breither LeslieK. Contabilidad Financiera del Curso de MBA. Editorial Bresca, Barcelona 2010

Método Directo.- es aquel que informa las principales clases de ingresos y egresos de caja montos brutos y también su respectiva suma aritmética hasta llegar al flujo neto de efectivo de las actividades operativas; los movimientos relativos son:

- Efectivo cobrado a los clientes
- Efectivo recibido por intereses, dividendos y otros rendimientos sobre inversiones.
- Otros cobros de operación
- Efectivo pagado a los empleados y proveedores
- Efectivo pagado por intereses
- Pago por impuestos
- Otros pagos de operación

Método Indirecto.- es el método por el cual la utilidad o pérdida neta es ajustada por los efectos de transacciones que no son de naturaleza de efectivo.

Valor Actual Neto

“El Valor Actual Neto, es un método de análisis muy utilizado en economía para la valoración de las inversiones en activos fijos, y valorar como positivos o negativos, aquellos proyectos de inversión que tenga una empresa o un particular. El VAN nos permite calcular aquellos rendimientos futuros, esto es, los beneficios que nos proporcionará la inversión en un periodo de tiempo determinado”.²⁸

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

²⁸<http://www.queeseconomia.com/2010/07/>

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

V_t representa los flujos de caja en cada periodo t.

I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n es el número de períodos considerado.

Tasa Interna de Retorno

“La tasa interna de retorno - TIR -, es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje”,²⁹

$$TIR = Tm + Dt = \left(\frac{VAN\ Menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

Relación Beneficio Costo

“La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto”.³⁰

El indicador beneficio-costo se interpreta como la cantidad obtenida en calidad debeneficio, por cada dólar invertido pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente.

B/C= 1 se puede realizar el proyecto

B/C= 1 es indiferente realizar el proyecto

B/C= 1 se debe rechazar el proyecto

Su fórmula para obtener la relación beneficio costo es la siguiente:

$$RELACION\ BENEFICIO\ COSTO = \frac{INGRESO\ ACTUALIZADO}{COSTO\ ACTUALIZADO}$$

²⁹es.scribd.com/doc/70668770/La-Tasa-Interna-de-Retorno

³⁰<http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

Periodo de Recuperación del Capital

“Este indicador mide el número de años que transcurrirán desde la puesta en marcha la inversión, para recuperar el capital invertido en el proyecto mediante las utilidades netas del mismo, considerando además la depreciación y los gastos financieros. En otros términos se dice que es el período que media entre el inicio de la explotación hasta que se obtiene el primer saldo positivo o período de tiempo de recuperación de una inversión.

Su fórmula es la siguiente:

$$PRC = \text{Año anterior a cubrir la inversion} + \frac{\text{INVERSION} - \Sigma \text{PRIMOS FLUJOS}}{\text{FLUJO DE AÑO QUE SUPERA LA INVERSION}}$$

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

El Análisis de Sensibilidad busca medir cómo se afecta la rentabilidad de un proyecto, cuando una o varias variables que conforman los supuestos, bajo los cuales se elaboraron las proyecciones financieras, se modifican”.³¹

Formula:

Diferencia del TIR= TIR del proyecto – Nueva TIR

$$\% \text{ de Variacion} = \frac{\text{Diferencia entre TIR}}{\text{TIR del proyecto}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ Variacion}}{\text{Nueva TIR}}$$

³¹<http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/2011/03/>

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Materiales Utilizados

Para el desarrollo de este proyecto de tesis se requirieron de los siguientes recursos.

Recursos Humanos

Mg. Galo Salcedo / DIRECTOR DE TESIS

Mónica Campoverde / POSTULANTE

Recursos Materiales

Computador

Memory Flash

Materiales de escritorios: hojas de papel bond A4, esferos, lápices, borrador, calculadora, capetas.

MÉTODOS

Los métodos que se utilizaron en este proyecto fueron:

Método Analítico.- consiste en la separación de un todo descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos.

Este método nos permite conocer mas del objeto de estudio con lo cual se puede explicar, hacer semejanzas, comprender mejor su comportamiento para conocer la factibilidad del proyecto.

Método Inductivo.- es un proceso analítico sintético mediante el cual se parte del estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general que los rige.

Este método se lo aplico en todo el desarrollo del investigativo, porque a través de este se determinó la importancia de realizar un proyecto de factibilidad antes

de ofrecer al mercado un nuevo producto, ayudándonos a determinar la factibilidad de este proyecto y asegurando la inversión.

Método Deductivo.- sigue un proceso sintético analítico, se presentan conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales de las cuales se extraen conclusiones o consecuencias en las que se aplican.

El mismo que se lo aplico al obtener los resultados del estudio de mercado, técnico, administrativo, financiero y mediante los resultados obtenidos de la evaluación económica, incluyendo la factibilidad de realizar este proyecto.

Método Científico.- es el procedimiento más idóneo o planeado, conforme a las características del objeto que sigue la investigación científica por el cual descubrimos formas de existencias de los procesos del universo, comprenderlo cada vez más profundamente y generalizar los conocimientos adquiridos y de tal forma demostrarlos rigurosamente mediante la conservación del movimiento de la realidad.

Este método se lo aplico en todo el desarrollo de la tesis porque mediante la información de libros, revistas, internet y sobre todo el conocimiento adquirido de los mismos se pudo desarrollar la presente tesis.

Método Descriptivo.- consiste en la observación actual en la que se desarrolla el problema y procura la interpretación racional y el análisis objetivo de los mismos.

Este método se aplicó en la exposición y discusión de los resultados de la encuesta y entrevista, al igual que en conclusiones y recomendaciones.

Método Estadístico.-consiste en una secuencia de procedimientos para el manejo de datos cualitativos y cuantitativos de la investigación.

Este método se aplicó en realizar la tabulación de las encuestas que se aplicaron en la investigación de campo, para comprender mejor los resultados obtenidos.

Las Técnicas que se utilizaron en este proyecto fueron:

Observación.-consiste en observar atentamente el fenómeno hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis.

Esta técnica se lo aplicó en todo el proyecto, porque mediante el estudio de mercado se pudo observar que existe demanda insatisfecha. En el estudio técnico, financiero y evaluación económica se observó y se determinó la factibilidad del proyecto.

Entrevista.- Es una técnica para obtener datos que consiste en el diálogo entre dos personas, mediante la cual se obtiene información directa de parte del entrevistado.

Esta técnica se lo aplicó en el estudio de mercado a los oferentes para obtener información sobre el producto, precio, plaza y promoción en la ciudad de Cuenca

Encuesta.- se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que son preparadas con el objetivo de obtener información de las personas. Esta técnica utiliza un gran listado de preguntas a fin de que sean contestadas por escrito para luego procesar la información que resulte relevante para el proyecto.

Esta técnica fue aplicada en el estudio de mercado, a los demandantes, para obtener información en cuanto a gusto y preferencias de los mismos. Entonces se segmentó el mercado considerando el total de Familias que existen en el Azuay en la zona urbana, estos datos son obtenidos del INEC según el CENSO 2010.

Formula: $Pa (1+Tc)^n$

91734(1+0.0212)³

Pf = Población futura

Pa = Población actual

Tc= Tasa de crecimiento

n = años a proyectar

AÑO	PROYECCION DE LA POBLACION AZUAY ZONA URBANA - FAMILIAS
2011	93.679
2012	95.665
2013	97.693

Fuente: INEC Proyección de la población 2011 al 2013 Con la tasa de crecimiento del 2.12%

TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para el cálculo del tamaño de la muestra lo realice con la siguiente fórmula:

Total de la población = 97.693

n= Tamaño de la Muestra

N= 97.693 Total de la población

e = 5% margen de error

$$n = \frac{N}{1 + (e)^2 \cdot N} =$$

$$n = \frac{97.693}{1 + (0.05)^2 \cdot 97.693} = 398$$

Esto quiere decir que el total de personas encuestadas serán 398, distribuidas para las diferentes parroquias de la Ciudad de Cuenca.

**DISTRIBUCIÓN DE LAS ENCUESTAS PARA LAS FAMILIAS DE LOS
DIFERENTES SECTORES URBANOS DE LA CIUDAD DE CUENCA.**

Cuadro N° 1

PARROQUIAS DE LA CIUDAD DE CUENCA	FAMILIAS	ENCUESTADAS
San Sebastián	12.058	49
Bellavista	8.967	37
El Batán	7.954	32
Yanuncay	15.347	63
Sucre	5.132	21
Huayna Cápac	5.042	21
Gil Ramírez Dávalos	2.449	10
San Blas	3.130	13
El Vecino	8.511	35
El Sagrario	2.320	9
Cañaribamba	3.484	14
Totoracocha	7.183	29
Monay	5.835	24
Machángara	5.754	23
Hermano Miguel	4.527	18
TOTAL ENCUESTADOS	97.693	398

Fuente: INEC

Elaborado: Autora

f. RESULTADOS

ENCUESTAS A DEMANDANTES

1. ¿Consume usted algún tipo de coladas en su hogar?

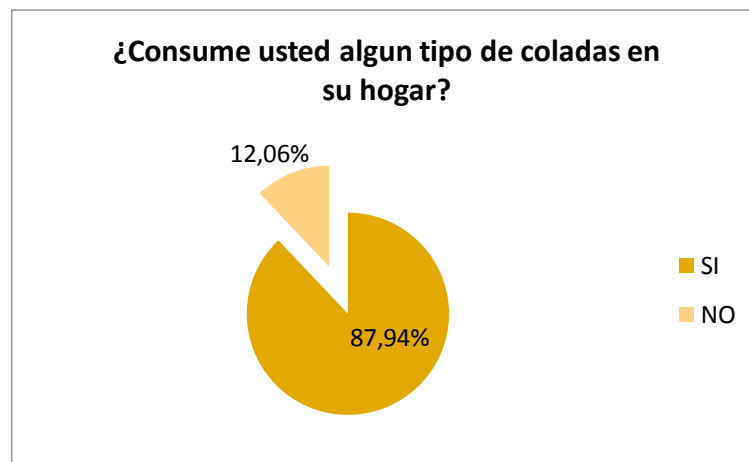
Cuadro N° 2

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	350	87,94%
NO	48	12,06%
TOTALES	398	100%

Fuente: Encuesta Directa

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 1



Interpretación y Análisis.- En cuanto a esta pregunta la mayoría de encuestados, 350 que corresponden al 87,94% en sus hogares si consumen algún tipo de coladas 12, 06% no consumen, lo que nos demuestra que si son apetecidas las coladas en las familias.

2. ¿Consume usted Colada de Machica?

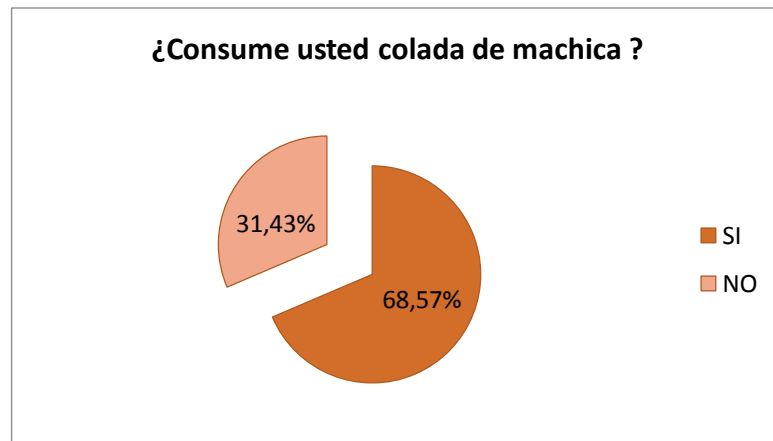
Cuadro N° 3

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	240	68,57%
NO	110	31,43%
TOTALES	350	100%

Fuente: Encuesta Directa

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 2



Interpretación y Análisis.- se observa que el 68,57% de familias consumen colada de machica y el 31,43% restante no la consume, esto determina que la machica es un producto aceptado en las familias de la Ciudad de Cuenca.

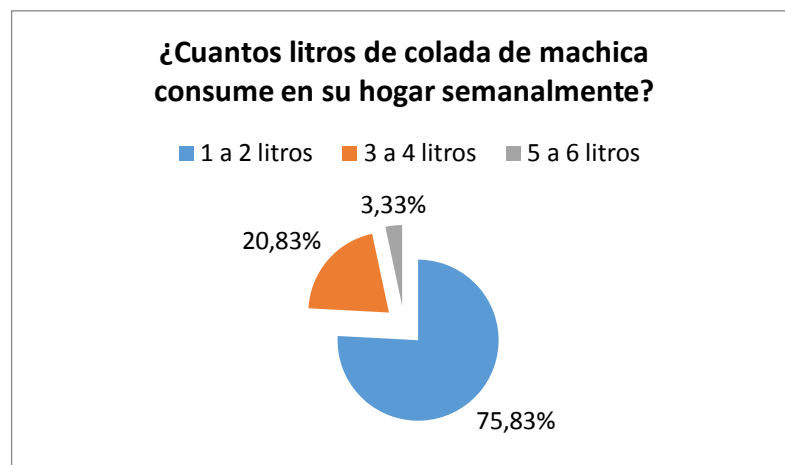
3. ¿Cuántos litros de colada de machica consume en su hogar semanalmente?

Cuadro N°4

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 litros	182	75,83%
3 a 4 litros	50	20,83%
5 a 6 litros	8	3,33%
TOTALES	240	100%

Fuente: Encuesta Directa
Elaboración: La Autora

Gráfico N° 3



Interpretación y Análisis.- en cuanto a esta pregunta la mayoría de encuestados 182 que corresponde al 75.83% consumen de 1 a 2 litros semanalmente colada de machica, el 20.83% que corresponde a 50 encuestados consumen de 3 a 4 litros semanalmente y el 3.33% que corresponde a 8 encuestados este producto lo consumen 5 a 6 litros semanal. Lo que indica que la mayor parte de familias consumen colada de machica de 1 a 2 litros semanalmente.

4. ¿Uno de los motivos para consumir colada de machica es?

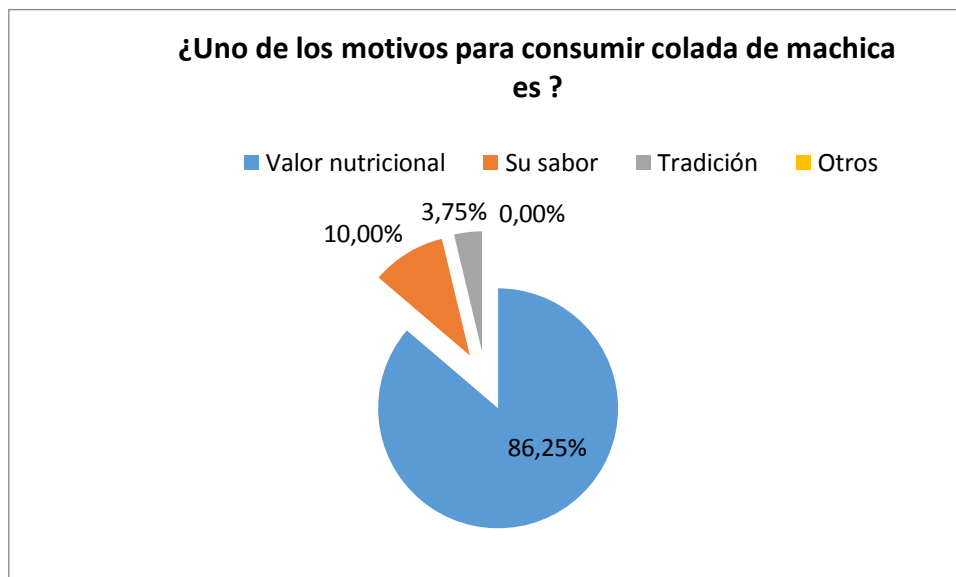
Cuadro N°5

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Valor nutricional	207	86,25%
Su sabor	24	10,00%
Tradición	9	3,75%
Otros	0	0,00%
TOTALES	240	100%

Fuente: Encuesta Directa

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 4



Interpretación y Análisis.- según el Gráfico se observa que la colada de machica es apetecida por el 86,25% de los encuestados gracias al valor nutricional que contiene, este porcentaje nos indica que en la mente de los encuestados está muy fomentado los beneficios que se obtiene al momento de servirse la colada de machica.

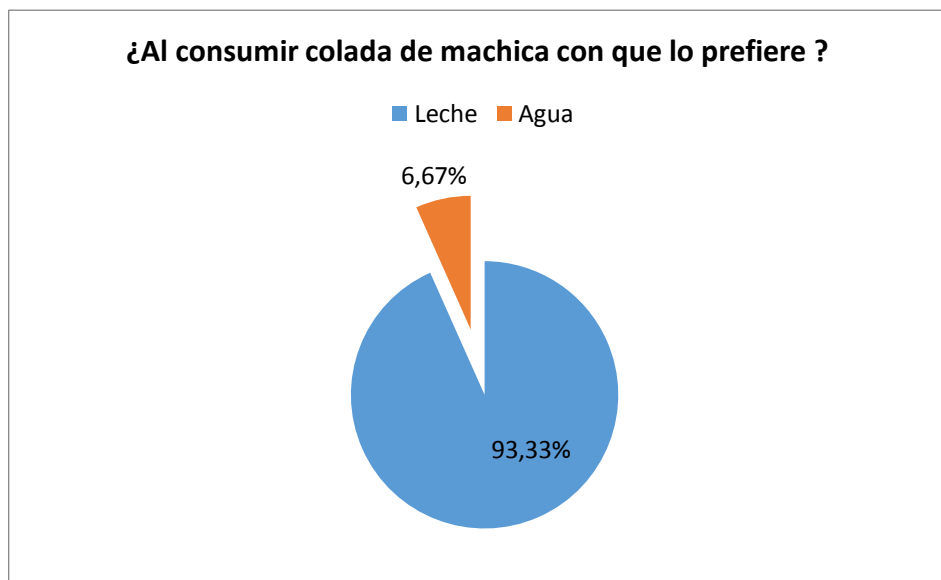
5. ¿Al consumir colada de machica con que lo prefiere?

Cuadro N°6

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Leche	224	93,33%
Agua	16	6,67%
TOTALES	240	100%

Fuente: Encuesta Directa
Elaboración: La Autora

Gráfico N° 5



Interpretación y Análisis.- el 93,33% de familias encuestadas prefieren la leche como ingrediente para la elaboración de la colada de machica, y el 6,67% lo desean con agua. Por lo tanto se utilizaría la leche para su elaboración ya que tiene mayor acogida.

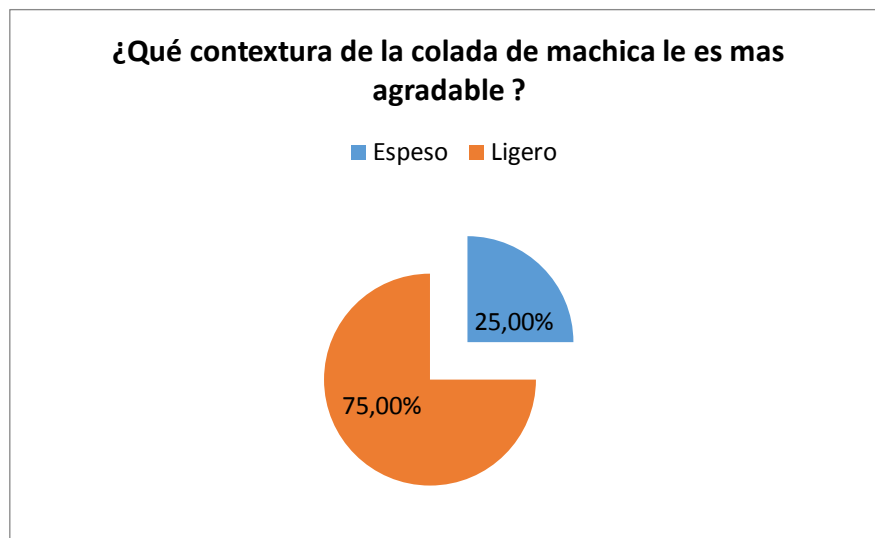
6. ¿Qué contextura de la colada de machica le es más agradable?

Cuadro N°7

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Espeso	60	25,00%
Ligero	180	75,00%
TOTALES	240	100%

Fuente: Encuesta Directa
Elaboración: La Autora

Gráfico N° 6



Interpretación y Análisis.- según el Gráfico 6 la contextura de mayor preferencia por los consumidores y la más adecuada es la contextura ligero con un 75,00%, 25,00% de encuestados consideran que debe ser espeso, lo que nos demuestra mediante estos resultados la empresa debe ofertar un producto con consistencia ligera.

7. ¿Usted como prefiere la presentación del producto?

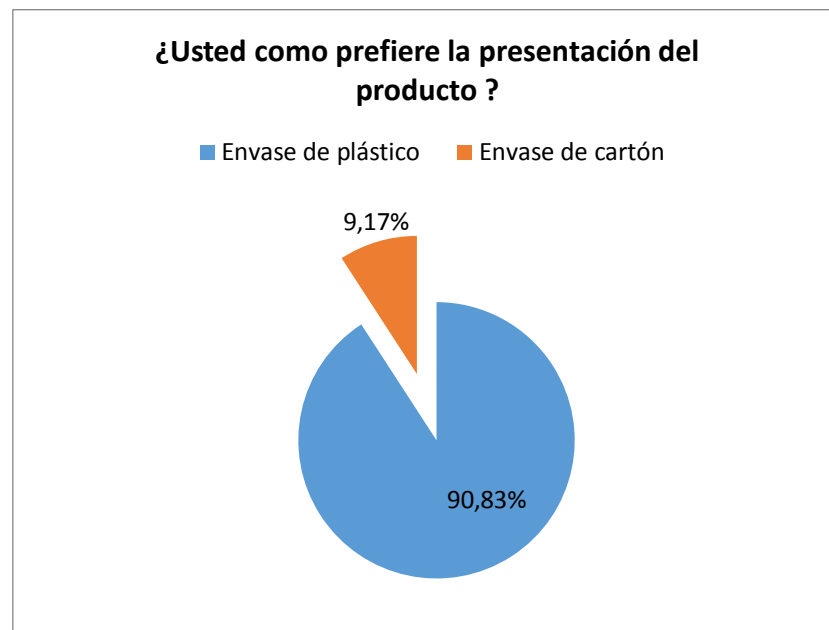
Cuadro N° 8

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Envase de plástico	218	90,83%
Envase de cartón	22	9,17%
TOTALES	240	100%

Fuente: Encuesta Directa

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 7



Interpretación y Análisis.- los resultados de las 218 familias que estarían dispuestos a consumir nuestro producto muestran que el 90,83% preferirían que el envase del producto sea de plástico y el 9,17% desean que el producto sea envasado en cartón.

8. ¿Si creara una empresa productora y comercializadora de colada de machica en la ciudad de Cuenca estaría dispuesto a consumir este nuevo producto?

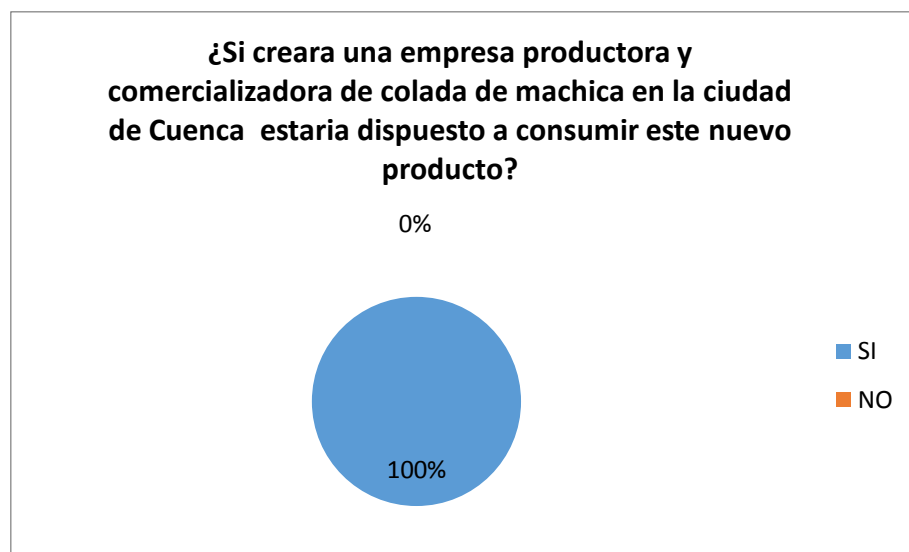
Cuadro N° 9

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	240	100,00%
NO	0	0,00%
TOTALES	240	100%

Fuente: Encuesta Directa

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 8



Interpretación y Análisis.- en lo que se refiere a esta pregunta se observa que el 100,00% de encuestados si están dispuestos a consumir este producto, siendo satisfactorio para esta nueva empresa.

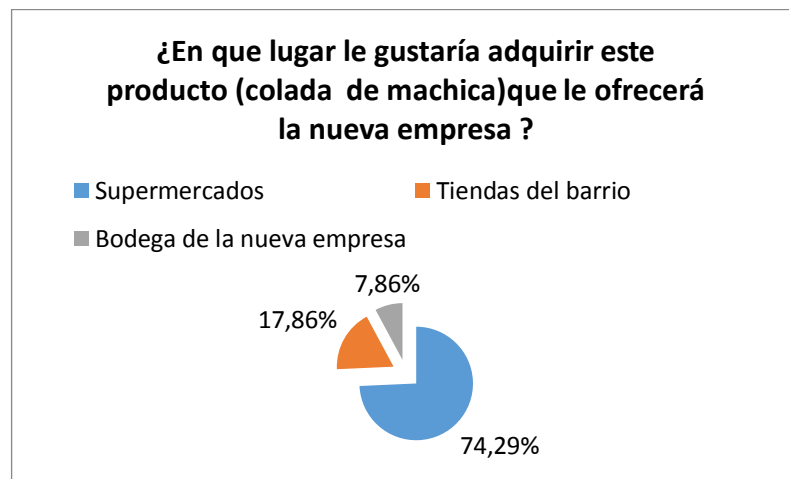
9. ¿En qué lugar le gustaría adquirir este producto (colada de machica) que le ofrecerá la nueva empresa?

Cuadro N ° 10

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Supermercados	146	60,83%
Tiendas del barrio	69	28,75%
Bodega de la nueva empresa	25	10,42%
TOTALES	240	100%

Fuente: Encuesta Directa
Elaboración: La Autora

Gráfico N° 9



Interpretación y Análisis.-de las familias encuestadas se puede deducir lo siguiente, que los lugares de mayor afluencia son los Supermercados con un 74,29% seguido de las tiendas de barrio con un 17,86% y el 7.86% lo desean adquirir en la bodega de la empresa, demostrando a la empresa definir en qué sector se debe comercializar la colada de machica envasada para adquirir un mayor monto de ventas.

10. ¿Qué consideraría importante al momento de adquirir colada de machica?

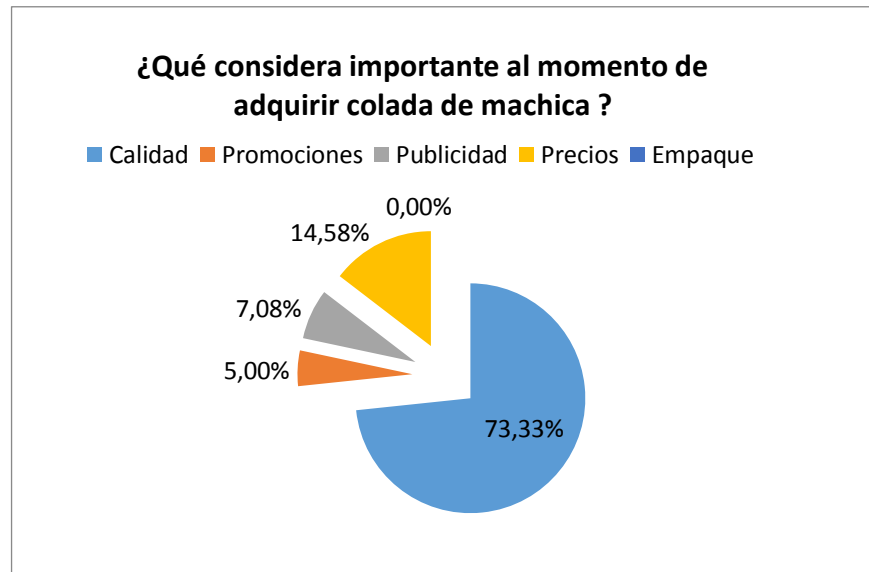
Cuadro N° 11

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Calidad	176	73,33%
Promociones	12	5,00%
Publicidad	17	7,08%
Precios	35	14,58%
Empaque	0	0,00%
TOTALES	240	100%

Fuente: Encuesta Directa

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 10



Interpretación y Análisis.- se puede observar que gran parte de los encuestados, consideran el factor más importante al momento de adquirir el producto la calidad con un 73,33% y un 14,58% se fijan en el precio del producto.

11. ¿A través de que medio usted quisiera recibir información de este nuevo producto que ofrecerá esta nueva empresa?

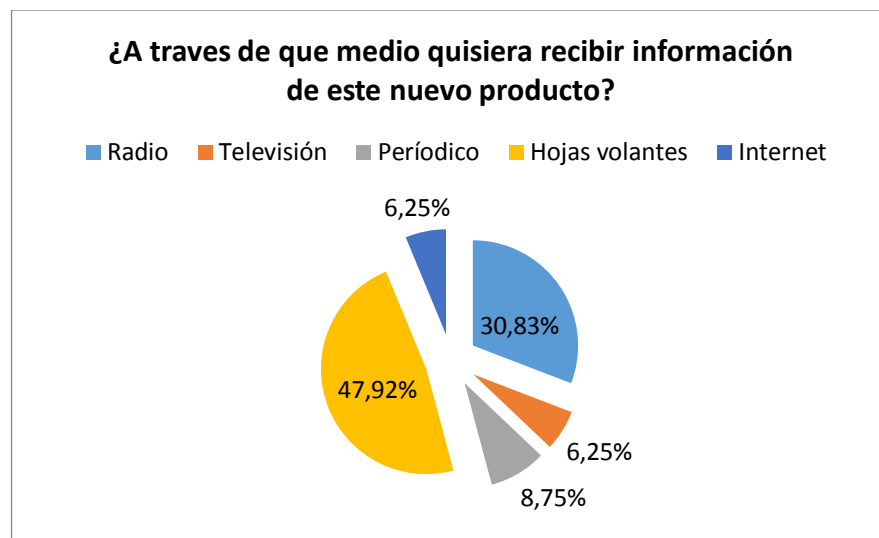
Cuadro N° 12

Respuestas	Frecuencia	Porcentaje
Radio	74	30,83%
Televisión	15	6,25%
Periódico	21	8,75%
Hojas volantes	115	47,92%
Internet	15	6,25%
TOTALES	240	100%

Fuente: Encuesta Directa

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 11



Interpretación y Análisis.- se ha consultado a los encuestados por qué medios de publicidad les gustaría conocer esta nueva empresa productora y comercializador de colada de machica? Respondiendo el 30,83% que les gustaría conocer la nueva empresa por la radio, el 6,25% prefieren la televisión el 8,75% a través del periódico el 47,92% mediante hojas volantes y el 6,25% consideran el internet. Esto nos demuestra que la publicidad se lo realizara mediante hojas volantes para conquistar grupos de clientes.

12. ¿Le gustaría que la empresa productora y comercializadora de colada de machica ofrezca promociones?

Cuadro N° 13

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	240	100,000%
NO	0	0,000%
TOTALES	240	100,00%

Fuente: Encuesta Directa

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 12



Interpretación y Análisis.-con relación a esta pregunta se observa que el 100,00% les gustaría recibir algún tipo de promoción, esto quiere decir que sería importante realizar alguna promoción para incitar a la gente a que adquiera más producto y tenga gusto en regresar otra vez.

ENTREVISTA A OFERENTES

La entrevista fue efectuada a tres proveedores, según la información obtenida determinados que estos locales venden colada de machica pero también se dedican a expender otros productos (como jugos, morocho y otro tipo de coladas).

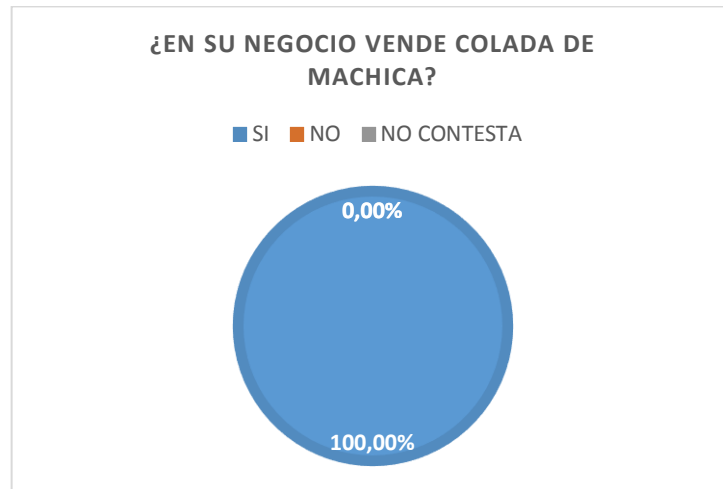
Las preguntas que se realizó en la entrevista son las siguientes:

1. ¿En su negocio vende colada de machica?

Cuadro N° 14

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	100,00%
NO	0	0,00%
NO CONTESTA	0	0
TOTAL	3	100,00%

Gráfico N° 13



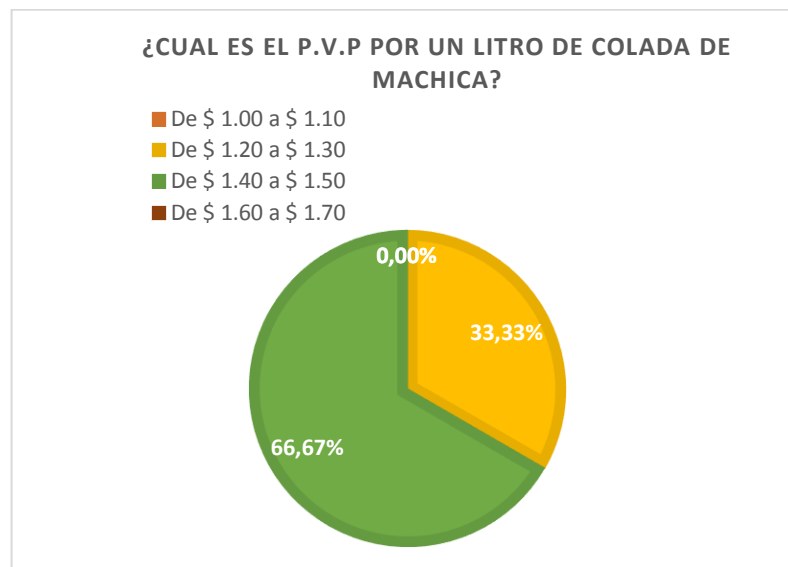
Interpretación y Análisis.- al realizar esta pregunta se pudo observar que el 100%,00 vende colada de machica, lo que demuestra que la colada de machica es conocida por las familias cuencanas.

2. ¿Cuál es el precio de venta al público por un litro de colada de machica?

Cuadro N° 15

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
De \$ 1.00 a \$ 1.10	0	0,00%
De \$ 1.20 a \$ 1.30	1	33,33%
De \$ 1.40 a \$ 1.50	2	66,67%
De \$ 1.60 a \$ 1.70	0	0%
TOTAL	3	100,00%

Gráfico N° 14



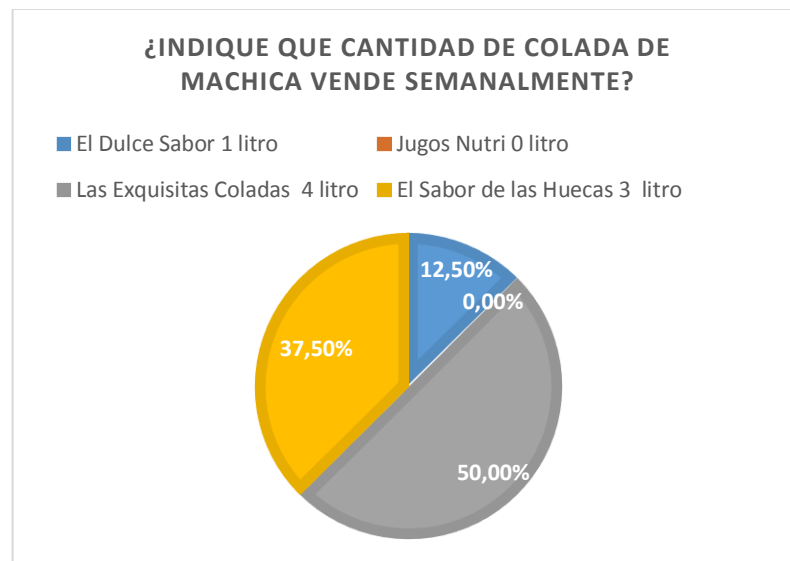
Interpretación y Análisis.- a esta pregunta nos respondieron dos de ellos que son el 66.67% que el precio de venta al público es de \$1.40 a \$1.50 y uno de ellos que representa al 33,33% \$1.20 a \$1.30 demostrándonos que la mayoría cobran de un dólar cuarenta a dólar cincuenta.

3. ¿Indique que cantidad de colada de machica vende semanalmente por litros?

Cuadro N° 16

OFERENTES	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
El Dulce Sabor	1 litro	1	12,50%
Las Exquisitas Coladas	4 litro	4	50,00%
El Sabor de las Huecas	3 litro	3	37,50%
TOTAL		8	100%

Gráfico N° 15



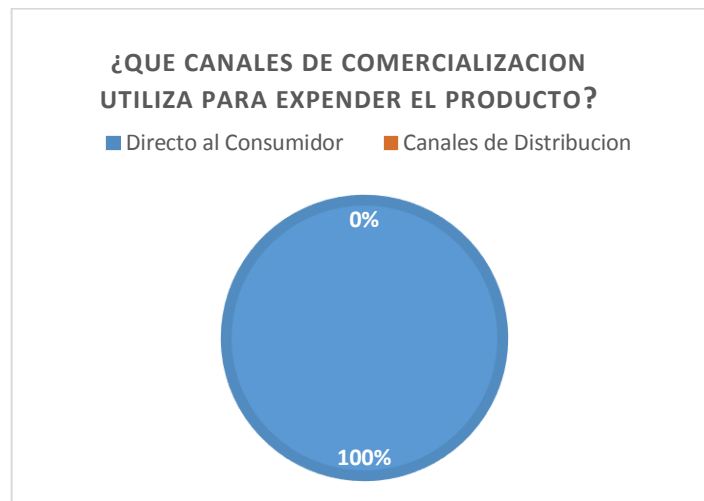
Interpretación y Análisis.- mediante la información obtenida en esta pregunta se pudo observar que el 50,00% de la empresa “La Exquisitas Coladas” expenden 4 litros semanalmente “El Sabor de las Huecas” vende 3 litros que corresponde al 37.50%, El Dulce Sabor vende 1 litro al mes que corresponde al 12, 50% lo que demuestra que la demanda de este producto no es muy alta.

4. ¿Qué canales de comercialización utiliza para expender el producto?

Cuadro N° 17

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Directo al Consumidor	3	100%
Canales de Distribución	0	0%
TOTAL	3	100,00%

Gráfico N° 16



Interpretación y Análisis.- mediante esta pregunta se observa que el 100% de oferentes utilizan el canal de distribución es decir directo al consumidor final.

5. ¿A qué lugares comercializa el producto?

Cuadro N ° 18

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Supermercados	0	0%
En el Barrio	3	100%
Tiendas de Barrio	0	0%
Otros Lugares	0	0%
Total	3	100%

Gráfico N ° 17



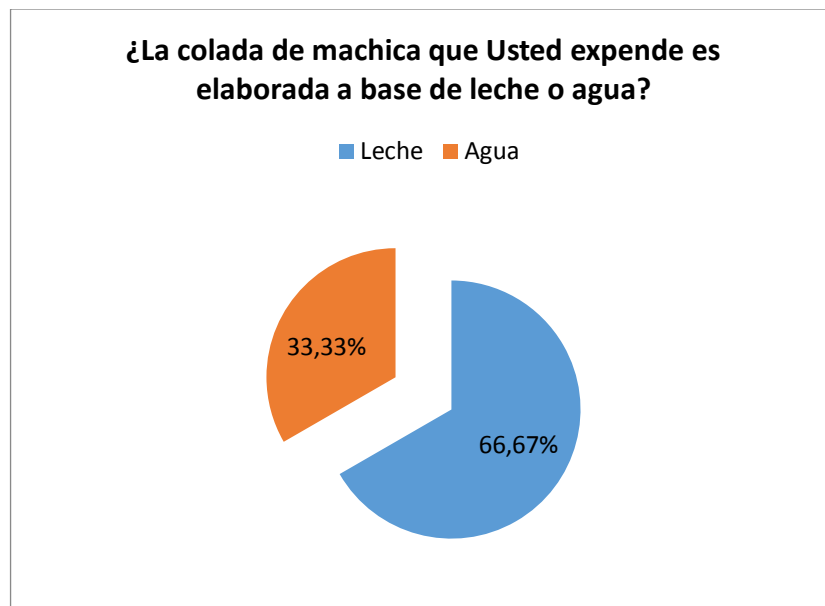
Interpretación y Análisis.- como se puede observar en esta pregunta el 100% de oferentes realizan la comercialización del producto a nivel local (solo en el barrio), lo que demuestra que el producto no es expandido a otros lugares, (supermercados, tiendas entre otros)

6. ¿La colada de machica que usted expende es elaborada a base de leche o agua?

Cuadro N ° 19

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Leche	2	66,67%
Agua	1	33,33%
Total	3	100%

Gráfico N ° 18



Interpretación y Análisis.- mediante esta pregunta se puede observar que el 66.67% de las empresas que se dedican a la producción y comercialización de colada de machica lo elaboran a base de leche y el 33.33% lo preparan en agua. Lo que demuestra que las familias lo prefieren en su mayoría con leche.

g. DISCUSIÓN

1. ESTUDIO DE MERCADO

En lo que respecta a los resultados obtenidos del estudio de mercado se prosiguió a analizar y determinar la demanda potencial, demanda real, demanda efectiva, oferta y demanda insatisfecha.

DEMANDA POTENCIAL

Para obtener la demanda potencial se multiplico el resultado obtenido en la primera pregunta de la encuesta que es el 87,94% que consumen coladas en su hogar por el total de familias que existen en el Azuay en la zona urbana (97.693 familias).

Demanda Potencial= $97.693 \times 87,94\%$

Demanda Potencial= 85.911

Este proyecto de factibilidad se estudiara para diez años, para lo cual se tomara del INEC la tasa de crecimiento anual que es del 2.12% de la Ciudad de Cuenca.

Cuadro N° 20

AÑO	POBLACION	%	DEMANDA POTENCIAL
0	97,693	87,94%	85,911
1	99,764	87,94%	87,732
2	101,879	87,94%	89,592
3	104,039	87,94%	91,492
4	106,245	87,94%	93,431
5	108,496	87,94%	95,411
6	110,796	87,94%	97,434
7	113,145	87,94%	99,50
8	115,544	87,94%	101,609
9	117,993	87,94%	103,763
10	120,494	87,94%	105,962

Fuente: Cuadro N° 2

Elaboración: La Autora

DEMANDA REAL

Para obtener la Demanda Real se multiplico la Demanda Potencial (85.911) por el 68.57% de los demandantes que han consumido este producto dicha información es obtenida de la pregunta N° 2.

$$\text{Demanda Real} = 85.911 \times 68.57\% =$$

$$\text{Demanda Real} = 58.909$$

Cuadro N° 21

AÑO	DEMANDA REAL	%	DEMANDA REAL
0	85911	68,57%	58.909
1	87732	68,57%	60.158
2	89592	68,57%	61.433
3	91491	68,57%	62.735
4	93430	68,57%	64.065
5	95411	68,57%	65.423
6	97434	68,57%	66.810
7	99,500	68,57%	68,227
8	101,609	68,57%	69,673
9	103,763	68,57%	71,150
10	105,963	68,57%	72,659

Fuente: Cuadro N° 20
Elaboración: La Autora

DEMANDA EFECTIVA

Para obtener la Demanda Efectiva se tomó la información obtenida de la pregunta N° 3, CUADRO N°4 calculando de la siguiente forma.

Cuadro N° 22

¿Cuántos litros de colada de machica consume en su hogar semanalmente?	Frecuencia	Porcentaje	Xm	Fxm
1 a 2 l.	182	75,83%	1,5	273
3 a 4l.	50	20,84%	3,5	175
5 a 6l.	8	3,33%	5,5	44
TOTAL	240	100,00%		492

Fuente: Cuadro N° 4

Elaboración: La Autora

$$Fxm = \frac{\sum fxm}{240} = \frac{492}{240} = 2$$

Promedio Mensual	=	(2x 4)	=	8litros
Promedio Anual	=	(8x 12)	=	96litros Colada anuales

Luego para obtener la demanda efectiva se multiplico la demanda real (58.909) por la cantidad de producto que se consumen anualmente (96 litros de colada).

Cuadro N° 23

AÑO	DEMANDA REAL PROYECTADA	PRODUCTO CONSUMEN ANUALMENTE	DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA
0	58.909	96	5.655.264
1	60.158	96	5.775.168
2	61.433	96	5.897.568
3	62.735	96	6.022.560
4	64.065	96	6.150.240
5	65.423	96	6.280.608
6	66,900	96	6.422,400
7	68,318	96	6.558,528
8	69,766	96	6.697,536
9	71,245	96	6.839,520
10	72,755	96	6.984,480

Fuente: Cuadro N° 21

Elaboración: La Autora

DETERMINACION DE LA OFERTA

Para obtener el total de productos que se expenden anualmente en las diferentes tiendas de la Ciudad de Cuenca se multiplico los litros que se vende al mes por doce meses (un año).

Cuadro N° 24

OFERENTES	CANTIDAD EN LITROS DIARIO	COMPRA DEL PRODUCTO POR MES	COMPRA DEL PRODUCTO AL AÑO
El Dulce Sabor	4	80	960
Las Exquisitas Coladas	4	80	960
El Sabor de las Huecas	12	240	2880
Total	20	400	4800

Fuente: Cuadro N° 2

DEMANDA INSATISFECHA

Para determinar si existe demanda insatisfecha en el mercado, se realizó una diferencia entre la oferta y la demanda. Para proyectar la oferta anual se consideró la tasa de crecimiento económica del 2.90% anual información obtenida del INEC. Entonces se multiplico 4.800 * 2.90% dándonos los siguientes valores.

**BALANCE OFERTA- DEMANDA
CÁLCULO Y PROYECCION DE LA DEMANDA INSATISFECHA
Cuadro N° 25**

AÑO	DEMANDA EFECTIVA ANUAL	OFERTA ANUAL DE PRODUCTOS	DEMANDA INSATISFECHA EN LITROS
0	5.655.264	4800,00	5.650.464
1	5.775.168	4939,20	5.770.229
2	5.897.568	5082,44	5.892.486
3	6.022.560	5229,83	6.017.330
4	6.150.240	5381,49	6.144.859
5	6.280.608	5537,56	6.275.070
6	6.422.400	5698,14	6.416.702
7	6.558.528	5863,39	6.552.665
8	6.697.536	6033,43	6.691.503
9	6.839.520	6208,40	6.833.312
10	6.984.480	6388,44	6.978.092

Fuente: Cuadro N° 23 INEC (tasa de crecimiento económica 2.90% anual)
Elaboración: La Autora

PLAN DE COMERCIALIZACION

Para realizar el plan de comercialización se tomara en consideración los cuatros elementos del mercado: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

PRODUCTO

El producto a ser comercializado es la colada de machica la misma que constituye un alimento de alto valor nutricional, elaborado a base de harina de cebada y leche, el mismo que estará listo de acuerdo a las exigencias del paladar del cliente.

CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

La colada de machica es una bebida nutritiva elaborada a base de harina de cebada su color es café, su consistencia es ligera (blanda), su sabor es agradable al paladar y su olor es fragante y necesita estar siempre refrigerada para su almacenamiento y conservación.

COMPONENTES DEL PRODUCTO

ENVASE

Este producto (colada de machica) será contenido en un envase plástico de 1000ml (1 litro), este tipo de envase es especial con el fin de que no cambie la composición, el sabor y el olor del producto y lo más importante no cedan componentes que constituyan un riesgo para la salud.



MARCA

El nombre comercial del producto es “LA TRADICION DE LA ABUELA”

LOGOTIPO

“LA TRADICION DE LA ABUELA”

SLOGAN

Natural y Nutritiva la única en el mercado

ISOTIPO

Este es el letrero con el que identificara a empresa

LA TRADICION DE LA ABUELA



Natural y Nutritiva la única en el mercado

ETIQUETA

La etiqueta que se emplea mostrara los siguientes datos.

Ingredientes: Machica, leche, canela, azúcar y clavo de olor.

Datos Referenciales: Registro Sanitario, Fecha de elaboración, Fecha de vencimiento y el Precio de Venta al Público.

Código de Barras:**PRECIO**

Para la determinación de precios se tomara en cuenta los costos y gastos de la empresa y también se tomara en cuenta las encuestas realizadas en la pregunta N°12 lo cual nos ayuda para establecer un precio accesible para los consumidores y a su vez beneficioso para la empresa.

PLAZA Y DISTRIBUCION

La empresa se llamará “La Tradición de la Abuela” la misma que estará ubicada en la Parroquia El Batán perteneciente a la Ciudad de Cuenca Provincia del Azuay, debido a la información obtenida mediante la encuesta aplicada a los demandantes según la pregunta N° 9. La comercialización de este producto será del productor al intermediario y luego al consumidor final.



PROMOCION Y PUBLICIDAD

Esta empresa realizara promociones ya que según la pregunta N° 16 los demandantes lo prefieren. La promoción será 2 x 1 es decir pague 1 litros y lleve 2 litros de colada de machica, es publicidad se lo hará durante 6 meses.

En cuanto a la publicidad se dará a conocer esta nueva empresa “La Tradición de la Abuela” mediante hojas volantes, debido a que los demandantes lo prefieren según información obtenida de la pregunta N° 11.

LA TRADICION DE LA ABUELA

COLADA DE MACHICA



**SI AUN NO HAS PROBADO UN EXQUISITO
SABOR NATURAL**

**TENEMOS A TU DISPOSICION "COLADA DE
MACHICA"**

DE 1 LITRO.

Atendemos de Lunes a Viernes

Dirección: Feria Libre entre las calles Avenida de las Américas y Avenida Amazonas
(esquina).

"Natural y Nutritiva la única en el mercado"

2. ESTUDIO TECNICO Y ADMINISTRATIVO

ESTUDIO TECNICO

En este estudio se considerara lo siguiente:

- Tamaño del Proyecto
- Localización del Proyecto
- Distribución de la Planta
- Ingeniería del Proyecto
- Organización Administrativa

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de este proyecto se lo calculara de acuerdo a la capacidad instalada y utilizada.

CAPACIDAD INSTALADA

Contara con el equipo principal de produccion que son 4 ollas de acero inoxidable que tiene una capacidad de 100 litros cada una y su tiempo estimado de preparacion es de 2 horas.

El horario de trabajo sera de 8 horas diarias de lunes a viernes en la mañana de 8:00 a 12:00am y en la tarde de 14:00 a 18:00pm. Por lo tanto la empresa "Productora y Comeracializadora de Colada de Machica" prestara una atencion de 8 (ocho) horas diarias 265 dias al año esto descontando los dias sabados y domingos y los dias (1 de enero, Viernes Santo, 1 de Mayo y 25 de diciembre) que no se laborara.

Su capacidad instalada sera de:

Cuadro N° 26

MAQUINARIA/EQUIPO (Diaria 8 horas)	TIEMPO ESTIMADO	TOTAL LITROS POR HORA	CAPACIDAD MAXIMA DIARIA
Olla de acero inoxidable (4 ollas)	2 horas	400Litros	1.600
Envasadora	1 hora	500 botellas	4.000
Selladora	1 hora	500 botellas	4.000
Etiquetadora	1 hora	400.00	1.600
Cocina Industrial (4 quemadores)	2 horas	400 litros cocción	1.600

Dos horas = 400 litros = 1 proceso

400 litros x 4 procesos diarios = 1.600 litros diarios

Un año (265 días x 800 litros) = 212.000 litros colada al año.

Según estos resultados si la empresa trabajara al 100% de su capacidad instalada produciría 212.000 litros de colada de machica al año lo que cubriría el 3.67% de la demanda insatisfecha.

Cuadro N° 27

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	PRODUCCION COLADA DE MACHICA	LA EMPRESA CUBRE %
0	5.654.869,00	212.000,00	3,75
1	5.774.761,00	212.000,00	3,67

Elaborado por: La Autora

CAPACIDAD UTILIZADA

La empresa Productora y Comercializadora de Colada de Machica utilizara un 80% de su capacidad instalada, pero se irá incrementando cada año un 5%, determinado de la siguiente manera la capacidad utilizada. La empresa no utilizara el 100% de su capacidad instalada ya sea por mantenimiento de la maquinaria o por averías, sin embargo en su momento será utilizada a su máximo rendimiento.

Cuadro N° 28

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE	CPACIDAD UTILIZADA
1	212.000,00	80%	169.600,00
2	212.000,00	85%	180.200,00
3	212.000,00	90%	190.800,00
4	212.000,00	95%	201.400,00
5	212.000,00	99%	209.880,00
6	212.000,00	99%	209.880,00
7	212.000,00	99%	209.880,00
8	212.000,00	99%	209.880,00
9	212.000,00	99%	209.880,00
10	212.000,00	99%	209.880,00

Elaborado por: La Autora

LOCALIZACION DE LA EMPRESAS

Para la localización de la nueva empresa se tuvo que realizar en forma macro y micro de la siguiente manera:

MACRO LOCALIZACIÓN

La Macro localización de la nueva empresa “Productora y Comercializado de Colada de Machica” estará ubicada en:

Provincia: Azuay

Cantón: Cuenca

Ciudad: Cuenca

PLANO DE MACRO LOCALIZACIÓN



FACTORES DE LOCALIZACIÓN

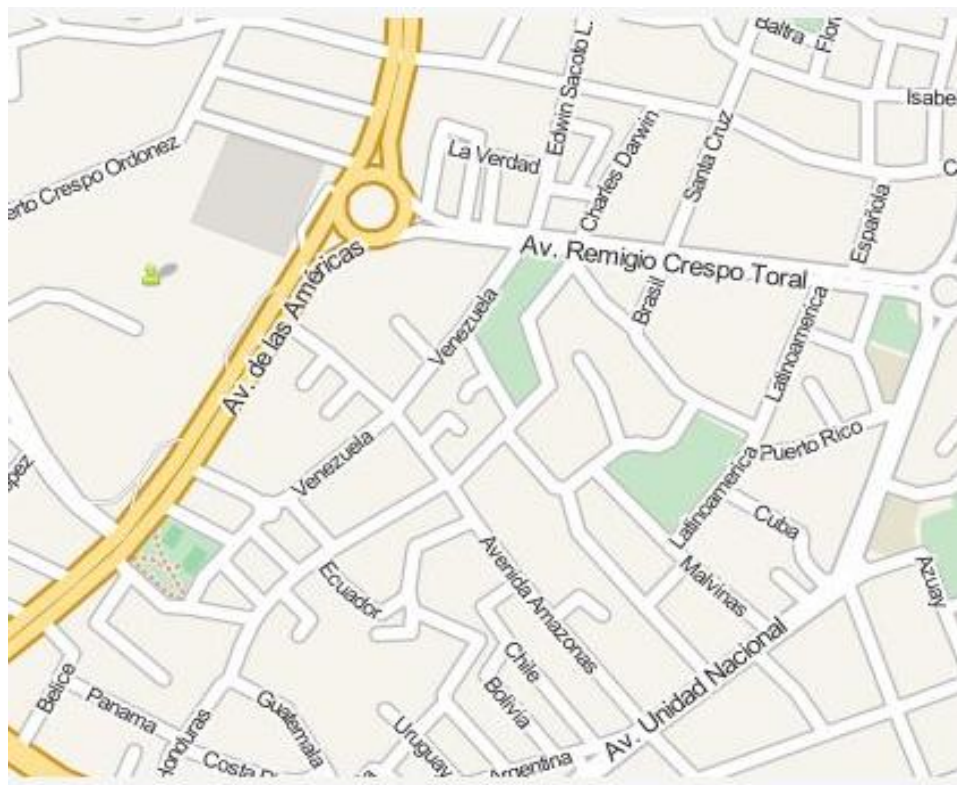
- Proximidad y Disponibilidad del Mercado: existe localización de los posibles compradores o consumidores.
- Materia Prima: existen proveedores que proveen los materiales necesarios directamente al cliente.
- Medios de Transporte: variedad de medios de transporte terrestre que pueden acercar al cliente, personal, materia prima y producto terminados de la empresa.
- Disponibilidad y Servicios Básicos: que son agua, luz, teléfono, internet se encuentran instalados en el local a funcionar la empresa.
- Disponibilidad de la Mano de Obra: se obtiene mediante anuncios publicitarios de mayor circulación de la ciudad.
- Disponibilidad del Local: existe disponibilidad del local ya que será propio.
- Posibilidad de desprenderse de desechos: para el desprendimiento de los desechos tenemos a disposición el recolector de basura.

Cuadro N° 29

FACTORES DE LOCALIZACION	PUNTAJE	San Sebastián	El Batán	El Vecino	Totoracocha
Proximidad y Disponibilidad del Mercado	10	9	10	8	5
Materia Prima	10	9	10	8	7
Medios de Transporte	10	10	10	9	9
Disponibilidad y Servicios Básicos	10	10	10	10	9
Disponibilidad de la Mano de Obra	10	9	10	9	8
Disponibilidad del Local	10	10	10	5	5
Posibilidad de desprenderse de desechos	10	9	9	8	8
TOTAL:		66	69	57	51

MICROLOCALIZACION

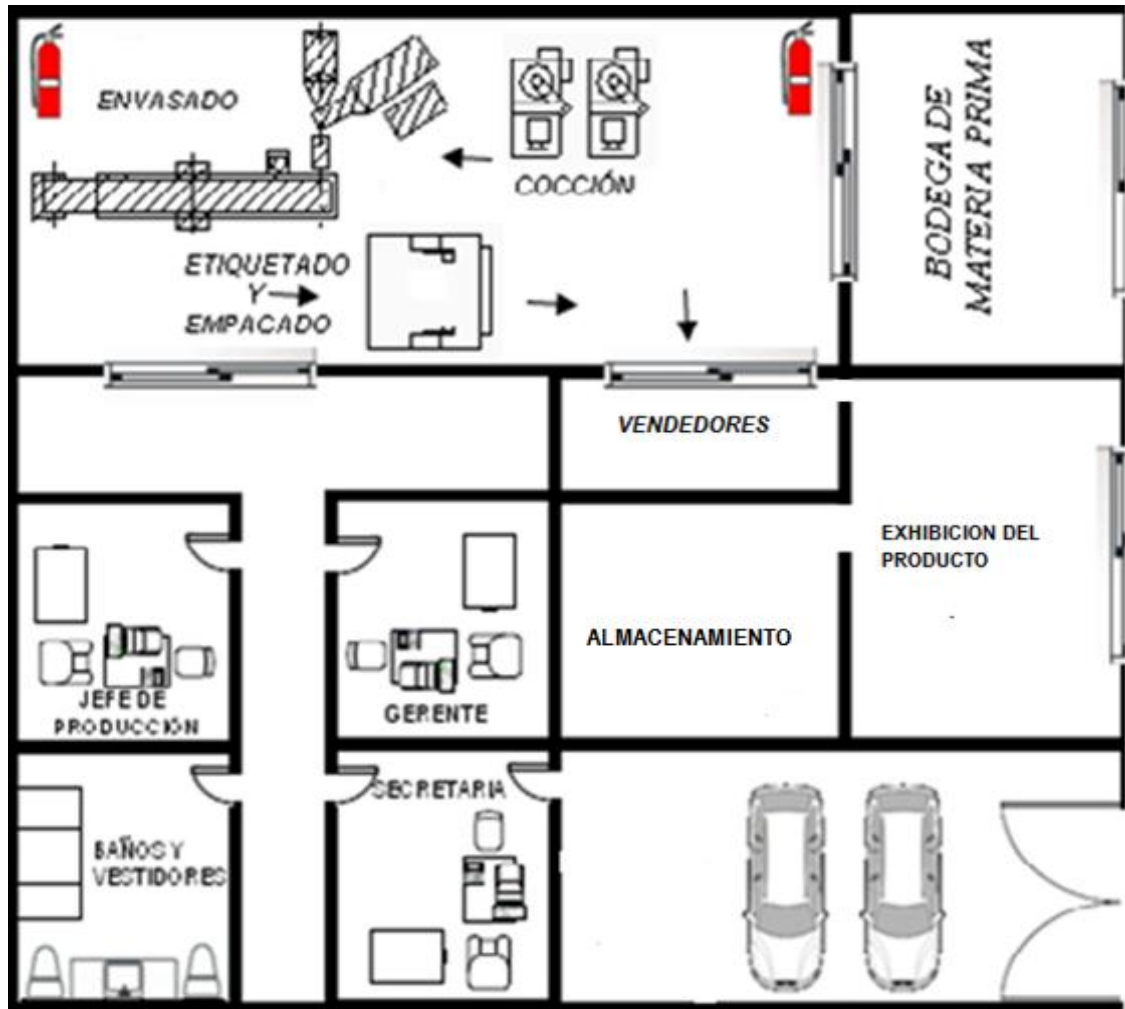
Para determinar la Micro localización se consideró la calificación de los factores de localización siendo la parroquia el Batán con mayor puntaje, por lo tanto estará ubicado en la Feria Libre en las calles Avenida de las Américas y Avenida Amazonas (esquina).



DISTRUBUCION DE LA PLANTA

La empresa necesitara una área de aproximadamente 200m² y estará distribuido de la siguiente manera: Producción, Bodega materia prima, Una oficina de Gerencia – Secretaria oficina para el Jefe de Producción, Despacho - Congeladores, Baño, Caja- exhibición del producto, Parqueadero.

PLANO DE LA EMPRESA COMERCIALIZADOR Y PRODUCTORA DE COLADA DE MACHICA














INGENIERIA DEL PROYECTO

Constituye todos los procesos productivos u operativos que se llevara a cabo para lograr la producción de la Colada de Machica que se desea comercializar.

PROCESO DESCRIPTIVO DE LA PRODUCCIÓN

- Transporte de la materia prima desde la bodega hacia el lugar de producción.
- Al recibir la materia prima se procede a medir la las cantidades necesarias para la elaboración de la colada de machica.
- Una vez listo el producto para preparar se realiza una breve inspección.
- Se hierve un poco de leche con canela, clavo de olor y pimienta dulce.
- Se mezcla la machica con la leche fría y se revuelve.
- Se agrega la machica disuelta en leche en la preparación que está hirviendo.
- Luego se revuelve constantemente con una cuchara de madera.
- Se agrega azúcar
- Se deja hervir hasta diluir la azúcar
- Se deja enfriar
- Se vierte la mezcla en los envases.
- Se sella los envases.
- Etiquetado de los envases.
- Se empaca.
- Se almacena.
- Exhibición del Producto.
- Comercialización y despacho del producto.

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCION DE LA COLADA DE MACHICA

SIMBOLOGIA	ACTIVIDAD	TIEMPO
	Transporte	5 min
	Pesado	8 min
	Inspección	6 min
	Cocción 1	16 min
	Mezclado	3 min
	Cocción 2	5 min
	Batido constante	4 min
	Agrega azúcar	1 min
	Cocción 3	2 min
	Enfriamiento	10 min
	Envasado	10 min
	Selladora	10 min
	Etiquetado	8 min
	Empacado	8 min
	Almacenado	8 min
	Exhibición	6 min
	Comercialización - Despacho	10 min
	TIEMPO ESTIMADO	120 minutos

DESCRIPCIÓN DE LA MATERIA PRIMA

Se realiza la compra de la materia prima tomando en cuenta que tengan las características apropiadas para la elaboración de la Colada de Machica y son:

MACHICA



LECHE



AZÚCAR



CANELA



CLAVO DE OLOR



PIMIENTA DULCE

DOSIFICACIÓN DEL PROCESO:**COLADA DE MACHICA****INGREDIENTES**

MACHICA.....	6 ½ libras
LECHE.....	100 litros
AZÚCAR.....	5 libras
CANELA.....	1 onza
CLAVO DE OLOR.....	1 onza
PIMIENTA DULCE.....	½ onza
PESO UNIDAD TOTAL.....	400 kg.
PESO DE 1 LITRO COLADA.....	1 kg.
TIEMPO DE BATIDO.....	4 MINUTOS
TIEMPO DE COCCIÓN.....	23 MINUTOS

MAQUINARIA Y EQUIPO A UTILIZARZE

La maquinaria y herramientas que la empresa necesita para la elaboración de la Colada de Machica son los siguientes:

- ✓ Cocina Industrial
- ✓ Gas
- ✓ Balanza
- ✓ Olla de acero inoxidable
- ✓ Cuchara de palo
- ✓ Envasadora
- ✓ Selladora
- ✓ Etiquetadora
- ✓ Congelador

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DE LA MAQUINARIA, EQUIPOS, Y HERRAMIENTAS

COCINA INDUSTRIAL



Características Técnicas:

Fabricado con planchas de acero inoxidable calidad AISI 304 2B uso idus.

Equipada con 4 quemadores CF de fierro fundido de 7 de diámetro.

Cuatro parrillas de fierro fundido.

Válvulas de dos posiciones max/min.

Perilla de aluminio.

Bandeja deslizable de acero inoxidable bajo los quemadores, para limpieza de desperdicios.

Pedestal de acero inoxidable.

GAS**Características Técnicas:**

Estructura cilíndrica de plancha de acero.

Agarradera y base de acero

Válvula de seguridad

Pintura electrostática

Producto 100% comprobado contra fugas, fabricado bajo estricto control de calidad INEN

Peso 15 Kg

Diámetro 32cm.

Balanza



Características Técnicas:

Indicador pantalla LCD de 4 dígitos

Carga máxima 40 kg

Posibilidad de pesar en kilos, libras y onzas

Botón de tara

Función de termómetro digital.

Auto apagado a los minutos sin uso

Dimensiones: 85 x 48 x 19 mm

Peso: 82g (con pilas)

Alimentación: 2 pilas LR03 AAA (incluidas)

OLLA DE ACERO INOXIDABLE



Características Técnicas:

Base de 3mm de espesor.

Completamente acero inoxidable.

Espesor acero 1mm.

Incluye tapa y manillas para el transporte.

Dimensiones 80 x 80 cm.

Capacidad 100 litros.

CUCHARA DE PALO



Características Técnicas:

Hecho de madera maciza de haya.

Estas herramientas de madera son cómodas y duraderas.

Capacidad: Tiene una capacidad para 6 onzas.

Dimensiones: Su dimensión es 38cm de largo x 9cm.

Descripción: Se utiliza para remover la colada.

MÁQUINA ENVASADORA



Características Técnicas:

Capacidad aproximada 750 golpes /hora

Aproximadamente 500 a 800 botellas de 1 litro por hora.

Incluye tres tomas de dosificado volumétrico construido en acero inoxidable.

AISI -116 304-430

Incluye automatización, tanque de balance, bomba sanitario de recirculación, tablero de control automático.

MÁQUINA SELLADORA



Características Técnicas:

Modelo: DK- /Z

Suministro de potencia: (V/Hz) 220/60

Potencia: (KW) 0.37

Tipo de Operación: eléctrico

Diámetro de la Tapa: 20 a 60mm

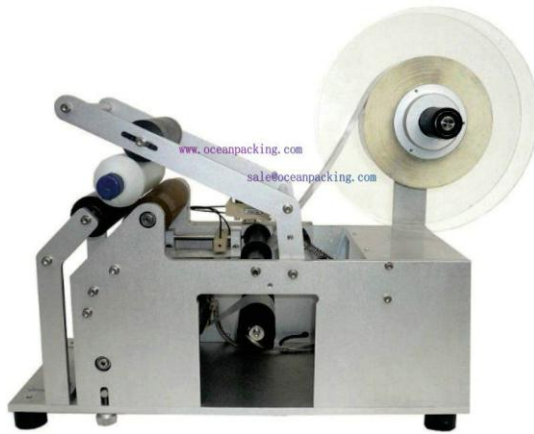
Altura de la botella aplicable: 50 a 300mm

Capacidad (botellas/h): 500 a 1000 x hora

Tipo de plástica: plástica/metálica

Dimensiones externas (mm): 650*200*920

MÁQUINA ETIQUETADORA.



Tipo: Máquina de etiquetado

Tipo de conducido: eléctrico

Marca: oceanpacking

Gama de etiquetado 15-70mm

Material: de acero inoxidable

Capacidad: 1 hora 400 botellas

Etiqueta: son autoadhesivas

Energía: 500w

Número de Modelo: Oplm-r

Procedencia: China.

CONGELADOR



Característica Técnicas:

Modelo: CV-32

Capacidad: 32 ft³

Rango de Operación: -2° a 18°C

Acabado Interior: Acero pre pintado blanco, piso de acero inoxidable.

Acabado Exterior: Acero galvanizado y pre pintado blanco.

Parillas 9, puertas 2, manijas 2 y peso aproximado 549lbs.

Volts: 120 V / 60 Hz y no produce escarcha.

3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL.

La empresa es un ente económico el cual posee una serie de activos destinados a la producción, comercialización u ofertas de servicios. Pero para un correcto funcionamiento de la misma debe cumplir con todos los aspectos LEGALES.

VISIÓN

“La Tradición de la Abuela” es una empresa Productora y Comercializadora de Colada de Machica envasada con características nutritiva y natural, brindando a nuestros clientes un producto de calidad garantizada, para obtener rentabilidad y llegar a ser una empresa competitiva y líder en el mercado.

MISIÓN

Ser en poco tiempo una empresa líder en el mercado al ofrecer productos 100% naturales, nutritivos y de calidad logrando así la completa satisfacción del cliente con el apoyo de un equipo comprometido con la mejora continua bajo la ideología de una organización moderna.

Dentro de este estudio también se realizó la minuta para la Constitución de la Compañía de acuerdo al marco legal, la minuta será aprobada por las autoridades competentes de la Ciudad de Cuenca de acuerdo a las leyes actuales.

MINUTA DE CONSTITUCION DE LA COMPAÑÍA

“LA TRADICION DE LA ABUELA”

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas: PRIMERA.- COMPARECIENTES. –Interviene en el otorgamiento de esta escritura la Señora Mónica Patricia Campoverde Albarracín, el Señor Javier Felipe Vera Maldonado, la Señorita Paulina Nicole Vera Campoverde, los comparecientes son ecuatorianos mayores de edad, casados los dos primeros y el tercero soltero, domiciliados todos en la ciudad de Cuenca, hábiles para obligarse y contratar.

SEGUNDA.-DECLARATORIA DE VOLUNTAD.-Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la ley de compañías, a los convenios de las partes y a las normas del código civil. TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.TITULO PRIMERO Del nombre, domicilio, objeto y plazo Artículo Primero.- Nombre.- El nombre de la compañía que se constituye es LA TRADICION DE LA ABUELA CIA.LTDA. Artículo Segundo.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es el Cantón Cuenca Provincia del Azuay, Republica del Ecuador. Pudiendo establecer agencia, sucursales o establecimientos en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes. Artículo Tercero.-Objeto.- El objeto de la compañía consiste en la fabricación,

distribución y venta de productos de consumo humano. En cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley. Artículo Cuarto.-Plazo.- El plazo de duración de la compañía es de treinta años, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura. La compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarlo, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables. TITULO SEGUNDO.- Del capital Artículo Quinto.- Capital y Participaciones.- El capital social es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América, dividido en cuatrocientos participaciones sociales de un dólar cada una. TITULO TERCERO Del Gobierno y de la Administración Artículo Sexto.- Norma General.- El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de socios, y su administración al gerente y al presidente. Artículo Séptimo.- Convocatorias.- La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante nota dirigida a la dirección registrada por cada socio en ella, con ocho días de anticipación por lo menos, respecto de aquel en el que se celebre la reunión. Artículo octavo.- Quorum de instalación.- Salvo que la ley disponga otra cosa, la junta general se instalara, en primera convocatoria, con la concurrencia de más de cincuenta por ciento del capital social. Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se instalara con el número de socios presentes. Artículo noveno.- Quorum de decisión.- Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomaran con la mayoría del capital social concurrente a la reunión. Artículo decimo.-Facultades de la junta.- Corresponde a la junta general el ejercicio de todas a las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía de responsabilidad limitada.

Artículo once.-Junta Universal.- No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedara válidamente constituida en cualquier tiempo lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta. Artículo doce.- Presidente de la compañía.- El presidente será nombrado por la junta general para un periodo de dos años, a cuyo término podrá ser reelegido. El presidente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado. Corresponde al presidente: a) Presidir las reuniones de la junta general a las que asista y suscribir, con el secretario, las actas respectiva; b) Suscribir con el gerente los certificados de aportación, y extender el que corresponda a cada socio; y c) Subrogar al gerente en el ejercicio de sus funciones, en caso de que faltare, se ausentare o estuviere impedido de actuar, temporal o definitivamente. Artículo trece.- Gerente de la compañía.- El gerente será nombrado por la junta general para un periodo de dos años, a cuyo término podrá ser reelegido. El gerente continuara en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado. Corresponde al gerente: a) Convocar a las reuniones de junta general; b) Actuar de secretario de la reuniones de junta general a las que asista, y firmar , con el presidente, las actas respectivas; c) Suscribir con el presidente los certificados de aportaciones, y extender el que corresponda a cada socio; d) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía, sin perjuicio en lo dispuesto en el artículo doce de la ley de compañías; y, e) Ejercer las atribuciones previstas para los

administradores en la Ley de Compañías. TITULO CUARTO.- Disolución y Liquidación Artículo catorce.- Norma general.- La compañía se disolverá por una o más de las causas previstas para el efecto en la Ley de Compañías, y se liquidara con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma ley. CUARTA.- APORTES.- Se elaborara el cuadro demostrativo de la suscripción y pago del capital social tomando en consideración lo dispuesto por la Ley de Compañías en sus artículos ciento treinta y siete, numeral siete, ciento tres o ciento cuatro, o uno y otro de estos dos últimos, según el caso. Si se estipulare plazo para el pago del saldo deudor, este no podrá exceder de doce meses contados desde la fecha de constitución de compañía. En aplicación de las norma contenidas en los artículos antes citados, se podría elaborar el cuadro de suscripción y pago del capital social a base de los siguiente datos generales.

Cuadro N° 30

Nombres Socios	Capital Suscrito	Capital x pagar	Número de Participaciones	Capital Total
Mónica Patricia Campoverde Albarracín	260	260	260	260
Javier Vera Maldonado	70	70	70	70
Paulina Nicole Vera Campoverde	70	70	70	70
TOTALES	400	400	400	400

QUINTA.- NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.- Para los periodos señalados en los artículos doce y trece del estatuto, se designa como

presidente de la compañía al Señor Javier Felipe Vera Maldonado y como gerente a la Sra. Mónica Patricia Campoverde Albarracín, respectivamente.

DISPOSICION TRANSITORIA.- Los contratantes acuerdan autorizar al Doctor Eloy Gutama para que a su nombre solicite al Superintendente o a su delegado la aprobación del contrato contenido en la presente escritura, e impulse posteriormente al trámite respectivo hasta la inscripción de este instrumento.

Usted Señor Notario, se dignara añadir las correspondientes cláusulas de estilo. Atentamente, doctor, Eloy Gutama matricula numero dos mil quinientos cincuenta y ocho del Colegio de Abogados del Azuay. Hasta aquí la minuta que se agregan los comparecientes hace suyas las estipulaciones constantes en la minuta inserta, la aprueban en todas sus partes y ratificándose en su contenido la dejan elevada a escritura pública para que surta los fines legales consiguientes.

Leído este instrumento íntegramente a los comparecientes, por mí la notaria, se ratifica en su contenido y firma conmigo en unidad de acto.- Doy Fe.

Javier Vera Maldonado

Mónica Campoverde Albarracín

Paulina Nicole Vera

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

NIVELES JERARQUICOS

La nueva empresa Productora y Comercializador de Colada de Machica estará conformada de los siguientes niveles jerárquicos.

Nivel Legislativo:

Es la máxima autoridad de la empresa por lo que las políticas, reglamentos y resoluciones son definitivas, las decisiones serán tomadas en caso de no existir unanimidad por votación mayoritaria. Este nivel está conformada por la Junta General de Socios.

Nivel Ejecutivo:

Es la máxima autoridad en el ámbito administrativo, durara dos años en su cargo y podrá ser reelegido. Su designación lo realizará la Junta General. Este nivel estará conformada por el Gerente o Administrador.

Nivel Asesor

Estará a cargo de un Asesor Jurídico quien se encargara en lo que concierne a lo laboral y a lo jurídico de la empresa.

Nivel Auxiliar

Este nivel está conformado por la Secretaria – Contadora es la persona que colabora con gerencia y otros departamentos de la empresa en los asuntos administrativos y económicos.

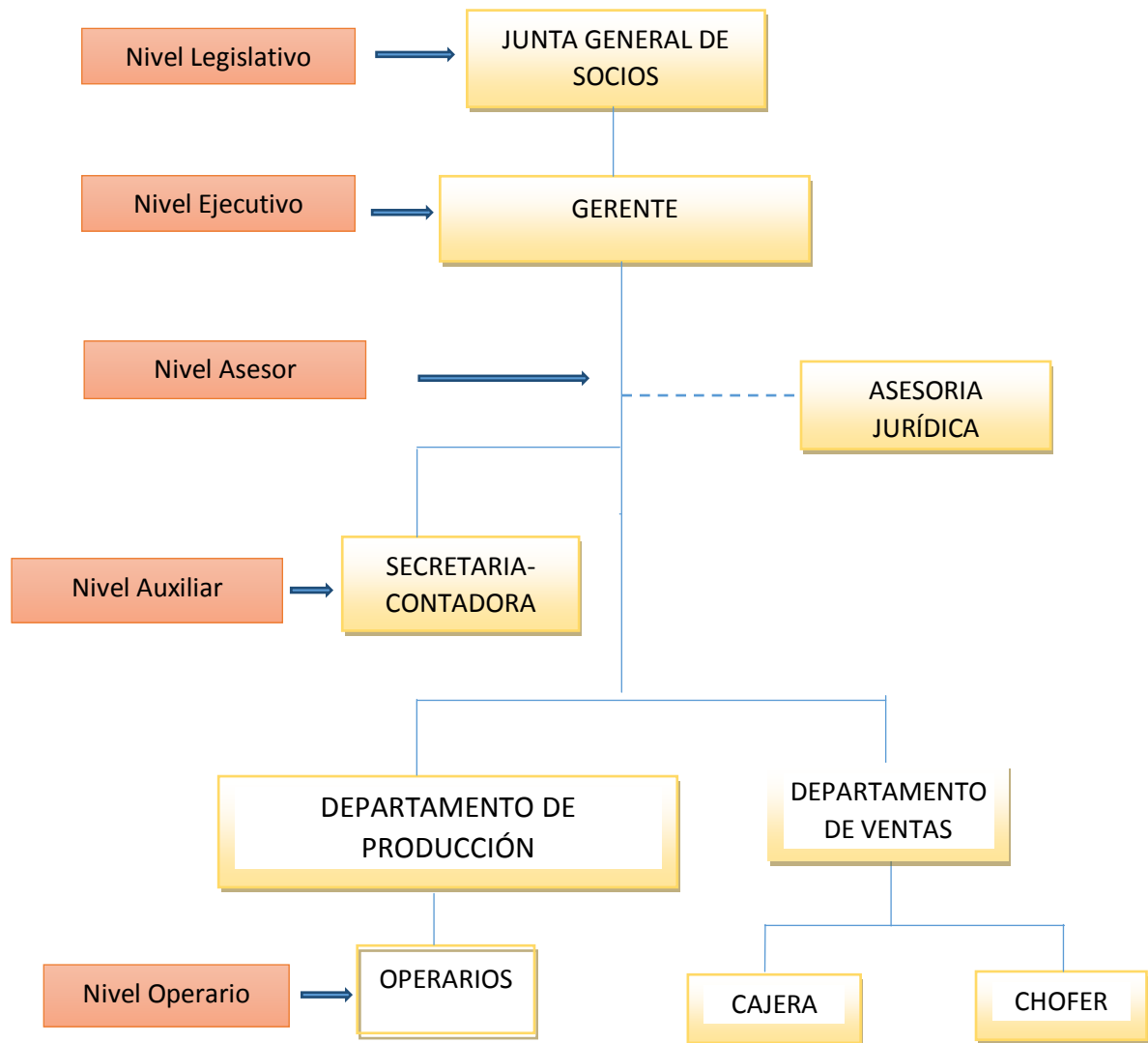
Nivel Operativo:

En este nivel estará encargado el personal que será responsable del proceso productivo.

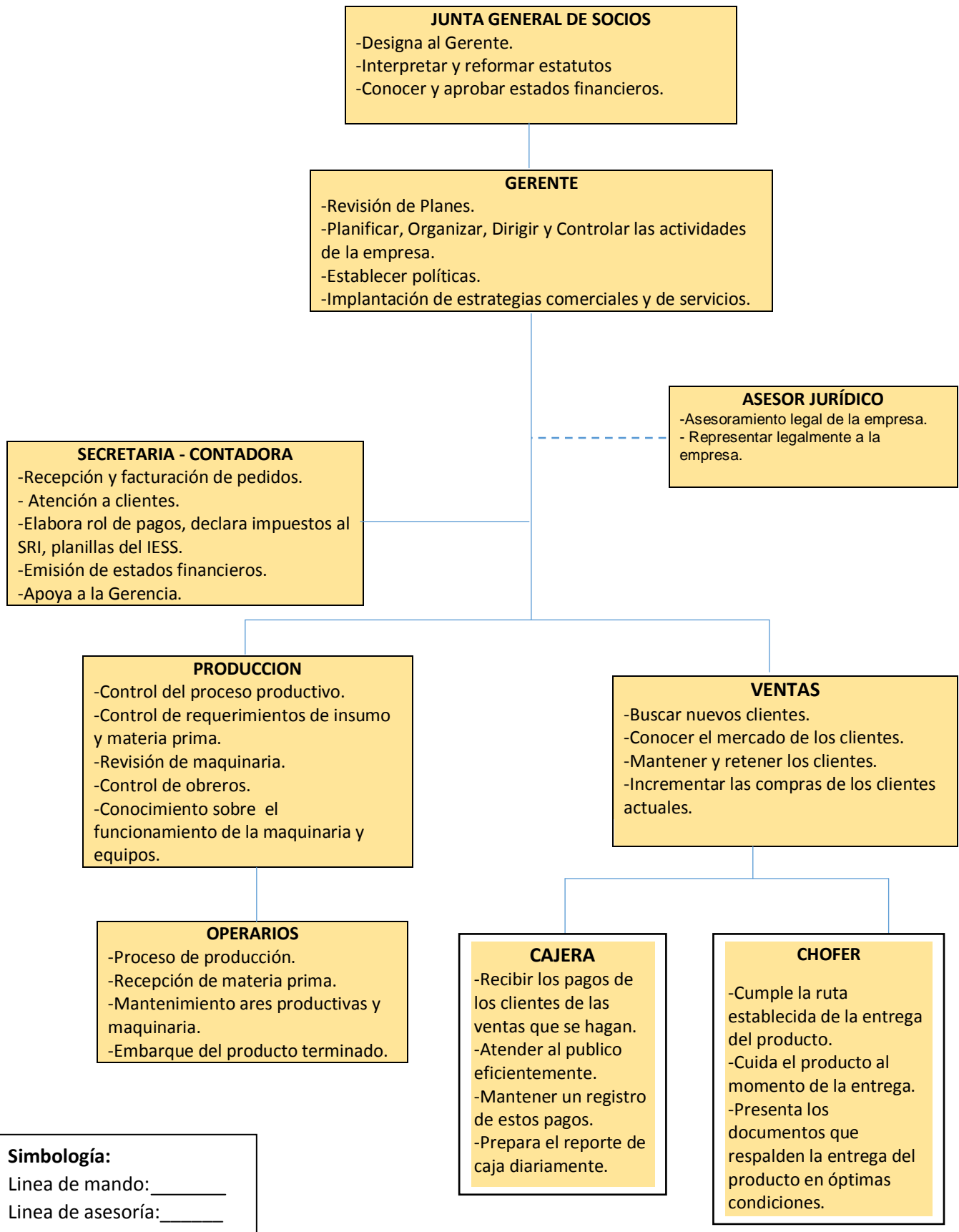
ORGANIGRAMAS

El organigrama estructural para la empresa será la siguiente:

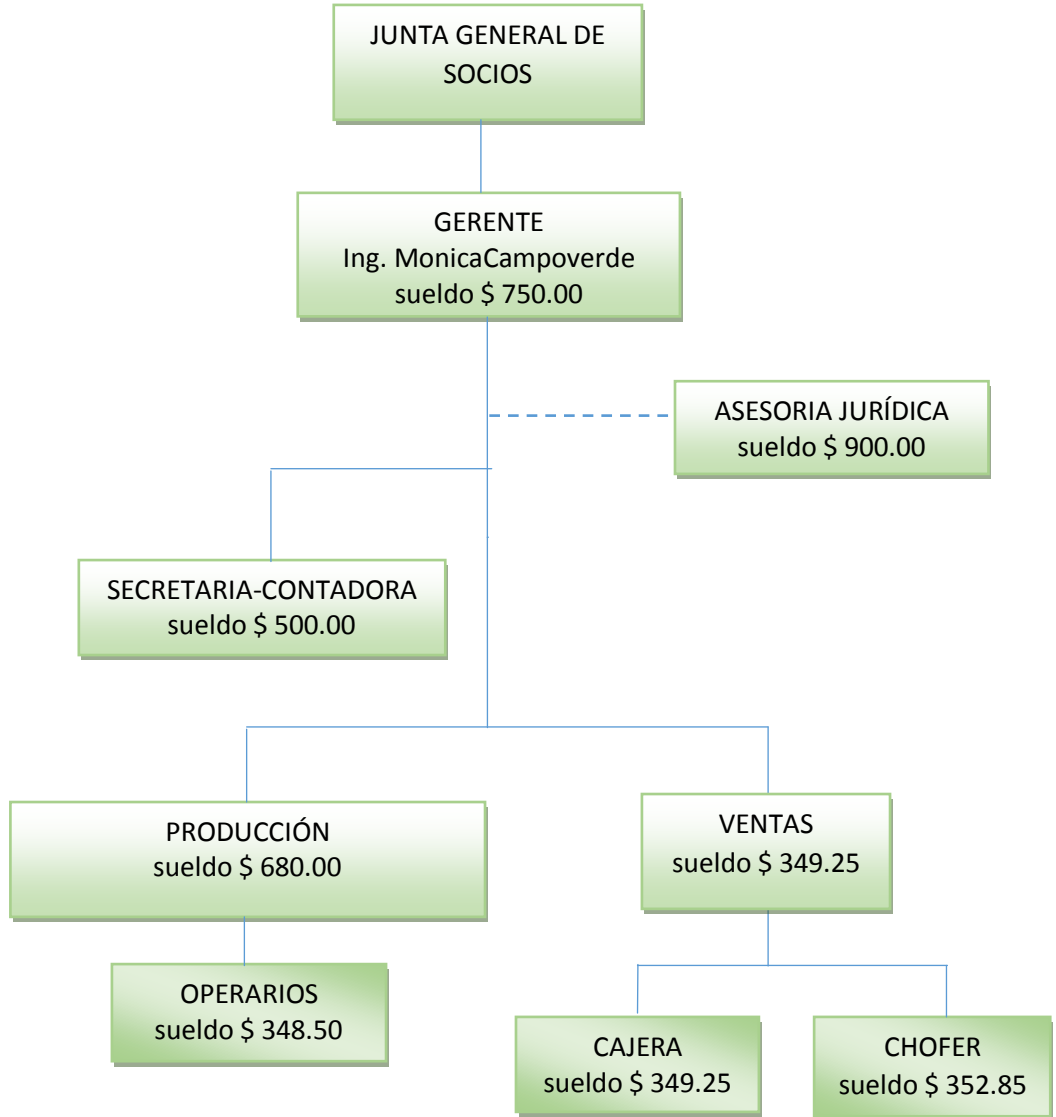
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



ORGANIGRAMA FUNCIONAL



ORGANIGRAMA POSICIONAL



**MANUAL DE FUNCIONES PARA EL PERSONAL DE LA “PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE COLADA DE MACHICA”**

CÓDIGO: 01

TITUTLO DEL PUESTO: Asesor Jurídico

NATURALEZA DEL TRABAJO

Coordinar, Planeacion y control de las actividades de la asesoría legal definiendo prioridades criterios, contenidos y ejecución de labores profesionales en materia juridica de la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS

- Formular y proponer las políticas, sobre aspectos jurídicos y legales de la empresa, así como las normas de carácter legal y acciones judiciales necesarias para el mejor cumplimiento de los objetivos de la empresa.
- Asesorar al gerente general.
- Participar activamente colaborar y cumplir con todas las políticas procedimientos y regulaciones relativas al aseguramiento de calidad que desarolle e implemente la empresa.
- Atender los asuntos y tramites de carácter notarial y registral de la empresa.

CARACTERISTICAS DE CLASE

- Responder por su trabajo
- Resolver problemas de su trabajo

Requisitos Mínimos

Educación: título profesional universitario de Abogado.

Experiencia: mínimo 2 años.

CÓDIGO: 02

TITUTLO DEL PUESTO: Gerente

NATURALEZA DEL TRABAJO

- Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la empresa.
- Verificar el cumplimiento de los objetivos propuestos.

FUNCIONES TÍPICAS

- Representar legal, judicial a la empresa.
- Controlar el movimiento económico de la empresa.
- Vigilar que se cumplan las disposiciones legales en los aspectos contables y financieros.
- Planificar, organizar, dirigir, controlar y evaluar el normal desenvolvimiento de la actividad de la empresa, controlar al personal que labora en la organización.
- Establecer estrategias para el cumplimiento de los objetivos de la empresa.
- Sostener relaciones interpersonales con los clientes.

CARACTERISTICAS DE CLASE

- Dirigir al personal de la empresa con liderazgo, autoridad y responsabilidad.
- Poseer iniciativa para resolver los problemas de la empresa.
- Responder por las funciones y el trabajo de la empresa.

Requisitos Mínimos

Educación: título profesional universitario en Administración de Empresas.

Experiencia: mínimo 1 año.

CÓDIGO 03**TITULO DEL PUESTO: Secretaria – Contadora****NATURALEZA DEL TRABAJO**

- Revisar los movimientos económicos de la empresa.
- Colaborar directamente con el Gerente y dar a conocer la información contable de la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS

- Atender a los clientes y recibir las llamadas telefónicas.
- Mantener los movimientos económicos y libros contables de la empresa actualizados.
- Emitir facturas por los servicios realizados a los clientes.
- Archivar de manera eficaz la documentación para en caso de ser requeridos se encuentren al instante.
- Realizar los pagos al personal que labora en la empresa y a proveedores.
- Llevar y supervisar la contabilidad general de la empresa.
- Ejecutar los estados financieros correspondientes al periodo.
- Elaborar los roles de pago del personal.
- Tramitar la documentación al IESS en cuanto a los ingresos y salidas de todo el personal, además de las planillas correspondientes de las aportaciones de los mismos.
- Presentar informes de la contabilidad al Gerente de la empresa, cada vez que este lo requiere.

CARACTERISTICAS DE CLASE:

- Responsabilidad en su trabajo.

Requisitos Mínimos

Educación: Título Universitario de Contadora Publica Autorizado.

Experiencia: dos años en funciones a fines en su cargo.

CÓDIGO: 04

TITULO DEL PUESTO: Cajera

NATURALEZA DEL TRABAJO

- Venta y despacho del producto.

FUNCIONES TÍPICAS

- Atender al público eficientemente.
- Recibir los pagos de los clientes de las ventas que se hacen.
- Mantener un registro de estos pagos.
- Preparar el reporte de caja diariamente.

CARACTERISITCAS DE CLASE

- **Ser responsable en su trabajo.**

Requisitos Mínimos

Educación: Ser bachiller y tener conocimiento en computación.

Experiencia: Mínima 1 año.

CÓDIGO: 05

TITULO DEL PUESTO: Jefe de Producción

NATURALEZA DEL TRABAJO

- Hacerse cargo de todo lo referente a los procesos productivos, para lograr eficiencia y un producto de calidad.

FUNCIONES TÍPICAS

- Orientar, coordinar, dirigir y controlar las actividades del personal a su cargo conforme con las normas y procedimientos vigentes.
- Es el responsable del buen desarrollo de la planta y de la eficiencia y eficacia de los procesos productivos e innovaciones.
- Controlar que este en perfecto estado la maquinaria para la elaboración de los productos
- Supervisar la entrega de implementos al personal a su cargo.
- Dirigir que los procesos de producción se realicen correctamente.
- Verificar los reportes que le sean entregados y analizarlos.

CARACTERISTICAS DE CLASE

- Ser responsable en su área profesional

Requisitos Mínimos

Educación: Técnico de Producción, Capacitación especializada en el área.

Experiencia: Mínimo 2 años en el mismo puesto.

CÓDIGO: 06

TITULO DEL PUESTO: Obrero

NATURALEZA DEL TRABAJO

- Proceso de elaboración del producto
- Verifica la materia prima y el terminado de la misma.

FUNCIONES TÍPICAS

- Cumple con su obligaciones a él encomendadas
- Trabaja eficientemente en los horarios establecidos.
- Notifica la mercancía que haya expirado.
- Verifica que el producto este en buen estado.

CARACTERISTICAS DE CLASE

- Producción de la colada de machica

Requisitos Mínimos

Educación: Mínimo Bachiller.

Experiencia: Mínimo 1 año

CÓDIGO: 07

TITULO DEL PUESTO: Vendedor

NATURALEZA DEL TRABAJO

- Satisface las necesidades de su cliente al 100%.

FUNCIONES TÍPICAS

- Conocer el producto de su empresa.
- Organizar, planificar y ejecutar sus objetivos.
- Conocer el mercado de sus clientes
- Mantener y retener los clientes.
- Incrementar las compras de los clientes actuales.
- Formarse constantemente en las técnicas necesarias para su labor
- Dar servicio a sus clientes.
- Buscar nuevos clientes

CARACTERISTICAS DE CLASE:

- Responsable y respetuoso.
- Facilidad de Expresión
- Ordenado y Organizado.
- Transparencia, Optimismo y perseverancia.

REQUISITOS MINIMOS

Educación: Mínimo bachiller.

Experiencia: Mínimo un año de experiencia

CÓDIGO: 08

TITULO DEL PUESTO: Chofer

NATURALEZA DEL TRABAJO

- Ejecuta labores relacionadas con la conducción del vehículo utilizado en el transporte de mercaderías hacia las tiendas.

FUNCIONES TÍPICAS

- Transporta mercaderías hacia las tiendas, según las instrucciones recibidas.
- Colabora en la carga y descarga y acarreo de mercaderías.
- Observa de una forma estricta el cumplimiento de las leyes de tránsito.
- Revisa periódicamente la unidad asignada, a fin de brindarle un adecuado mantenimiento preventivo.
- Colabora alistando partidas de mercadería en el área de almacenamiento.

CARACTERISTICAS DE CLASE:

- Responsable y respetuoso.
- Sumamente cuidadoso.
- Ordenado y Organizado.
- Poseer iniciativa para resolver los problemas de la empresa.

REQUISITOS MINIMOS

Educación: Mínimo tercer año de colegio aprobado.

Experiencia: Mínimo dos años de experiencia como chofer.

4. ESTUDIO FINANCIERO

INVERSIONES

Para la realización de los presupuestos se solicitó cotizaciones a diferentes casas comerciales, para obtener el monto de inversión que necesitara esta nueva empresa.

ACTIVOS

Para realizar este estudio se considerara: Activo Fijo, Activo Diferido y Activo Circulante.

1. ACTIVO FIJO

Estos activos están sujetos a depreciación, porque son inversiones fijas, para este proyecto se han considerado los siguientes activos:

Cuadro N° 31

PRESUPUESTO PARA ADECUACIONES E INSTALACIONES			
Denominación	Cantidad	V. Unitario	V. Total
casillero (seis servicios)	1	120,00	120,00
Lava Vajillas	1	60,00	60,00
Medidor Trifásico	1	109,00	109,00
línea telefónica	1	148,00	148,00
Materiales de Instalación	1	180,00	180,00
Total			497,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Frank Ferret Dután

Adecuaciones e Instalaciones: la empresa requiere de las adecuaciones e instalaciones por lo que se solicitó la cotización al Ing. Civil Frank Dután. Por lo tanto se deberá instalar una lava vajillas para la cocina, casilleros para el vestuario de los obreros, u medidor trifásico de luz y una línea telefónica. A continuación se detalla la depreciación de este activo.

Cuadro N° 32

DPRECIACION DE ADECUACIONES E INSTALACIONES				
Valor del Activo: 497,00 10 Años de Vida Útil			10% Depreciación	
Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	497,00	49,70		447,30
1	447,30		44,73	402,57
2	402,57		44,73	357,84
3	357,84		44,73	313,11
4	313,11		44,73	268,38
5	268,38		44,73	223,65
6	223,65		44,73	178,92
7	178,92		44,73	134,19
8	134,19		44,73	89,46
9	89,46		44,73	44,73
10	44,73		44,73	0,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Tablita Tributaria y Laboral año 2013

En este proyecto se adquirirá la siguiente maquinaria para la elaboración de la Colada de Machica Envasada.

Cuadro N° 33

PRESUPUESTOS PARA MAQUINARIA Y EQUIPO			
Denominación	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Cocina Industrial	1	500,00	500,00
Cilindro de gas	5	50,00	250,00
Balanza	1	50,00	50,00
Envasadora	1	2500,00	2500,00
Selladora	1	1750,00	1750,00
Etiquetadora	1	1200,00	1200,00
Congelador	4	1600,00	6400,00
Olla de acero inoxidable	4	180,00	720,00
Mesa de Trabajo Aluminio	2	150,00	300,00
Total			13670,00

Elaborado: La Autora

Fuente: FACOPA

Equipos e Instrumentos: en esta empresa que se dedicara a producir y comercializar colada de machica requerirá adquirir la siguiente maquinaria y equipo para su funcionamiento: Cocina Industrial, Cilindro de gas, Balanza, Envasadora, Selladora, Etiquetadora, Congelador, Olla de acero inoxidable y una mesa de trabajo hecha en aluminio. Por lo tanto se solicitó cotizaciones a las siguiente casa comercial FACOPA Esta maquinaria y equipo son activos fijos para la empresa por lo tanto se procederá a realizar la depreciación.

Cuadro N° 34

DEPRECIACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO				
Valor del Activo: 13,670,00 10 Años de Vida Útil			10% Depreciación	
Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	13.670,00	1367,00		12.303,00
1	12.303,00		1.230,30	11.072,70
2	11.072,70		1.230,30	9.842,40
3	9.842,40		1.230,30	8.612,10
4	8.612,10		1.230,30	7.381,80
5	7.381,80		1.230,30	6.151,50
6	6.151,50		1.230,30	4.921,20
7	4.921,20		1.230,30	3.690,90
8	3.690,90		1.230,30	2.460,60
9	2.460,60		1.230,30	1.230,30
10	1.230,30		1.230,30	-

Elaborado: La Autora

Fuente: Tablita Tributaria y Laboral año 2013

Cuadro N° 35

PRESUPUESTO MUEBLES DE OFICINA			
Denominación	cantidad	V. Unitario	V. Total
Escritorio, con dos gavetas de (1,20x0,70x0,75)	3	214,00	642,00
Archivador de dos gavetas	2	141,00	282,00
Sillas de espera novo en cuerina negra	8	56,70	453,60
Sillas pilot con sistema neumático de altura c/b	4	125,00	500,00
Estantes Susy de (1,60x1,00x0,35)	4	210,00	840,00
Counter (exhibición del producto)	1	280,00	280,00
Total			2997,60

Elaborado: La Autor

Fuente: Stilo Muebles

Muebles de Oficina: para el funcionamiento de las oficinas de la Empresa Productora de Colada de Machica, se requiere de mobiliario para el Vendedor un counter, una silla giratoria y cinco silla de espera, y dos estantes para exhibición del producto, en Secretaria un escritorio, una silla, un archivador y una silla de espera. En Gerencia un escritorio, una silla giratoria, sillas de espera y un archivador. En la Oficina de Producción una silla giratoria, escritorio, silla de espera. Para estimar costos de mobiliario de oficina se ha solicitado una cotización a la Mueblería Stilo. Posterior se procede a realizar la depreciación como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 36

DEPRECIACION DE MUEBLES DE OFICINA				
Valor del Activo: 2997,60 10 Años de Vida Útil			10% Depreciación	
Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	2997,60	299,76		2697,84
1	2697,84		269,78	2428,06
2	2428,06		269,78	2158,28
3	2158,28		269,78	1888,50
4	1888,50		269,78	1618,72
5	1618,72		269,78	1348,94
6	1348,94		269,78	1079,16
7	1079,16		269,78	809,38
8	809,38		269,78	539,60
9	539,60		269,78	269,78
10	269,78		269,78	0,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Tablita Tributaria y Laboral año 2013

Cuadro N° 37

PRESUPUESTO PARA EQUIPOS DE COMPUTACION			
Denominación	cantidad	V. Unitario	V. Total
Computadoras Hp incluye teclado y mause	3	750	2250
Impresoras	1	275	275
Total			2525

Elaborado: La Autora Fuente: SummyCom

Equipos de Computación: se requiere de tres computadoras y una impresora, la impresora será utilizada en red para los que requieran, en el caso de las computadora utilizaran una para la Secretaria – contadora la misma que utilizaría para el registro de factura y el registro contable, la otra será para el Gerente quien será el encargado del control total de la empresa, y la tercera computadora será para el Jefe de Producción quien recibirá las ordenes de producción. En estos activos igualmente será necesario aplicar la depreciación de los equipos en mención.

Cuadro N° 38

DPRECIACION DE EQUIPOS DE COMPUTACION				
Valor del Activo: 2.525 3 Años de Vida Útil			33% Depreciación	
Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	2525,00	833,25		1691,75
1	1691,75		558,27	1133,48
2	1133,48		558,27	575,21
3	575,21		575,21	0,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Tablita Tributaria y Laboral año 2013

Cuadro N° 39

PRESUPUESTO DE EQUIPOS DE OFICINA			
Denominación	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Teléfonos	3	55	165,00
Calculadoras	3	8	24,00
Teléfono Conmutador	1	184	184,00
Total			373,00

Elaborado: La Autora Fuente: MUNDI HOGAR

Equipos de Oficina: se necesita adquirir para la empresa un teléfono conmutador que será instalado en secretaria contara con tres extensiones, además se adquiere tres calculadoras una para secretaria, otra para el Jefe de Producción y una para Gerencia. En el siguiente cuadro se detallara la depreciación de los equipos de oficina.

Cuadro N° 40

DPRECIACION DE EQUIPOS DE OFICINA				
Valor del Activo: 373,00 10 Años de Vida Útil			10% Depreciación	
Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	373,00	37,30		335,70
1	335,70		33,57	302,13
2	302,13		33,57	268,56
3	268,56		33,57	234,99
4	234,99		33,57	201,42
5	201,42		33,57	167,85
6	167,85		33,57	134,28
7	134,28		33,57	100,71
8	100,71		33,57	67,14
9	67,14		33,57	33,57
10	33,57		33,57	0,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Tablita Tributaria y Laboral año 2013

Cuadro N° 41

PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE OPERACIÓN			
Denominación	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Mandiles	24	8,00	192,00
Gorros	24	2,80	67,20
Guantes	48	2,50	120,00
Extintor	1	220,00	220,00
Botiquín	1	45,00	45,00
Total			644,20

Elaborado: La Autora

Fuente: Spring Cleaning

Suministros de Operación: para la empresa se requiere de veinte y cuatro mandiles y gorros diez para cada obrero y los cuatro restantes para el Jefe de Producción, también cuarenta y ocho guantes para los obreros, esto será utilizado en el año. Además se necesitara un extintor y un botiquín en caso de algún accidente. Para estos suministros se realizara una proyección para diez años aplicando un incremento del 5% anual.

Cuadro N° 42

PROYECCION DE SUMINISTROS	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	644,20
1	676,41
2	710,23
3	745,74
4	783,03
5	822,18
6	863,29
7	906,45
8	951,78
9	999,37
10	1049,33

Elaborado: La Autora

Cuadro N°43

PRESUPUESTO PARA VEHICULO			
Denominación	cantidad	V. Unitario	V. Total
Camioneta Chevrolet Luv	1	12.500,00	12.500,00
Total			12.500,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Chevrolet Venta Vehículos

Vehículos: el uso de este vehículo será para transportar el producto a las diferentes tiendas de la ciudad de Cuenca. En este activo es necesario aplicar la depreciación.

Cuadro N° 44

DEPRECIACION DE VEHÍCULO				
Valor del Activo: 12,500,00 10 Años de Vida Útil			10% Depreciación	
Años	Valor Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	12.500,00	1.250,00		11.250,00
1	11.250,00		1.125,00	10.125,00
2	10.125,00		1.125,00	9.000,00
3	9.000,00		1.125,00	7.875,00
4	7.875,00		1.125,00	6.750,00
5	6.750,00		1.125,00	5.625,00
6	5.625,00		1.125,00	4.500,00
7	4.500,00		1.125,00	3.375,00
8	3.375,00		1.125,00	2.250,00
9	2.250,00		1.125,00	1.125,00
10	1.125,00		1.125,00	-

Elaborado: La Autora

A continuación se detalla el total de los activos fijos, mediante el siguiente cuadro.

1. ACTIVO FIJO

Cuadro N° 45

ACTIVOS FIJOS	VALOR
Adecuaciones e Instalaciones	497,00
Maquinaria y Equipo	13.670,00
Muebles de Oficina	2.997,60
Equipos de Computación	2.525,00
Equipos de Oficina	373,00
Suministros de Operación	644,20
Vehículo	12.500,00
Imprevistos 5%	1.660,34
Total Activos Fijos	34.867,14

Elaborado: La Autora

Fuente: Presupuestos

Se consideró un 5% de imprevisto, ya que se puede dar una fluctuación de precios.

Cuadro N° 46

REINVERSIÓN DE ACTIVO FIJO	
Equipos de Computación	3.069,15
Total	3.069,15

Elaborado: La Autora

En los equipos de computación se hará una reinversión, debido a que tienen una vida útil de tres años, para el cálculo se tomó del costo Inicial de la cotización que es de \$2.525.00 para luego ir incrementado el 5% anual a partir del cuarto año.

2. ACTIVO DIFERIDO

En este activo se considerara los gastos realizados en el estudio del proyecto y otros gastos relacionados con el mismo, por lo que este activo se distribuye así:

Cuadro N° 47

INVERSIONES EN ACTIVO DIFERIDO	
ACTIVOS DIFERIDOS	VALOR
Elaboración de la Minuta	125,00
Elaboración del Estudio de Factibilidad	480,00
Registro Sanitario y Patentes	200,00
Permiso de Funcionamiento	50,00
Imprevistos 5%	42,75
Total	897,75

Elaborado: La Autora

Fuente: Diseño del Proyecto, Notaria, Municipio.

Este estudio se ha proyectado para diez años, por lo tanto se realizara la amortización para los activos diferidos mediante el siguiente cuadro.

Cuadro N° 48

AMORTIZACION DE ACTIVO DIFERIDO			
AÑOS	VALOR ACTIVO DIFERIDO	AMORTIZACION	VALOR TOTAL
1	897,75	89,77	807,98
2	807,98	89,77	718,21
3	718,21	89,77	628,44
4	628,44	89,77	538,67
5	538,67	89,77	448,90
6	448,90	89,77	359,13
7	359,13	89,77	269,36
8	269,36	89,77	179,59
9	179,59	89,77	89,77
10	89,77	89,77	0,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Diseño del Proyecto, Notaria, Municipio.

3. ACTIVO CIRCULANTE

Son valores necesarios para la operación normal del proyecto, los mismos que serán calculados para un año y se proyectara a diez años, tiempo del estudio de este proyecto.

Cuadro N° 49

PRESUPUESTO DE MATERIALES DIRECTOS				
DENOMINACION	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Machica	Lb.	1.325,000	0,40	530,00
Leche	litros	42.400,00	0,50	21.200,00
Azúcar	qq	1.060,00	36,00	38.160,00
Canela	Libras	240,00	7,00	1.680,00
Clavo de Olor	Libras	240,00	3,50	840,00
Pimienta Dulce	Libras	120,00	2,80	336,00
Total				62.746,00

Elaborado: La Autora Fuente: Cadelae

Materiales Directos: dentro de los Materiales Directos se ha considerado adquirir al año todos los insumos que participaran directa y necesariamente en el proceso para facilitar la transformación del producto. A continuación se presenta la proyección de los mismos.

Cuadro N° 50

PROYECCION DE MATERIALES DIRECTOS	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	62.746,00
1	65.883,30
2	69.177,46
3	72.636,33
4	3.631,81
5	3.813,40
6	4.004,07
7	4.204,27
8	4.414,48
9	4.635,21
10	4.866,97

Elaborado: La Autora

Cuadro N° 51

NOMINA MENSUAL DE SALARIOS								
Cargo	Sueldo Básico	Décimo Tercer Sueldo/	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal (12,15)	Aporte Personal (9,35%)	Líquido a Pagar	Anual
		Salario básico 12 meses	Sueldo 318/12meses	Básico /24 meses	Salario Básico * 12,15%	Salario Básico * 9,35%		
Operador	348,50	29,04	26,5	14,52	42,34	32,58	493,48	5921,76
Operador	348,50	29,04	26,5	14,52	42,34	32,58	493,48	5921,76
Chofer	352,85	29,40	26,5	14,70	42,87	32,99	499,31	5991,72
Total	1049,85	87,48	79,5	43,74	127,55	98,15	1486,27	17835,24

Elaborado: La Autora

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Cuadro N° 52

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA	
DOMINACION	VALORES
Salario Básico Unificado	1.049,85
Décimo Tercer Sueldo	87,48
Décimo Cuarto Sueldo	79,50
Vacaciones	43,74
Aporte Patronal (12,15)	127,55
Total Mensual	1.486,27
Total Anual	17.835,24

Elaborado: La Autora

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Mano de Obra Directa: se contratara dos obreros para que elaboren el producto, el salario básico que percibirán cada obrero es de \$348.50, y el chofer \$352.85 más los beneficios de ley a partir del segundo año se cancelara los fondos de reserva correspondientes.

Cuadro N° 53

PROYECCION DE MANO DE OBRA DIRECTA	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	17.835,24
1	19.829,34
2	20.820,81
3	21.861,85
4	22.954,94
5	24.102,69
6	25.307,83
7	26.573,22
8	27.901,88
9	29.296,98
10	30.761,83

Elaborado: La Autora

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

En el segundo año se calculara los fondos de reserva. Del salario básico \$ 348.50 x 2 obreros + 352.85 del chofer = 1.049.85 valor a pagar.

En el primer año el sueldo básico para los obreros y el chofer es de \$17.835,24 + \$1.049.85 (fondos de reserva)= 18.885,09 + el incremento del 5% = \$19.829,34 para el segundo año, continuando con la proyección hasta los diez años.

Cuadro N° 54

PRESUPUESTO DE MATERIALES INDIRECTOS			
Denominación	cantidad	V. Unitario	V. Total
Envases	42.400,00	0,05	2.120,00
Etiquetas rollos de 2000	22	55,00	1.210,00
Cucharas Grandes Palo	6	15,00	90,00
Cucharas Pequeñas	12	18,00	216,00
Recipientes Plásticos	5	8,00	40,00
Total			3.676,000

Elaborado: La Autora

Fuente: Plastic-Austro

Materiales Indirectos: para la elaboración de este producto se estima que se utilizara los siguientes materiales: envases, etiquetas, cucharas de palo, cucharas pequeñas y recipientes plásticos, todos estos materiales se utilizarán para un año de producción. A continuación la proyección de los mismos.

Cuadro N° 55

PROYECCION DE MATERIALES INDIRECTOS	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	3.676,00
1	3.859,80
2	4.052,79
3	4.255,42
4	4.468,20
5	4.691,61
6	4.926,19
7	5.172,50
8	5.431,12
9	5.702,68
10	5.987,81

Elaborado: La Autora

Cuadro N° 56

PRESUPUESTO DE UTILES DE OFICINA			
Denominación	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Lápiz	5	0,54	2,70
Borrador	5	0,17	0,85
Corrector	2	1,81	3,62
Cinta Scotch	2	0,35	0,70
Esferos	3	0,35	1,05
Resma de Papel bond	2	4,94	9,88
Tijeras	2	0,34	0,68
Sacapuntas	3	0,26	0,78
Resaltadores	5	0,90	4,50
Porta Clips	4	0,99	3,96
Grapadora	4	8,20	32,80
Grapas (caja 5.000piezas)	2	0,99	1,98
Leyts	10	3,16	31,60
Clips (cajas 50 unidades)	10	0,30	3,00
Perforadora	3	7,80	23,40
Goma en Barra	3	1,35	4,05
Regla	3	0,26	0,78
Cuaderno espiral 100 hojas	3	1,43	4,29
Total			130,62

Elaborado: La Autora
Fuente: Librería Contemporánea

Útiles de Oficina: se ha considerado necesario estos útiles de oficina, para un año de operación de la empresa.

Cuadro N° 56

PROYECCION DE UTILES DE OFICINA	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	130,62
1	137,15
2	144,00
3	151,20
4	158,76
5	166,70
6	175,03
7	183,78
8	192,97
9	202,62
10	212,75

Elaborado: La Autora

Cuadro N° 57

SUMINISTROS DE OFICINA			
Denominación	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Libretines de facturas en Blocks de 50 C/U	150,00	3,97	595,50
Sellos de Caucho	4,00	13,00	52,00
Total			647,50

Elaborado: La Autora

Fuente: Imprenta Grafisum

Suministros de Oficina: para la facturación se requiere de facturas en este caso se solicita ciento cincuenta blocks de cincuenta Libretines cada una, la misma que servirá para emitir la factura al cliente, además se ha considerado cuatro sellos para las facturas o cualquier otro documento donde fuere necesario el sello.

Cuadro N° 58

PROYECCION DE SUMINISTROS DE OFICINA	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	647,50
1	679,87
2	713,86
3	749,56
4	787,04
5	826,39
6	867,71
7	911,09
8	956,65
9	1.004,48
10	1.054,70

Elaborado: La Autora

Cuadro N° 59

PRESUPUESTO PARA MATERIALES DE LIMPIEZA			
Denominación	cantidad	V. Unitario	V. Total
Escobas	3	1,99	5,97
Tachos de Basura de 20 lts.	3	5,82	17,46
Tachos de Basura para Baño de 10 lts.	4	3,55	14,20
Jabón grande Lava para vajilla	15	2,80	42,00
Midax	20	0,40	8,00
Manteles	20	1,00	20,00
Desinfectante en Galón	3	4,55	13,65
Baldes de 12 litros	3	3,28	9,84
Fundas de Basura 30*36 Industrial Negra paq. 10	10	1,15	11,50
Jabón Líquido en Galón	2	4,68	9,36
Papel Higiénico doble hoja por paca 12 rollos	3	5,20	15,60
Recogedor de Basura	2	3,45	6,90
Total			174,48

Elaborado: La Autora

Fuente: Comercial Valverde

Materiales de Limpieza: se ha considerado estos materiales porque son indispensables para mantener limpio y aseado el área de trabajo, este presupuesto está estimado para un año.

Cuadro N° 60

PROYECCION DE MATERIALES DE LIMPIEZA	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	174,48
1	183,20
2	192,36
3	201,98
4	212,08
5	222,68
6	233,81
7	245,51
8	257,78
9	270,67
10	284,20

Elaborado: La Autora

Cuadro N° 61

SUELDOS ADMINISTRATIVOS								
Cargo	Sueldo Básico	Décimo Tercer Sueldo/ Salario	Décimo Cuarto Sueldo	Vacaciones Salario Básico /24 meses	Aporte Patronal (12,15) Salario Básico *	Aporte Personal (9,35%) Salario Básico *	Líquido a Pagar	Anual
		básico 12 meses	318/12meses			12,15%		
Gerente	750,00	62,50	26,5	31,25	91,13	70,13	1031,50	12378,00
Secretaria-Contador	500,00	41,67	26,5	20,83	60,75	46,75	696,50	8358,00
Jefe de Producción	680,00	56,67	26,5	28,33	82,62	63,58	937,70	11252,40
Vendedor	349,25	29,10	26,5	14,55	42,43	32,65	494,50	5933,94
Cajera	349,25	29,10	26,5	14,55	42,43	32,65	494,50	5933,94
Total	2628,50	219,04	132,5	109,52	319,36	245,76	3654,69	43856,28

Elaborado: La Autora

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales.

Cuadro N° 62

PRESUPUESTO DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS	
DOMINACION	VALORES
Salario Básico Unificado	2.628,50
Décimo Tercer Sueldo	219,04
Décimo Cuarto Sueldo	132,50
Vacaciones	109,52
Aporte Patronal (12,15)	319,36
Total Mensual	3.654,69
Total Anual	43.856,28

Elaborado: La Autora

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Sueldos Administrativos: Estos sueldos se calculan de acuerdo al Ministerio de Relaciones Laborales. El Sueldo del Gerente es de \$750.00 mensuales, la Secretaria con un sueldo de \$500.00 mensuales, el sueldo del Jefe de Producción es de \$680.00 mensuales, el sueldo del vendedor y cajero es de 349.25 mensuales más los beneficios de ley, para el segundo año se deben cancelar los fondos de reserva.

Cuadro N° 63

PROYECCION DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	43.856,28
1	48.809,02
2	51.249,47
3	53.811,94
4	56.502,54
5	59.327,67
6	62.294,05
7	65.408,75
8	68.679,19
9	72.113,15
10	75.718,81

Elaborado: La Autora

En la proyección para los fondos de reserva se procede así:

Los \$750.00 (Gerente) + \$ 500.00 (Secretaria) + \$ 680.00 (Jefe de Producción)+
349.52 (Vendedor) + 349.25 (Cajera) =\$2.628.50 total de Fondos de Reserva.

De los \$43.856.28 (1er año) + \$2.628.50 = (Fondos de Reserva) = 46.484.78.

\$46484.78 x 5% (incremento)= \$ 48.809,02 para el 2do año.

Cuadro N° 64

PRESUPUESTO PARA LOCAL COMERCIAL			
Denominación	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Local	1	800	9,600
Total			9,600

Elaborado: La Autora
Fuente: Observación Directa

Local Comercial: para el funcionamiento de la nueva empresa se requerirá de un local aproximadamente de 200m. se estima que el arriendo del local sería de \$ 800 mensuales, el mismo que se multiplicara para los doce meses (un año) y este valor se proyectara para diez años, período de duración del presente proyecto.

Cuadro N° 65

PROYECCION PARA LOCAL COMERCIAL	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	9.600,00
1	10.080,00
2	10.584,00
3	11.113,20
4	11.668,86
5	12.252,30
6	12.864,91
7	13.508,16
8	14.183,57
9	14.892,75
10	15.637,38

Elaborado: La Autora

Cuadro N° 66

PRESUPUESTO PARA COMBUSTIBLE			
Denominación	Consumo	Valor Unitario	Valor Anual
Gas (tanque domestico)	80	2,50	200,00
Gasolina (Galones)	1.250	1,48	1.850,00
Total			2.050,00

Elaborado: La Autora
Fuente: Observación Directa

Cuadro N° 67

PROYECCION PARA COMBUSTIBLE	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	2.050,00
1	2.152,50
2	2.260,12
3	2.373,13
4	2.491,78
5	2.616,37
6	2.747,19
7	2.884,55
8	3.028,78
9	3.180,22
10	3.339,23

Elaborado: La Autora

Combustible: se estima que el consumo de gas será de 80 tanques al año para la producción de la colada de machica, y en cuanto a la gasolina se consumirá 1.250 galones al año aproximadamente.

Cuadro N° 68

PRESUPUESTO PARA EL AGUA				
Denominación	Cant. M3	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Consumo	80	0,33	26,4	316,8
Alcantarillado			9,9	118,8
Total			36,3	435,6

Elaborado: La Autora

Fuente: Etapa EP.

Cuadro N° 69

PROYECCION DE CONSUMO DE AGUA	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	435,60
1	457,38
2	480,24
3	504,26
4	529,47
5	555,94
6	583,74
7	612,93
8	643,57
9	675,75
10	709,54

Elaborado: La Autora

Consumo de Agua: el consumo de agua se utilizara aproximadamente 80m3 de agua mensual, según observación directa de otros locales comerciales. El costo del alcantarillado se lo obtuvo toando el 63% del consumo del agua debido a que este va incluido en la planilla.

Cuadro N° 70

PRESUPUESTO DE ENERGIA ELECTRICA				
Denominación	Cant. (Kw/h)	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Energía Eléctrica	365	0,11	40,15	481,8
Contribución a Bomberos			1,59	19,08
Recolección de Basura			4,91	58,92
Alumbrado Publico			1,64	19,68
Total				579,48

Elaborado: La Autora

Fuente: Empresa Eléctrica Regional Centro Sur

Consumo de Luz Eléctrica: se ha considerado un promedio de consumo de 365(kw/h) mensuales, según observación directa otros locales comerciales de producción, además se debe indicar que en la planilla constan los rubros de contribución a los bomberos, recolección de basura y el alumbrado público, los mismos que se calcula de acuerdo al consumo de la energía eléctrica.

Cuadro N° 71

PROYECCION DE CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	579,48
1	608,45
2	638,87
3	670,82
4	704,36
5	739,57
6	776,55
7	815,38
8	856,15
9	898,96
10	943,91

Elaborado: La Autor

Cuadro N° 72

PRESUPUESTO DE CONSUMO DE TELEFONO				
Denominación	Cant. Minutos	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Telefonía	280	0,29	81,2	974,40

Elaborado: La Autora

Fuente: Etapa EP.

Consumo de Teléfono: el consumo teléfono se estima uno 280 minutos promedio al mes. Esto fue considerado de acuerdo a otros locales comerciales.

Cuadro N° 73

PROYECCION CONSUMO DE TELEFONO	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	974,40
1	1.023,12
2	1.074,27
3	1.127,98
4	1.184,38
5	1.243,60
6	1.305,78
7	1.371,07
8	1.439,63
9	1.511,61
10	1.587,19

Elaborado: La Autora

Cuadro N° 74

PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD				
Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Publicidad en Hojas Volantes	6000	0,08	80,00	480,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Grafisum

Publicidad: se ha considerado entregar 100 hojas volantes cada mes durante seis meses con un valor de \$80.00 mensualmente.

Cuadro N° 75

PROYECCION POR PUBLICIDAD	
AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO 5%
0	480,00
1	504,00
2	529,20
3	555,66
4	583,44
5	612,61
6	643,24
7	675,40
8	709,17
9	744,63
10	781,86

Elaborado: La Autora

Total de los Activos Circulantes para un año de operación.

Cuadro N° 76

INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE	
ACTIVO	VALOR
Materiales Directos	62.746,00
Mano de Obra Directa	17.835,24
Materiales Indirectos	3.676,00
Útiles de Oficina	130,62
Suministros de Oficina	647,50
Materiales de Limpieza	174,48
Sueldos Administrativos	43.856,28
Local de Arriendo	9.600,00
Combustible	2.050,00
Consumo de Agua	435,60
Consumo de Luz	579,48
Consumo de Teléfono	974,40
Publicidad	480,00
Imprevistos 5%	7.159,28
Total	150.344,88

Elaborado: La Autora
Fuente: Presupuestos

Para el inicio de producción en la Empresa Productora de Colada de Machica para el primer mes se necesitara.

Cuadro N° 77

ACTIVO	VALOR
Materiales Directos	5.228,83
Mano de Obra Directa	1.486,27
Materiales Indirectos	306,33
Útiles de Oficina	10,89
Suministros de Oficina	53,96
Materiales de Limpieza	14,54
Sueldos Administrativos	3.654,69
Local de Arriendo	800,00
Combustible	170,83
Consumo de Agua	36,30
Consumo de Luz	48,29
Consumo de Teléfono	81,20
Publicidad	40,00
Imprevistos 5%	596,61
Total	12.528,74

Elaborado: La Autora

Fuente: Presupuestos

RESUMEN DE INVERSIÓN TOTAL PREVISTA

Para la inversión total se demuestra en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 78

INVERSIÓN TOTAL	
ACTIVOS	VALOR
ACTIVOS FIJOS	
Adecuaciones e Instalaciones	497,00
Maquinaria y Equipo	13.670,00
Muebles de Oficina	2.997,60
Equipos de Computación	2.525,00
Equipos de Oficina	373,00
Suministro de Operación	644,20
Vehículos	12.500,00
Imprevistos 5%	1.660,34
Total de Activos Fijos	34.867,14
ACTIVOS DIFERIDOS	
Estudio de Factibilidad	480,00
Elaboración de la Minuta	125,00
Registro Sanitario y Patentes	200,00
Permiso de Funcionamiento	50,00
Imprevistos 5%	42,75
Total Activos Diferidos	897,75
ACTIVOS CIRCULANTE	
Materiales Directos	5.228,83
Mano de Obra Directa	1.486,27
Materiales Indirectos	306,33
Útiles de Oficina	10,89
Suministros de Oficina	53,96
Materiales de Limpieza	14,54
Sueldos Administrativos	3.654,69
Local de Arriendo	800,00
Combustible	170,83
Consumo de Agua	36,30
Consumo de Luz	48,29
Consumo de Teléfono	81,20
Publicidad	40,00
Imprevistos 5%	596,61
Total Activo Circulante	12.528,74
TOTAL ACTIVOS	48.293,63

Elaborado: La Autora

Fuente: Presupuestos

Fuente Interna y Externa: la inversión de este proyecto será mediante fuentes internas y externas.

Fuente Interna.- esto será mediante el capital propio de los socios

Cuadro N° 79

INVERSION	
Socios	Valor
Mónica Campoverde	13.800,00
Javier Vera	10.450,00
Paulina Vera	9.043,63
Total	33.293,63

Elaborado: La Autora

Fuente Externa.- este se realizara mediante un crédito a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo de \$15.000.00.

Cuadro N° 80

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION	
Financiamiento	Valor
Capital Propio	33.293,63
Crédito	15.000,00
Total	48.293,63

Elaborado: La Autora

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo

A continuación se detalla la tabla de amortización.

Cuadro N° 81

N° Pagos	Pago de Intereses	Pago del Capital	Saldo	Cuota Mensual
1	187,50	169,35	14.830,65	356,85
2	185,38	171,47	14.659,19	356,85
3	183,24	173,61	14.485,58	356,85
4	181,07	175,78	14.309,80	356,85
5	178,87	177,98	14.131,82	356,85
6	176,65	180,2	13.951,62	356,85
7	174,40	182,45	13.769,17	356,85
8	172,11	184,73	13.584,43	356,85
9	169,81	187,04	13.397,39	356,85
10	167,47	189,38	13.208,01	356,85
11	165,10	191,75	13.016,26	356,85
12	162,70	194,15	12.822,11	356,85
13	160,28	196,57	12.625,54	356,85
14	157,82	199,03	12.426,51	356,85
15	155,33	201,52	12.224,99	356,85
16	152,81	204,04	12.020,95	356,85
17	150,26	206,59	11.814,37	356,85
18	147,68	209,17	11.605,20	356,85
19	145,06	211,78	11.393,41	356,85
20	142,42	214,43	11.178,98	356,85
21	139,74	217,11	10.961,87	356,85
22	137,02	219,83	10.742,05	356,85
23	134,28	222,57	10.519,47	356,85
24	131,49	225,36	10.294,12	356,85
25	128,68	228,17	10.065,94	356,85
26	125,82	231,02	9.834,92	356,85
27	122,94	233,91	9.601,01	356,85
28	120,01	236,84	9.364,17	356,85
29	117,05	239,8	9.124,37	356,85
30	114,05	242,79	8.881,58	356,85
31	111,02	245,83	8.635,85	356,85
32	107,95	248,9	8.386,85	356,85
33	104,84	252,01	8.134,84	356,85
34	101,69	255,16	7.879,67	356,85
35	98,50	258,35	7.621,32	356,85
36	95,27	261,58	7.359,74	356,85
37	92,00	264,85	7.094,88	356,85
38	88,69	268,16	6.826,72	356,85
39	85,33	271,51	6.555,21	356,85
40	81,94	274,91	6.280,30	356,85
41	78,50	278,35	6.001,95	356,85
42	75,02	281,82	5.720,13	356,85
43	71,50	285,35	5.434,78	356,85
44	67,93	288,91	5.145,87	356,85
45	64,32	292,53	4.853,34	356,85
46	60,67	296,18	4.557,16	356,85
47	56,96	299,88	4.257,27	356,85
48	53,22	303,63	3.953,64	356,85
49	49,42	307,43	3.646,21	356,85
50	45,58	311,27	3.334,94	356,85
51	41,69	315,16	3.019,78	356,85
52	37,75	319,10	2.700,68	356,85
53	33,76	323,09	2.377,59	356,85
54	29,72	327,13	2.050,46	356,85
55	25,63	331,22	1.719,24	356,85
56	21,48	335,36	1.383,88	356,85
57	17,30	339,55	1.044,33	356,85
58	13,05	343,79	700,54	356,85
59	8,76	348,09	352,44	356,85
60	4,41	352,44	0,00	356,85
TOTAL	6.410,94	15.000,00		21.410,94

Elaborado: La Autora

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo

PRESUPUESTOS DE OPERACIÓN

Descripción	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales
COSTOS DE PRODUCCION															
Costo Primo															
Materiales Directos		62.746,00			65.883,30			69.177,46			72.636,33				76.268,15
Mano de Obra Directa		17.835,24			18.727,00			19.663,35			20.646,52				21.678,85
Imprevistos 5%	4.029,06			4.230,52			4.442,04			4.664,14			4.897,35		
TOTAL COSTOS PRIMOS	4.029,06	80.581,24	84.610,30	4.230,52	84.610,30	88.840,82	4.442,04	88.840,81	93.282,85	4.664,14	93.282,85	97.946,99	4.897,35	97.947,00	102.844,35
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION															
Materiales Indirectos		3.676,00			3.859,80			4.052,79			4.253,43				4.466,10
Depreciación de Maquinaria y Equipo	1.230,30			1.230,30			1.230,30			1.230,30			1.230,30		
Depreciación de Adecuaciones e Instalaciones	44,73			44,73			44,73			44,73			44,73		
Depreciación de Vehículo	1.125,00			1.125,00			1.125,00			1.125,00			1.125,00		
Combustible		2.050,00			2.152,50			2.260,13			2.373,14				2.491,80
Suministros de Oficina	644,20			676,41			710,23			745,74			783,03		
Amortización de Activos Diferidos	89,77			89,77			89,77			89,77			89,77		
Imprevistos 5%	465,32			458,93			475,65			493,11			511,54		
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION	3.599,32	6.726,00	9.306,47	3.625,14	6.012,30	9.637,44	3.675,68	6.312,92	9.988,60	3.728,65	6.626,57	10.355,22	3.784,37	6.957,90	10.742,27
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION	7.628,38	86.307,24	93.916,77	7.855,66	90.622,60	98.478,26	8.117,72	95.153,73	103.271,45	8.392,79	99.909,42	108.302,21	8.681,72	101.731,37	113.586,62
GASTOS DE OPERACIÓN															
GASTOS ADMINISTRATIVOS															
Sueldos Administrativos	43.856,28			46.049,09			48.351,54			50.769,12			53.307,58		
Depreciación de Muebles de Oficina	269,78			269,78			269,78			269,78			269,78		
Depreciación de Equipos de Computación	558,27			558,27			558,27			558,27			558,27		
Depreciación de Equipos de Oficina	33,57			33,57			33,57			33,57			33,57		
Útiles de Oficina	130,62			137,15			144,00			151,20			158,76		
Suministros de Oficina	647,50			679,88			713,87			749,56			787,04		
Materiales de Limpieza	174,48			183,20			192,36			201,98			212,08		
Local de Arriendo	9.600,00			10.080,00			10.584,00			11.113,20			11.668,86		
Agua Potable	435,60			457,38			480,25			504,26			529,47		
Luz Eléctrica	579,48			608,45			638,87			670,81			704,35		
Teléfono	974,40			1.023,12			1.074,28			1.127,99			1.184,39		
Imprevistos 5%	2.862,99			3.003,99			3.152,04			3.307,49			3.470,71		
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	60.122,97		60.122,97	63.083,88		63.083,88	66.192,83		66.192,83	69.457,23		69.457,23	72.884,86		72.884,86
GASTOS DE VENTAS															
Publicidad	480,00			504,00			529,20			555,66			583,44		
Imprevistos 5%	24,00			25,20			26,46			27,78			29,17		
TOTAL GASTOS DE VENTA	504,00		504,00	529,20		529,20	555,66		555,66	583,44		583,44	612,61		612,61
GASTOS FINANCIEROS															
Prestamo	2.177,89			2.527,99			2.934,38			3.406,10			3.953,64		
Interés	2.104,30			1.754,19			1.347,81			876,09			328,55		
Imprevistos 5%	214,11			214,11			214,11			214,11			214,11		
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	4.496,30		4.496,30	4.496,29		4.496,29	4.496,30		4.496,30	4.496,30		4.496,30	4.496,30		4.496,30
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	5.000,30		5.000,30	5.025,49		5.025,49	5.051,96		5.051,96	5.079,74		5.079,74	5.108,91		5.108,91
COSTOS TOTALES DE PRODUCCION	72.751,65	86.307,24	159.040,04	75.965,03	90.622,60	166.587,63	79.362,51	95.153,73	174.516,24	82.929,76	99.909,42	182.839,18	86.675,49	101.731,37	191.580,39

Descripcion	Año 6			Año 7			Año 8			Año 9			Año 10		
	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales
COSTOS DE PRODUCCION															
Costo Primo															
Materiales Directos		80.081,56			84.085,64			88.289,92			92.704,42			97.339,64	
Mano de Obra Directa		22.762,79			23.900,93			25.095,98			26.350,78			27.668,32	
Imprevistos 5%	5.142,22			5.399,33			5.669,30			5.952,76			6.250,40		
TOTAL COSTOS PRIMOS	5.142,22	102.844,35	107.986,57	5.399,33	107.986,57	113.385,90	5.669,30	113.385,90	119.055,20	5.952,76	119.055,20	125.007,96	6.250,40	125.007,96	131.258,36
COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION															
Materiales Indirectos		4.689,41			4.923,88			5.170,07			5.428,57			5.699,99	
Depreciacion de Maquinaria y Equipo	1.230,30			1.230,30			1.230,30			1.230,30			1.230,30		
Depreciacion de Adecuaciones e Instalaciones	44,73			44,73			44,73			44,73			44,73		
Depreciacion de Vehiculo	1.125,00			1.125,00			1.125,00			1.125,00			1.125,00		
Combustible		2.616,39			2.747,21			2.884,57			3.028,80			3.180,24	
Suministros de Oficina	822,18			863,29			906,45			951,77			999,36		
Amortizacion de Activos Diferidos	89,77			89,77			89,77			89,77			89,77		
Imprevistos 5%	530,89			551,21			572,54			594,95			618,47		
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION	3.842,87	7.305,80	11.148,67	3.904,30	7.671,09	11.575,39	3.968,79	8.054,64	12.023,43	4.036,52	8.457,37	12.493,89	4.107,63	8.880,23	12.987,86
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION	8.985,09	110.150,15	119.135,24	9.303,63	115.657,66	124.961,29	9.638,09	121.440,54	131.078,63	9.989,28	127.512,57	137.501,85	10.358,03	133.888,19	144.246,22
GASTOS DE OPERACIÓN															
GASTOS ADMINISTRATIVOS															
Sueldos Administrativos	55.972,96			58.771,61			61.710,19			64.795,70			68.035,49		
Depreciacion de Muebles de Oficina	269,78			269,78			269,78			269,78			269,78		
Depreciacion de Equipos de Computacion	558,27			558,27			558,27			558,27			558,27		
Depreciacion de Equipos de Oficina	33,57			33,57			33,57			33,57			33,57		
Utiles de Oficina	166,70			175,04			183,79			192,98			202,63		
Suministros de Oficina	196,39			206,21			216,52			227,35			238,72		
Materiales de Limpieza	222,68			233,81			245,50			257,78			270,67		
Local de Arriendo	12.252,30			12.864,92			13.508,17			14.183,58			14.892,76		
Agua Potable	555,94			583,74			612,93			643,58			675,76		
Luz Electrica	739,57			776,55			815,38			856,15			898,96		
Telefono	1.243,61			1.305,79			1.371,08			1.439,63			1.511,61		
Imprevistos 5%	3.610,59			3.788,96			3.976,26			4.172,92			4379,41		
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	75.822,36		75.822,36	79.568,25		79.568,25	83.501,44		83.501,44	87.631,29		87.631,29	91.967,63		91.967,63
GASTOS DE VENTAS															
Publicidad	612,61			643,24			675,40			709,17			744,63		
Imprevistos 5%	30,63			32,16			33,77			35,46			37,23		
TOTAL GASTOS DE VENTA	643,24		643,24	675,40		675,40	709,17		709,17	744,63		744,63	781,86		781,86
GASTOS FINANCIEROS															
Prestamo	-			-			-			-			-		
Interes	-			-			-			-			-		
Imprevistos 5%	-			-			-			-			-		
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	-		-	-		-	-		-	-		-	-		-
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	643,24		643,24	675,40		675,40	709,17		709,17	744,63		744,63	781,86		781,86
COSTOS TOTALES DE PRODUCCION	85.450,69	110.150,15	195.600,84	89.547,28	115.657,66	205.204,94	93.848,70	121.440,54	215.289,24	98.365,20	127.512,57	225.877,77	103.107,52	133.888,19	236.995,71

Cuadro N° 83

ESTRUCTURA DE COSTOS AÑO 2	
PRODUCTO	PRODUCCION ANUAL
Colada de Machica Envasada	180.200,00
COSTOS DE PRODUCCION	
Costos Primos	88.840,82
Gastos Indirectos de Produccion	9.637,44
TOTAL	98.478,26
COSTOS DE OPERACIÓN	
Gastos Administrativos	63.083,88
Gastos de Ventas	529,20
Gastos Financieros	4.496,29
TOTAL	68.109,37
COSTO TOTAL	166.587,63
COSTO UNITARIO	
C. UNITARIO= Costo Total/ Unidades Producidas	
COSTO UNITARIO=	166.587,63 / 180.200,00
COSTO UNITARIO	= 0,92
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO	
Costo Unitario	. = 0,92
Margen de Utilidad	. = 30%
P.V.P.= Costo Unitario + Margen de Utilidad	
P.V.P.=	0,92 + 0,28
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO =	1,20
INGRESO POR VENTAS	
Ingreso x Ventas= Total de Unidades Producidas x P.V.P.	
Ingreso x Ventas=	180.200,00 X 1,20
INGRESO X VENTAS AÑO 2 =	\$ 216.240

Cuadro N° 84

ESTRUCTURA DE COSTOS AÑO 3	
PRODUCTO	PRODUCCION ANUAL
Colada de Machica Envasada	190.800,00
COSTOS DE PRODUCCION	
Costos Primos	93.282,85
Gastos Indirectos de Produccion	9.988,60
TOTAL	103.271,45
COSTOS DE OPERACIÓN	
Gastos Administrativos	66.192,83
Gastos de Ventas	555,66
Gastos Financieros	4.496,30
TOTAL	71.244,79
COSTO TOTAL	174.516,24
COSTO UNITARIO	
C. UNITARIO= Costo Total/ Unidades Producidas	
COSTO UNITARIO=	174.516,24 / 190.800,00
COSTO UNITARIO	= 0,91
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO	
Costo Unitario	= 0,91
Margen de Utilidad	= 30%
P.V.P.= Costo Unitario + Margen de Utilidad	
P.V.P.=	0,91 + 0,27
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO =	1,18
INGRESO POR VENTAS	
Ingreso x Ventas= Total de Unidades Producidas x P.V.P.	
Ingreso x Ventas=	190.800,00 X 1,18
INGRESO X VENTAS AÑO 3 =	\$ 225.144

Cuadro N° 85

ESTRUCTURA DE COSTOS AÑO 4	
PRODUCTO	PRODUCCION ANUAL
Colada de Machica Envasada	201.400,00
COSTOS DE PRODUCCION	
Costos Primos	97.946,99
Gastos Indirectos de Produccion	10.355,22
TOTAL	108.302,21
COSTOS DE OPERACIÓN	
Gastos Administrativos	69.457,23
Gastos de Ventas	583,44
Gastos Financieros	4.496,30
TOTAL	74.536,97
COSTO TOTAL	182.839,18
COSTO UNITARIO	
C. UNITARIO= Costo Total/ Unidades Producidas	
COSTO UNITARIO=	182.839,18 / 201.400,00
COSTO UNITARIO	= 0,91
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO	
Costo Unitario	. = 0,91
Margen de Utilidad	. = 30%
P.V.P.= Costo Unitario + Margen de Utilidad	
P.V.P.=	0,91 + 0,27
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO =	1,18
INGRESO POR VENTAS	
Ingreso x Ventas= Total de Unidades Producidas x P.V.P.	
Ingreso x Ventas=	201.400,00 X 1,18
INGRESO X VENTAS AÑO 4 =	\$ 237.652

Cuadro N° 86

ESTRUCTURA DE COSTOS AÑO 5			
PRODUCTO	PRODUCCION ANUAL		
Colada de Machica Envasada	209.880,00		
COSTOS DE PRODUCCION			
Costos Primos	102.844,35		
Gastos Indirectos de Produccion	10.742,27		
TOTAL	113.586,62		
COSTOS DE OPERACIÓN			
Gastos Administrativos	72.884,86		
Gastos de Ventas	612,61		
Gastos Financieros	4.496,30		
TOTAL	77.993,77		
COSTO TOTAL	191.580,39		
COSTO UNITARIO			
C. UNITARIO= Costo Total/ Unidades Producidas			
COSTO UNITARIO=	191.580,39	/	209.880,00
COSTO UNITARIO	.	=	0,91
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO			
Costo Unitario	.	=	0,91
Margen de Utilidad	.	=	30%
P.V.P.= Costo Unitario + Margen de Utilidad			
P.V.P.=	0,91	+	0,27
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO =	1,18		
INGRESO POR VENTAS			
Ingreso x Ventas= Total de Unidades Producidas x P.V.P.			
Ingreso x Ventas=	209.880,00	X	1,18
INGRESO X VENTAS AÑO 5 =	247,658,40		

Cuadro N° 87

ESTRUCTURA DE COSTOS AÑO 6	
PRODUCTO	PRODUCCION ANUAL
Colada de Machica Envasada	209.880,00
COSTOS DE PRODUCCION	
Costos Primos	107.986,57
Gastos Indirectos de Produccion	11.148,67
TOTAL	119.135,24
COSTOS DE OPERACIÓN	
Gastos Administrativos	75.822,36
Gastos de Ventas	643,24
Gastos Financieros	
TOTAL	76.465,60
COSTO TOTAL	195.600,84
COSTO UNITARIO	
C. UNITARIO= Costo Total/ Unidades Producidas	
COSTO UNITARIO=	195.600,84 / 209.880,00
COSTO UNITARIO	= 0,93
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO	
Costo Unitario	= 0,93
Margen de Utilidad	= 30%
P.V.P.= Costo Unitario + Margen de Utilidad	
P.V.P.=	0,93 + 0,28
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO =	1,21
INGRESO POR VENTAS	
Ingreso x Ventas= Total de Unidades Producidas x P.V.P.	
Ingreso x Ventas=	209.880,00 X 1,21
INGRESO X VENTAS AÑO 6 =	253.954,80

Cuadro N° 88

ESTRUCTURA DE COSTOS AÑO 7			
PRODUCTO			PRODUCCION ANUAL
Colada de Machica Envasada			209.880,00
COSTOS DE PRODUCCION			
Costos Primos			113.385,90
Gastos Indirectos de Produccion			11.575,39
TOTAL			124.961,29
COSTOS DE OPERACIÓN			
Gastos Administrativos			79.568,25
Gastos de Ventas			675,40
Gastos Financieros			
TOTAL			80.243,65
COSTO TOTAL			205.204,94
COSTO UNITARIO			
C. UNITARIO=	Costo Total/ Unidades Producidas		
COSTO UNITARIO=	205.204,94	/	209.880,00
COSTO UNITARIO	.	=	0,98
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO			
Costo Unitario	.	=	0,98
Margen de Utilidad	.	=	30%
P.V.P.= Costo Unitario + Margen de Utilidad			
P.V.P.=	0,98	+	0,29
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO =			1,27
INGRESO POR VENTAS			
Ingreso x Ventas=	Total de Unidades Producidas x P.V.P.		
Ingreso x Ventas=	209.880,00	X	1,27
INGRESO X VENTAS AÑO 7 =			266.547,60

Cuadro N° 89

ESTRUCTURA DE COSTOS AÑO 8	
PRODUCTO	PRODUCCION ANUAL
Colada de Machica Envasada	209.880,00
COSTOS DE PRODUCCION	
Costos Primos	119.055,20
Gastos Indirectos de Produccion	12.023,43
TOTAL	131.078,63
COSTOS DE OPERACIÓN	
Gastos Administrativos	83.501,44
Gastos de Ventas	709,17
Gastos Financieros	
TOTAL	84.210,61
COSTO TOTAL	215.289,24
COSTO UNITARIO	
C. UNITARIO= Costo Total/ Unidades Producidas	
COSTO UNITARIO=	215.289,24 / 209.880,00
COSTO UNITARIO	= 1,03
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO	
Costo Unitario	= 1,03
Margen de Utilidad	= 30%
P.V.P.= Costo Unitario + Margen de Utilidad	
P.V.P.=	1,03 + 0,31
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO =	1,34
INGRESO POR VENTAS	
Ingreso x Ventas= Total de Unidades Producidas x P.V.P.	
Ingreso x Ventas=	209.880,00 X 1,34
INGRESO X VENTAS AÑO 8 =	281.239,20

Cuadro N° 90

ESTRUCTURA DE COSTOS AÑO 9	
PRODUCTO	PRODUCCION ANUAL
Colada de Machica Envasada	209.880,00
COSTOS DE PRODUCCION	
Costos Primos	125.007,96
Gastos Indirectos de Produccion	12.493,89
TOTAL	137.501,85
COSTOS DE OPERACIÓN	
Gastos Administrativos	87.631,29
Gastos de Ventas	744,63
Gastos Financieros	
TOTAL	88.375,92
COSTO TOTAL	225.877,77
COSTO UNITARIO	
C. UNITARIO= Costo Total/ Unidades Producidas	
COSTO UNITARIO=	225.877,77 / 209.880,00
COSTO UNITARIO	= 1,08
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO	
Costo Unitario	= 1,08
Margen de Utilidad	= 30%
P.V.P.= Costo Unitario + Margen de Utilidad	
P.V.P.=	1,08 + 0,32
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO =	1,40
INGRESO POR VENTAS	
Ingreso x Ventas= Total de Unidades Producidas x P.V.P.	
Ingreso x Ventas=	209.880,00 X 1,40
INGRESO X VENTAS AÑO 9 =	293.832,00

Cuadro N° 91

ESTRUCTURA DE COSTOS AÑO 10		
PRODUCTO		PRODUCCION ANUAL
Colada de Machica Envasada		209.880,00
COSTOS DE PRODUCCION		
Costos Primos		131.258,36
Gastos Indirectos de Produccion		12.987,86
TOTAL		144.246,22
COSTOS DE OPERACIÓN		
Gastos Administrativos		91.967,63
Gastos de Ventas		781,86
Gastos Financieros		
TOTAL		92.749,49
COSTO TOTAL		236.995,71
COSTO UNITARIO		
C. UNITARIO= Costo Total/ Unidades Producidas		
COSTO UNITARIO=	236.995,71	/ 209.880,00
COSTO UNITARIO	.	= 1,13
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO		
Costo Unitario	.	= 1,13
Margen de Utilidad	.	= 30%
P.V.P.= Costo Unitario + Margen de Utilidad		
P.V.P.=	1,13	+ 0,34
PRECIO DE VENTA AL PUBLICO =		1,47
INGRESO POR VENTAS		
Ingreso x Ventas= Total de Unidades Producidas x P.V.P.		
Ingreso x Ventas=	209.880,00	X 1,47
INGRESO X VENTAS AÑO 10 =		308.523,60

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Cuadro N° 92

DENOMINACION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS										
Ingresos por Ventas	206.912,00	216.240,00	225.144,00	237.652,00	247.658,40	253.954,80	266.547,60	281.239,20	293.832,00	308.523,60
Total de Ingresos	206.912,00	216.240,00	225.144,00	237.652,00	247.658,40	253.954,80	266.547,60	281.239,20	293.832,00	308.523,60
EGRESOS										
Costo de Operación	159.040,04	166.587,63	174.516,24	182.839,18	191.580,39	195.600,84	205.204,94	215.289,24	225.877,77	236.995,71
-	47.871,96	49.652,37	50.627,76	54.812,82	56.078,01	58.353,96	61.342,66	65.949,96	67.954,23	71.527,89
15% Utilidad de Trabajadore	7.180,79	7.447,86	7.594,16	8.221,92	8.411,70	8.753,09	9.204,40	9.892,49	10.193,14	10.729,18
-	40.691,17	42.204,51	43.033,60	46.590,90	47.666,31	49.600,87	52.138,26	56.057,47	57.761,09	60.798,71
25% Impuesto a la Renta	10.172,79	10.551,13	10.758,40	11.647,73	11.916,58	12.400,22	13.034,57	14.014,37	14.440,27	15.199,68
-	30.518,38	31.653,38	32.275,20	34.943,17	35.749,73	37.200,65	39.103,69	42.043,10	43.320,82	45.599,03
10% Reserva Legal	3.051,84	4.748,00	3.227,52	3.494,32	3.574,97	5.580,10	5.865,55	4.204,31	4.332,08	4.559,90
Total de Egresos	179.445,46	189.334,62	196.096,32	206.203,15	215.483,64	222.334,25	233.309,46	243.400,41	254.843,26	267.484,47
UTILIDAD LIQUIDA DEL EJERC	27.466,54	26.905,38	29.047,68	31.448,85	32.174,76	31.620,55	33.238,14	37.838,79	38.988,74	41.039,13

PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO 1

a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{72.751,65}{206.912,00 - 86.307,24} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{72.751,65}{120.604,76} \times 100$$

$$\text{PE} = 60,32 \%$$

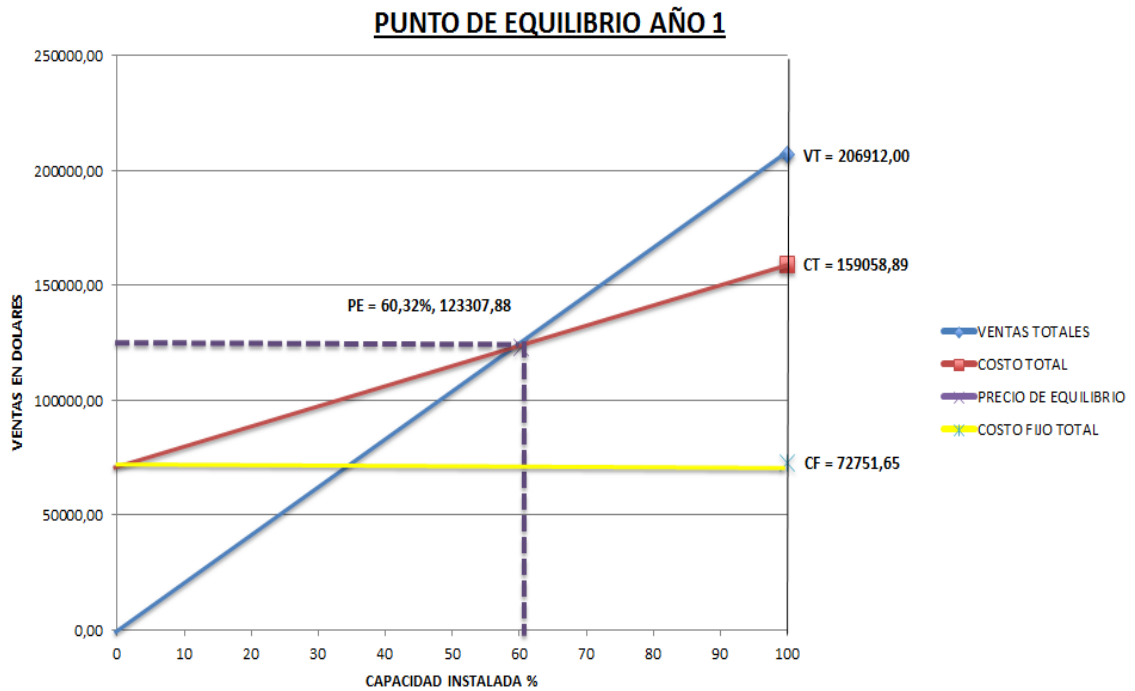
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{PE} = \frac{72.751,65}{1 - \frac{86.307,24}{206.912,00}}$$

$$\text{PE} = \frac{72.751,65}{0,59}$$

PE= dólares 123.307,88



Análisis: Con los resultados obtenidos se puede indicar que el punto de equilibrio para el año 1 se da en las ventas a los \$ 123.307,88 y al 60,32% de la capacidad instalada de la empresa, y estos resultados son positivos porque el porcentaje de la capacidad no es muy alto, demostrándonos mediante el Gráfico que obtendremos utilidades.

AÑO 2

a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{75.965,03}{216.240 - 90.622,60} \times 100$$

$$PE = \frac{75.965,03}{125.617,40} \times 100$$

$$PE = 60,47 \%$$

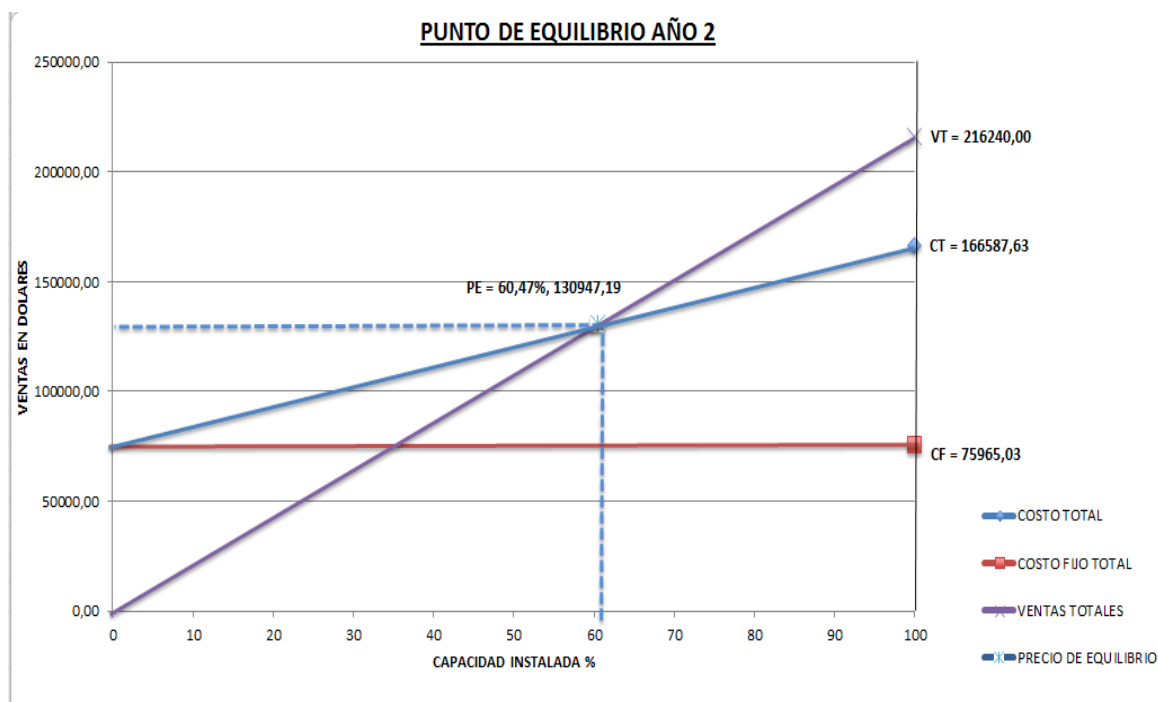
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{75.965,03}{1 - \frac{90.622,60}{216.240,00}}$$

$$PE = \frac{75.965,03}{0,58}$$

$$PE = \text{dólares } 130.974,19$$



Análisis: el punto de equilibrio es \$ 130.947,19 en las ventas y en el porcentaje es de 60.47% de su capacidad instalada, lo que determina el nivel de operaciones que deberá tener la empresa para cubrir todos sus costos de operación. Se concluye que existirá viabilidad económica en el proyecto sobre el nuevo producto de Colada de Machica.

AÑO 3**a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{79.362,51}{225.144 - 95.153,73} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{79.362,51}{129.990,27} \times 100$$

$$\text{PE} = 61,05 \%$$

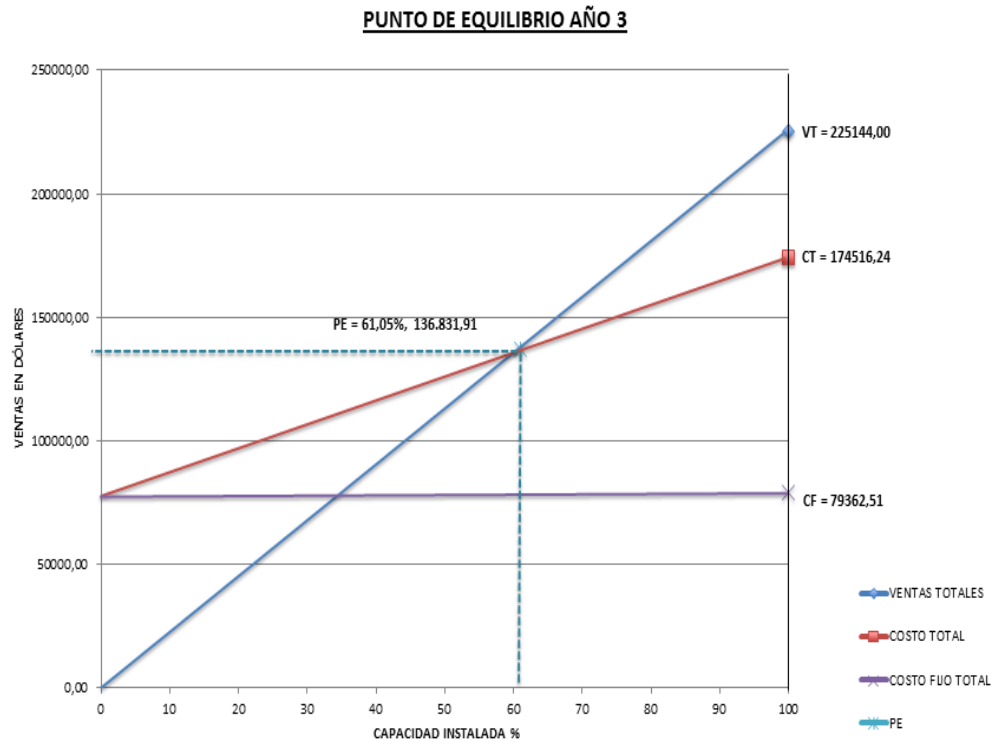
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{PE} = \frac{79.362,51}{1 - \frac{95.153,73}{225.144,00}}$$

$$\text{PE} = \frac{79.362,51}{0,58}$$

$$\text{PE} = \text{dólares } 136.831,91$$



ANALISIS: Para este año el punto de equilibrio se dará las ventas a \$ 136.831,91 y a los 61.05% de la capacidad instalada, indicándonos que el porcentaje no ha variado en consideración pero las ventas aumentaron, por lo que se observa en el Gráfico que es positivo porque la empresa obtendrá ganancias en este año.

AÑO 4**a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{82.929,76}{234.652 - 99.909,42} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{82.929,76}{134.742,58} \times 100$$

$$\text{PE} = 61,55 \%$$

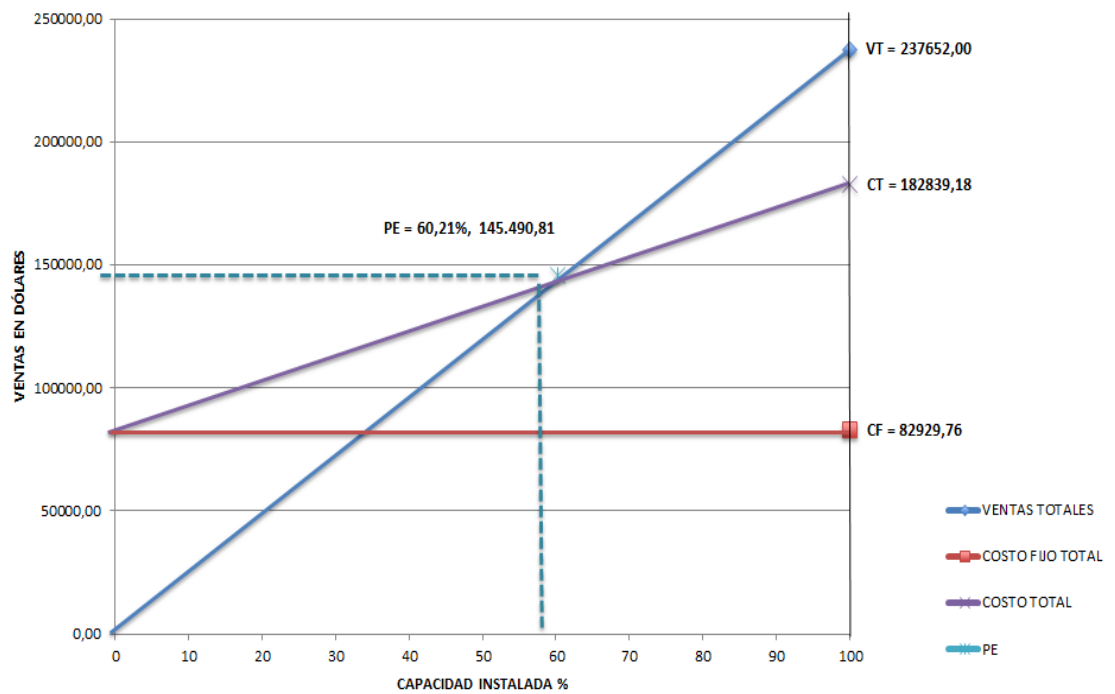
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{PE} = \frac{82.929,76}{1 - \frac{99.909,42}{234.652,00}}$$

$$\text{PE} = \frac{82.929,76}{0,57}$$

$$\text{PE} = \text{dólares } 145.490,81$$

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 4

Análisis: para este año el punto de equilibrio se dará a los \$ 145.490,81 y a los 60.21% de la capacidad instalada demostrándonos que las ventas aumentaron lo que indica que habrá utilidad en la empresa.

AÑO 5**a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{86.675,49}{247.658,40 - 101.731,37} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{86.675,49}{145.927,03} \times 100$$

$$\text{PE} = 59,40 \%$$

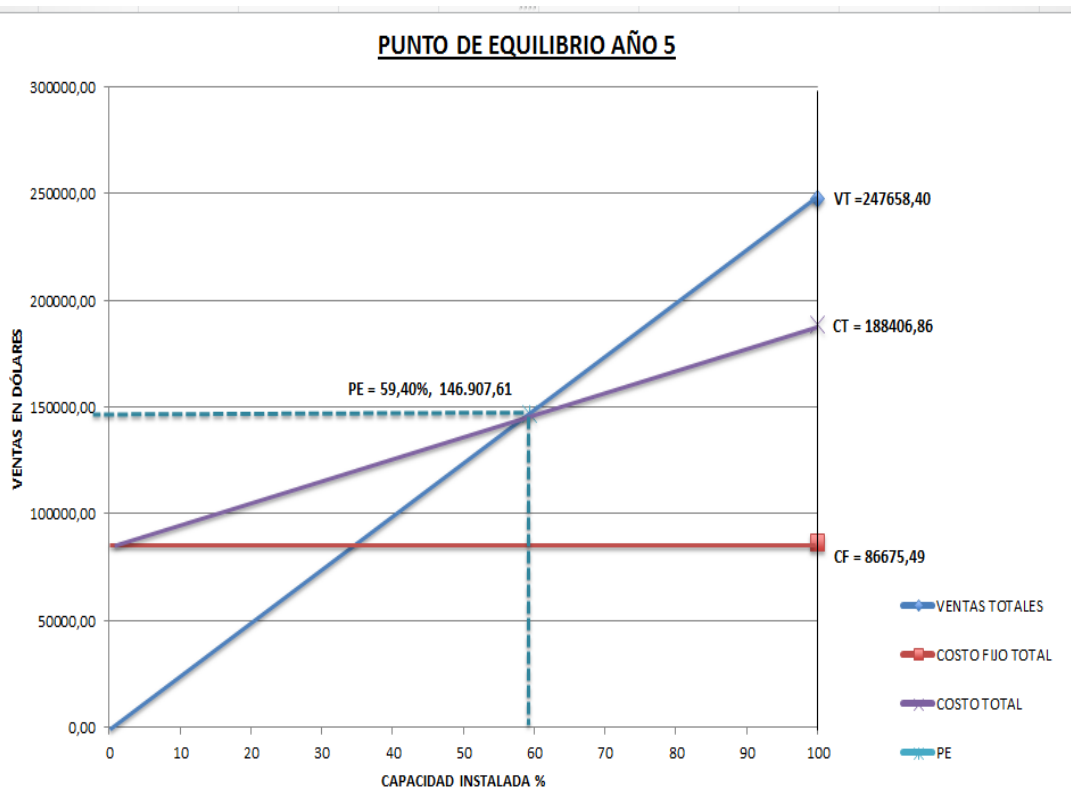
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{PE} = \frac{86.675,49}{1 - \frac{101.731,37}{247.658,40}}$$

$$\text{PE} = \frac{86.675,49}{0,59}$$

$$\text{PE} = \text{dólares } 146.907,61$$



Análisis: En el quinto año el punto de equilibrio se da al 59.40% de la capacidad instalada y en las ventas a los \$ 146.907,61 lo que nos indica que los ingresos serán mayores a los costos generados obteniendo ganancias.

AÑO 6**a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Tota}} \times 100$$

$$PE = \frac{85.450,69}{253.954,80 - 110.150,15} \times 100$$

$$PE = \frac{85.450,69}{143.804,65} \times 100$$

$$PE = 59,42\%$$

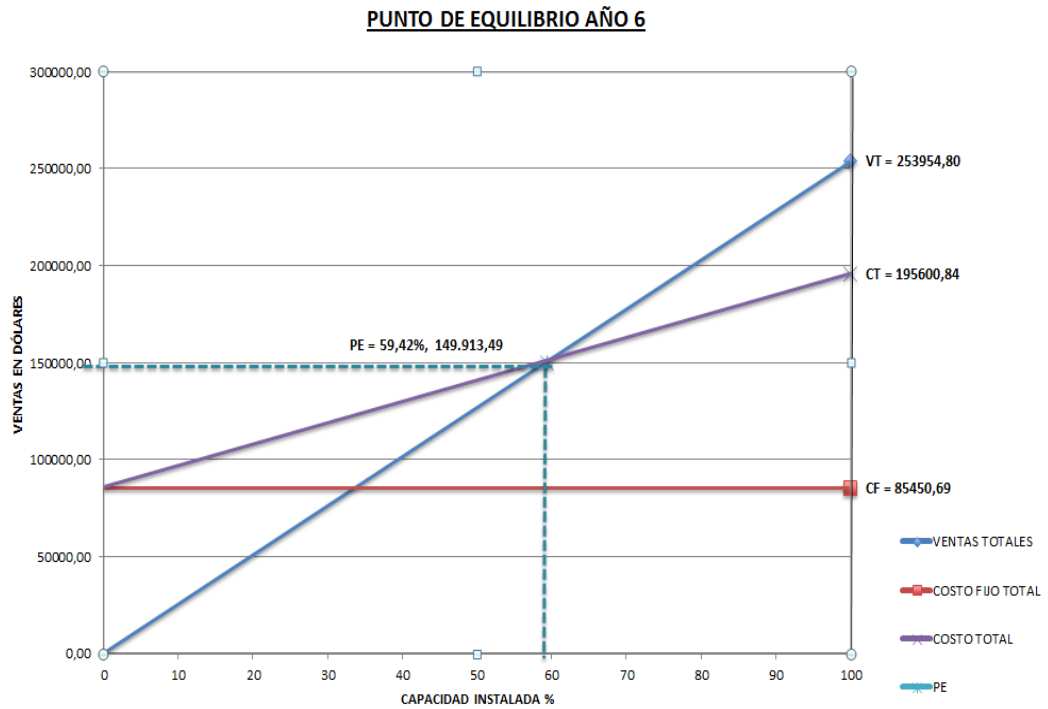
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{85.450,69}{1 - \frac{110.150,15}{253.954,80}}$$

$$PE = \frac{85.450,69}{0,57}$$

$$PE = \text{dólares } 149.913,49$$



Análisis: En el punto de equilibrio las ventas se dan \$ 149.913,49 y a los 59.42% en la capacidad instalada, lo que indica que este porcentaje no ha variado en gran cantidad y las ventas aumentan, demostrándonos de igual manera que si existirán ganancias en este año.

AÑO 7**a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{89.547,28}{266.547,60 - 115657,66} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{89.547,28}{150.889,94} \times 100$$

$$\text{PE} = 59,35\%$$

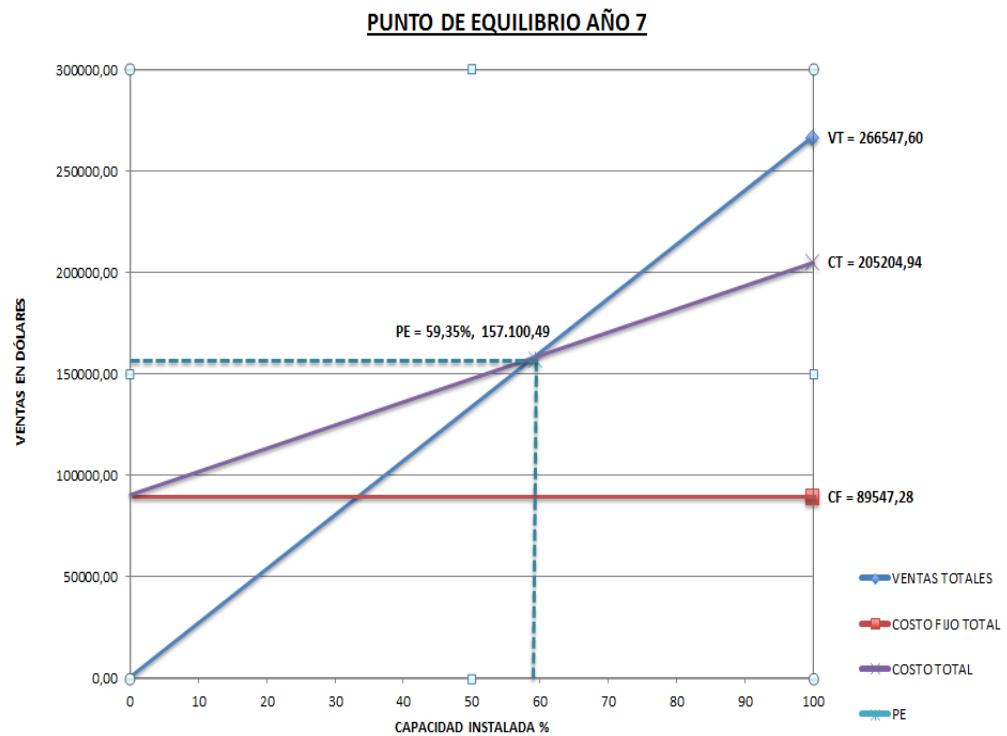
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{PE} = \frac{89.547,28}{1 - \frac{115.657,66}{266.547,60}}$$

$$\text{PE} = \frac{89.547,28}{0,57}$$

$$\text{PE} = \text{dólares } 157.100,49$$



Análisis: Como se puede apreciar las ventas para este año serán de \$ 157.100,49 y al 59,35% de la capacidad instalada de la empresa, según el Gráfico los resultados son positivos porque las ventas superan al punto de equilibrio, demostrándonos que la empresa si obtendrá utilidades.

AÑO 8**a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{93.848,70}{281.239,20 - 121.440,54} \times 100$$

$$PE = \frac{93.848,70}{159.798,66} \times 100$$

$$PE = 58,73 \%$$

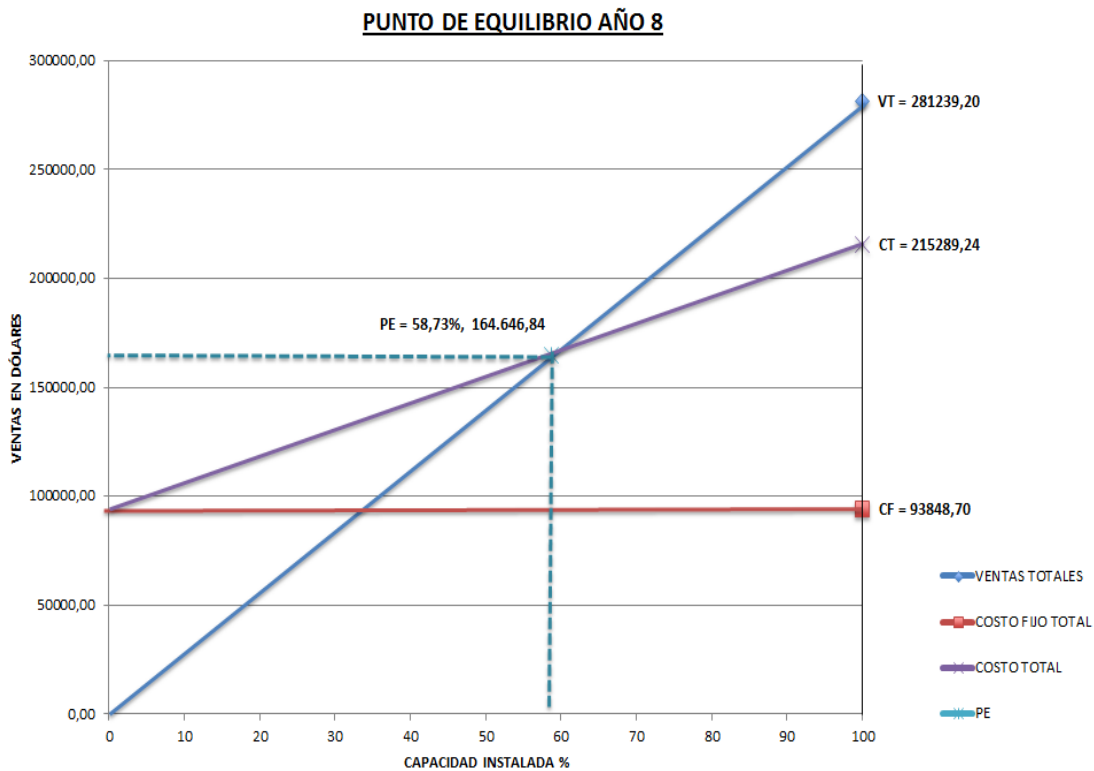
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{93.848,70}{1 - \frac{121.440,54}{281.239,20}}$$

$$PE = \frac{93.848,70}{0,57}$$

$$PE = \text{dólares } 164.646,84$$



Análisis: con los resultados obtenidos en este Gráfico se observa que el punto de equilibrio para el año 8 se da en las ventas a los \$ 164.646,84 y al 58.73% de la capacidad instalada de la empresa, siendo estos resultados positivos para la empresa y demostrándonos que si existirá utilidades para este año.

AÑO 9**a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{98.365,20}{293.832 - 127.512,57} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{98.365,20}{166.319,43} \times 100$$

$$\text{PE} = 59,14\%$$

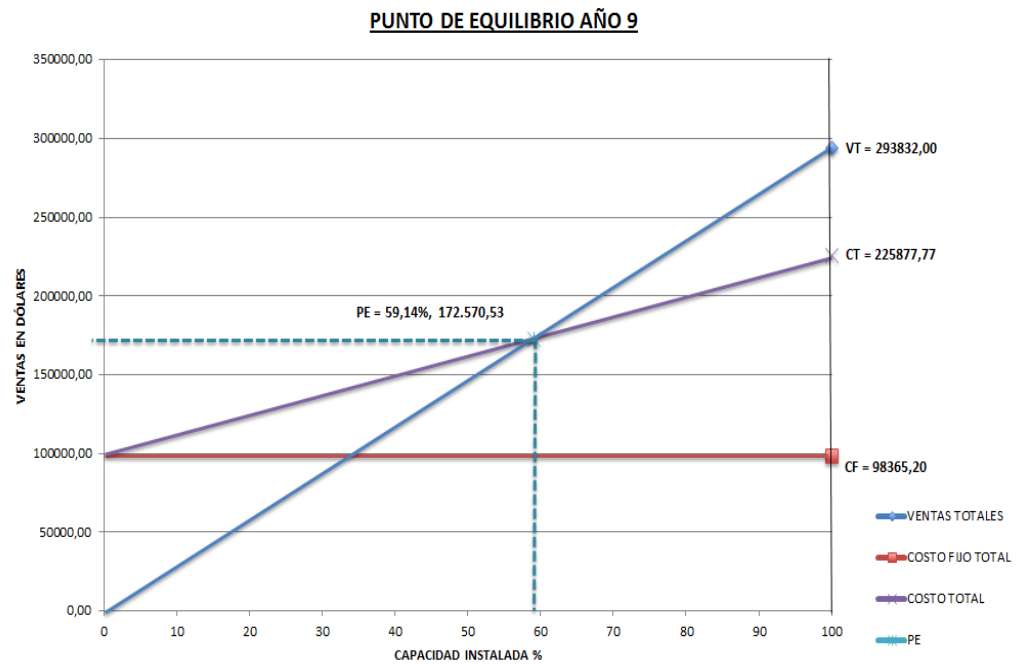
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{PE} = \frac{98.365,20}{1 - \frac{127.512,57}{293.832,00}}$$

$$\text{PE} = \frac{98.365,20}{0,57}$$

$$\text{PE} = \text{dólares } 172.570,53$$



Análisis: de acuerdo al Gráfico las ventas están en \$ 172.570,53 y la capacidad instalada en 59.14% demostrándonos de igual manera que si existirán ganancias en este año.

AÑO 10**a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{103.107,52}{308.523,60 - 133.888,19} \times 100$$

$$PE = \frac{103.107,52}{174.635,41} \times 100$$

$$PE = 59,04 \%$$

b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

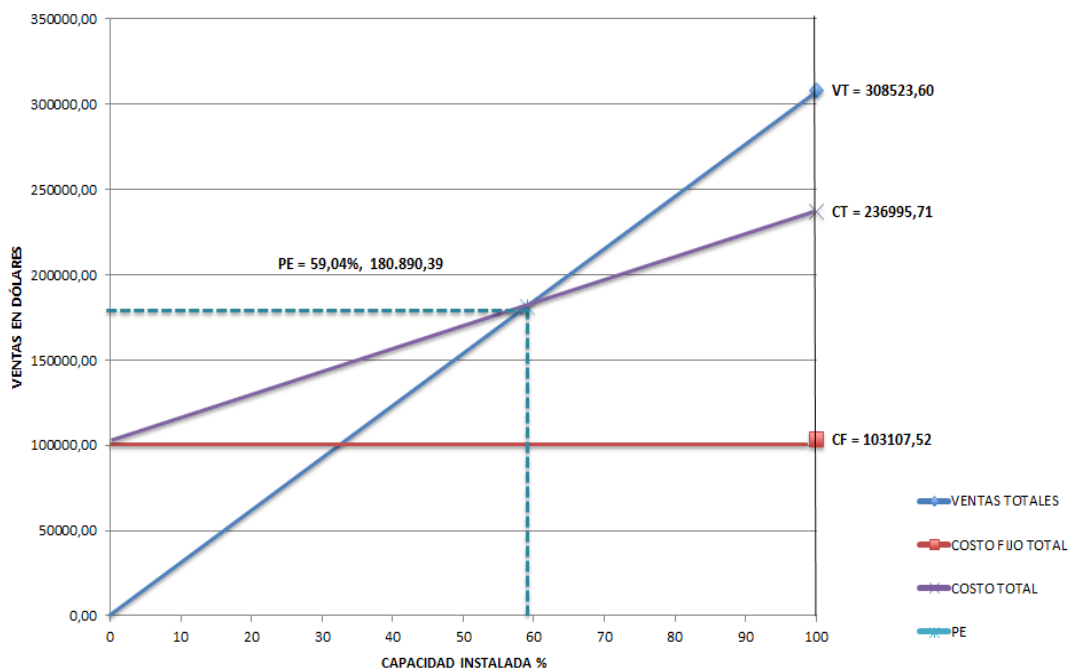
$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{103.107,52}{1 - \frac{133.888,19}{308.523,60}}$$

$$PE = \frac{103.107,52}{0,57}$$

$$PE = \text{dólares } 180.890,39$$

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10



Análisis: en el décimo año el punto de equilibrio se da al 59,04% de la capacidad instalada, lo que indica que este porcentaje tiene una pequeña disminución y las ventas aumentan a \$180.890,39 lo que nos indica que los ingresos serán mayores a los costos generados obteniendo ganancias.

EVALUACIÓN ECONÓMICA

Para la evaluación Financiera se procedió a realizar el flujo de caja proyectado, para establecer los ingresos y los egresos y poder determinar el flujo de caja neto.

Cuadro N° 94

FLUJO DE CAJA PROYECTADO											
DENOMINACION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS											
Ventas		206.912,00	216.240,00	225.144,00	237.652,00	247.658,40	253.954,80	266.547,60	281.239,20	293.832,00	308.523,60
Valor Residual				833,25							
Capital Propio	3.293,63										
Prestamo Coop. Bardin Azuayo	5.000,00										
Total de Ingresos	8.293,63	206.912,00	216.240,00	225.977,25	237.652,00	247.658,40	253.954,80	266.547,60	281.239,20	293.832,00	308.523,60
EGRESOS											
Activo Fijo	4.867,14										
Activo Diferido	1.897,75										
Activo Circulante	2.528,74										
Costos de Operación		59.040,04	66.587,63	74.516,24	82.839,18	91.580,39	95.600,84	105.204,94	115.289,24	125.877,77	136.995,71
Reinversion					1.069,15						
15% Participación de Utilidades		1.180,79	1.447,86	1.594,16	1.721,92	1.841,70	1.953,09	2.044,40	2.118,92	2.193,14	2.279,18
25% Impuesto de Renta		0.172,79	0.551,13	0.758,40	1.047,73	1.196,58	1.240,22	1.304,57	1.404,37	1.440,27	1.519,68
10% Reserva Legal		0.051,84	0.174,00	0.227,52	0.294,32	0.354,97	0.380,10	0.395,55	0.404,31	0.413,08	0.422,90
Total de Egresos	8.293,63	79.445,46	89.334,62	96.096,32	109.272,30	115.483,64	122.334,25	133.309,46	143.400,41	154.843,26	167.484,47
Flujo Neto de Caja	0	127.466,54	126.905,38	129.880,93	128.379,70	132.174,76	131.620,55	133.238,14	137.838,79	138.988,74	141.039,13

Elaborado: La Autora

VALOR ACTUAL NETO

Para obtener el Valor Actual Neto (VAN) se procedió a desarrollar de la siguiente manera:

DATOS:

FNC= Flujo Neto de Caja

I = Inversión

I = Tasa de Interés

N = Numero de Periodos

Para obtener el Valor Actual Neto (VAN) aplicaremos las formulas siguientes:

VAN= Sumatoria de Flujo Neto de Caja – Inversión

VAN= Σ FNC – I

FA= Factor de Actualización

Formula: FA= $1/(1+i)^n$

VA= Valor actualizado

VA= Flujo Neto x Factor de Actualización.

Se considerara para el VAN, la tasa de interés del capital que es del 15% de acuerdo al préstamo.

Cuadro N° 95

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT. 15%	VALOR ACTUALIZADO
0	48.293,63		
1	27.466,54	0,869565	23.883,94
2	26.905,38	0,756144	20.344,34
3	29.880,93	0,657516	19.647,19
4	28.379,70	0,571753	16.226,18
5	32.174,76	0,497177	15.996,55
6	31.620,55	0,432328	13.670,45
7	33.238,14	0,375937	12.495,45
8	37.838,79	0,326902	12.369,58
9	38.988,74	0,284262	11.083,02
10	41.039,13	0,247185	10.144,26
	Sumatoria Flujo Neto Caja		155.860,95
	Inversión		48.293,63
	Total		107.567,32

VAN= Sumatoria Flujo Neto - Inversión

$$\text{VAN} = 155.860,95 - 48.293,63$$

$$\text{VAN} = 107.567,32$$

Análisis: mediante el resultado obtenido podemos indicar que el mismo es positivo y mayor que 1 lo que nos demuestra que este proyecto es factible realizarlo.

TASA INTERNA DE RETORNO

FA= Factor de actualización

Formula:

$$FA = 1/(1+i)^n$$

VAN= +FNC-I

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

Cuadro N° 96

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		58,70		58,90	
0	48.293,63		48.293,63		48.293,63
1	27.466,54	0,630119723	17.307,21	0,629326621	17.285,42
2	26.905,38	0,397050865	10.682,80	0,396051995	10.655,93
3	29.880,93	0,250189581	7.475,90	0,249246064	7.447,70
4	28.379,70	0,157649389	4.474,04	0,156857183	4.451,56
5	32.174,76	0,099337990	3.196,18	0,098714401	3.176,11
6	31.620,55	0,062594826	1.979,28	0,062123600	1.964,38
7	33.238,14	0,039442235	1.310,99	0,039096035	1.299,48
8	37.838,79	0,024853330	940,42	0,024604176	930,99
9	38.988,74	0,015660573	610,59	0,015484063	603,70
10	41.039,13	0,009868036	404,98	0,009744533	399,91
			88,75		-78,43

$$\text{TIR} = 58,70 - 58,90 + 0,20 \left[\frac{88,75}{88,75 + 78,43} \right]$$

$$\text{TIR} = 58,70 + 0,20 \left[\frac{88,75}{208,81} \right]$$

$$\text{TIR} = 58,70 + 0,20 \quad 0,42502646$$

$$\text{TIR} = 58,70 + 0,09$$

$$\text{TIR} = 58,79$$

Análisis: en la TIR se obtuvo el 58.79% siendo este resultado mayor que la tasa del capital, demostrando que si se debe realizar este proyecto.

RELACION BENEFICIO COSTO

Cuadro N° 97

AÑOS	ACTUALIZACIÓN DE COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO TOTAL ORIG.	FACTOR ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACT.	INGRESO ACTUALIZADO
		15,00%			15,00%	
1	159.040,04	0,869565	138.295,69	206.912,00	0,869565	179.923,48
2	166.587,63	0,756144	125.964,18	216.240,00	0,756144	163.508,51
3	174.516,24	0,657516	114.747,26	225.144,00	0,657516	148.035,83
4	182.839,18	0,186907	34.173,95	237.652,00	0,186907	44.418,86
5	191.580,39	0,497177	95.249,31	247.658,40	0,497177	123.129,99
6	195.680,84	0,432328	84.598,23	253.954,80	0,432328	109.791,67
7	205.204,94	0,375937	77.144,14	266.547,60	0,375937	100.205,12
8	215.289,24	0,326902	70.378,43	281.239,20	0,326902	91.937,59
9	225.877,77	0,284262	64.208,56	293.832,00	0,284262	83.525,39
10	236.995,71	0,247185	58.581,71	308.523,60	0,247185	76.262,32
	Total Costos		863.341,47	Total Ingresos		1.120.738,76

Elaborado: La Autora

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}} = \frac{1120738,76}{863341,47} = 1,30$$

Análisis: El resultado obtenido en la Relación Beneficio Costo es 1.30, siendo este mayor que 1, lo que nos indica que por cada dólar invertido se obtendrá 0.30 centavos de utilidad, demostrándonos que esta empresa si obtendrá ganancias.

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

Cuadro N° 98

AÑOS	INVERSION	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
0	48.293,63		
1		27.466,54	27.466,54
2		26.905,38	54.371,92
3		29.880,93	84.252,85
4		28.379,70	112.632,55
5		32.174,76	144.807,31
6		31.620,55	176.427,86
7		33.238,14	209.666,00
8		37.838,79	247.504,79
9		38.988,74	286.493,53
10		38.988,74	325.482,27
		TOTAL:	1.669.105,62

Elaborado: La Autora

P.R.C = $\frac{\text{Año anterior a cubrir la inversión} + \text{INVERSION} - (+) \text{PRIMEROS FLUJOS}}{\text{FLUJO DE AÑOS SUP. LA INVERSION}}$

P.R.C = $\frac{48293,63 + 27.466,54}{26905,38}$

P.R.C = $\frac{20827,09}{26905,38}$

P.R.C = $\frac{0,77}{0,77}$

P.R.C = 1,77

P.R.C = 1,77 1 AÑO

P.R.C = 1,77 * 12 9 MESES

P.R.C = 1,77 30 7 DIAS

Análisis: esta nueva empresa recuperara el capital que va invertir en 1 año 9 meses 7 días.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Cuadro N° 99

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 19,22% EN LOS COSTOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESOS ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		19,22%			36,80	48.293,63	37,2	48.293,63
1	159.040,04	189.607,54	206.912,00	17.304,46	0,730994	12.649,46	0,728863	12.612,58
2	166.587,63	198.605,77	216.240,00	17.634,23	0,534352	9.422,89	0,531241	9.368,03
3	174.516,24	208.058,26	225.144,00	17.085,74	0,390609	6.673,84	0,387202	6.615,63
4	182.839,18	217.980,87	237.652,00	19.671,13	0,285533	5.616,75	0,282217	5.551,53
5	191.580,39	228.402,14	247.658,40	19.256,26	0,208723	4.019,22	0,205698	3.960,97
6	195.680,84	233.290,70	253.954,80	20.664,10	0,152575	3.152,83	0,149925	3.098,07
7	205.204,94	244.645,33	266.547,60	21.902,27	0,111531	2.442,79	0,109275	2.393,37
8	215.289,24	256.667,83	281.239,20	24.571,37	0,081529	2.003,27	0,079647	1.957,03
9	225.877,77	269.291,48	293.832,00	24.540,52	0,059597	1.462,54	0,058051	1.424,61
10	236.995,71	282.546,29	308.523,60	25.977,31	0,043565	1.131,71	0,042312	1.099,14
						281,67		-212,66

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAJOR}} \right)$$

$$\text{NTIR} = 36,80 + 0,40 \left[\frac{281,67}{281,67 + 212,66} \right]$$

$$\text{NTIR} = 36,80 + 0,40 \left[\frac{281,67}{494,33} \right]$$

$$\text{NTIR} = 36,80 + 0,40 \left[0,57 \right]$$

$$\text{NTIR} = 36,80 + 0,23$$

$$\text{NTIR} = \mathbf{37,03}$$

$$\text{TIR} = 58,79$$

1. DIFERENCIA DE TIR

Diferencia TIR= Proyecto - Nueva TIR

$$\text{DIFERENCIA DE TIR} = 58,79 - 37,03$$

$$\text{DIFERENCIA DE TIR} = \mathbf{21,76}$$

$$\text{TIR} = \mathbf{0,2176}$$

2. PORCENTAJE DE VARIACION

$$\% \text{ Variacion} = \frac{\text{Diferencia TIR}}{\text{TIR Proyecto}} \times 100$$

$$\% \text{ Variacion} = \frac{0,2176}{0,5879} \times 100$$

$$\% \text{ Variacion} = \mathbf{37,02}$$

3. ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Sensibilidad	$\frac{\%Variacion}{Nueva TIR}$
Sensibilidad	$\frac{37,02}{37,03}$
Sensibilidad	0,999695302

Análisis: el resultado del índice de sensibilidad es menor que 1. Lo que significa que este proyecto no será sensible a un incremento de 19.22% en los costos, pero si sobrepasa este proyecto no podrá ser realizado. Por lo tanto debemos indicar que este proyecto es factible.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD EN LOS INGRESOS

Para el análisis de sensibilidad de los ingresos se consideró una disminución del 10.65%

Cuadro N° 100

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCION DEL 10,65% EN LOS INGRESOS								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESOS ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			10,65%		37,00	48.293,63	37,10	48.293,63
1	159.040,04	206.912,00	175.977,80	16.937,76	0,729927	12.363,33	0,729395	12.354,31
2	166.587,63	216.240,00	184.329,21	17.741,58	0,532793	9.452,60	0,532016	9.438,81
3	174.516,24	225.144,00	193.102,22	18.585,98	0,388900	7.228,09	0,388050	7.212,29
4	182.839,18	237.652,00	202.311,55	19.472,37	0,283869	5.527,60	0,283042	5.511,49
5	191.580,39	247.658,40	211.983,70	20.403,31	0,207204	4.227,64	0,206449	4.212,24
6	195.680,84	253.954,80	216.520,85	20.840,01	0,151243	3.151,92	0,150583	3.138,15
7	205.204,94	266.547,60	227.059,27	21.854,33	0,110397	2.412,65	0,109834	2.400,35
8	215.289,24	281.239,20	238.217,54	22.928,30	0,080582	1.847,60	0,080113	1.836,84
9	225.877,77	293.832,00	249.933,75	24.055,98	0,058819	1.414,94	0,058434	1.405,68
10	236.995,71	308.523,60	262.235,75	25.240,04	0,042933	1.083,64	0,042621	1.075,76
						416,37		-292,30

$$NTIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAJOR}} \right)$$

NTIR=	37,00	+0,10	$\frac{416,37}{416,37 + 292,30}$
NTIR=	37,00	+0,10	$\frac{416,37}{708,67}$
NTIR=	37,00	+0,10	0,59
NTIR=	37,00	+0,06	
NTIR=	37,06		
TIR	58,79		

1. DIFERENCIA DE TIR

Diferencia TIR= Proyecto - Nueva TIR

$$\text{DIFERENCIA DE TIR} = 58,55 - 37,06$$

$$\text{DIFERENCIA DE TIR} = \mathbf{21,49}$$

$$\text{TIR} = \mathbf{0,2149}$$

2. PORCENTAJE DE VARIACION

$$\% \text{ Variacion} = \frac{\text{Diferencia TIR}}{\text{TIR Proyecto}} \times 100$$

$$\% \text{ Variacion} = \frac{0,2149}{0,5855} \times 100$$

$$\% \text{ Variacion} = \mathbf{36,71}$$

3. ANALISIS DE SENSIBILIDAD

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{Variacion}}{\text{Nueva TIR}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{36,71}{37,06}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,990475859$$

Análisis: el resultado del índice de sensibilidad es menor que 1 lo que significa que este proyecto no será sensible a una disminución de 10.65% en los ingresos. Por lo tanto debemos indicar que este proyecto es factible.

h. CONCLUSIONES

Al haber realizado el Estudio de Mercado, Estudio Técnico - Administrativo, Estudio Financiero y Evaluación Financiera se concluye que:

De acuerdo al Estudio de Mercado podemos indicar que no existe una gran demanda de este producto, además se debe indicar que las otras empresas ofrecen otros productos como jugos, morocho y otro tipo de coladas. También se pudo observar que la demanda del producto es mayor que la oferta lo que nos demuestra que existe demanda insatisfecha.

En cuanto al Estudio Técnico se determinó que aunque la empresa labore el 100% no podrá cubrir la demanda insatisfecha que existe en el mercado. En lo que se refiere a lo Administrativo la empresa estará constituida legalmente y el personal realizara sus funciones de acuerdo al manual establecido en el proyecto.

En el Estudio Financiero se concluyó que esta empresa si obtendrá ganancias al ofrecer este producto como es la Colada de Machica, en cuanto al precio no varía al de la competencia.

Al realizar la Evaluación Financiera se pudo determinar al aplicar el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital y el Análisis de Sensibilidad de Costos e Ingresos dando como resultados positivos y favorables para la empresa lo que nos indica que es factible invertir en este proyecto.

i. RECOMENDACIONES

Que esta nueva empresa Productora y Comercializadora de Colada de Machica Envasada estudie la posibilidad de ampliar con el tiempo la capacidad instalada para que pueda ofrecer más productos a los demandantes y de esta manera pueda cubrir la demanda insatisfecha que existe en el mercado de la Ciudad de Cuenca.

Recomendar a esta nueva empresa que cumpla con el plan de comercialización establecido en este proyecto para que alcance sus objetivos propuestos.

Promover a que esta empresa invierta su capital ya que con los resultados obtenidos si es factible realizarlo.

Que el precio del producto sea más o menos igual al de la competencia ya que de igual manera obtendrá ingresos.

j. BIBLIOGRAFÍA

Fuente Bibliográfica

- k. Baca Urbina. G.2001. Evaluación de Proyecto.4ta.Ed.McGraw Hill.Mexico
- l. MOCHÓN, Francisco. “Principios de Economía”. Mc Graw Hill 1998. Pág.17
- m. MANKIW, Gregory N. “Principios de Microeconomía” . Mc Graw Hill 1998. Pág. 60
- n. CORDOVA PADILLA, Marcial, Formulación y Evaluación de proyectos. Eco ediciones 2006, pág. 22.
- o. MOCHÓN, Francisco, Principios de Economía, Editorial Mc Graw Hill 2001, p. 20
- p. MOCHON, Francisco. Principios de Economía, Mc Graw Hill 2001, p. 23
- q. Baca Urbina. G.2001. Evaluación de Proyecto.4ta.Ed.McGraw Hill.Mexico
- r. Stanton, W., “Fundamentos de Marketing”, México, MacGraw-Hill, Décima Edición, 1996.
- s. PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Nassir y Reinaldo Sapag Chain, MacGraw
- t. Hill Interamericana, cuarta edición, México, 2003.
- u. NASSIR, SAPAG, CHAIN, “Formulación de Proyectos”, Ed. Mc GrawHill, p. 46, Bogota, 2006
- v. Baca Urbina. G.2001. Evaluación de Proyecto.4ta.Ed.McGraw Hill.Mexico

- w. Rojas López Miguel David. Evaluación de Proyecto para Ingenieros- Bogotá 1era Edición 2007. Eco Ediciones 2007
- x. Modulo x, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión Empresarial. Universidad Nacional de Loja. Loja Ecuador 2010
- y. FRED, David. Conceptos de Administración estratégica. Editorial Prentice Hall. Novena Edición 2007
- z. FRED, David. Conceptos de administración estratégica. Editorial Prentice Hall. Novena Edicion.2007
- aa. FRED, David. Conceptos de administración estratégica. Editorial Prentice Hall. Novena Edicion.2007
- bb. Breither LeslieK. Contabilidad Financiera del Curso de MBA. Editorial Bresca, Barcelona 2010

Fuente Web Grafica

- mail.iniap-ecuador.gov.ec
 - <http://glosario.itematika.com/b250/definicion-de-cebada.html>
 - www.alpinaecuador.com/final/home.php?&est=006-114
 - <http://64.233.169.104/search?q=cache:bl4hmUD7u8J:cerealeslapradera.com/producto1.htm+machic>
 - <http://infocebada.galeon.com/>
 - <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap2.html>
 - <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pag>
- 57
- <http://www.ii.iteso.mx/proy%20inv/EstudioEconomico.htm>

- <http://www.queeseconomia.com/2010/07/>
- es.scribd.com/doc/70668770/La-Tasa-Interna-de-Retorno
- <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>
- <http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/2011/03/>

k. ANEXOS**Anexo 1****PROYECTO*****TEMA***

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE COLADA DE MACHICA ENVASADA Y SU COMERCIALIZACION EN LA CIUDAD DE CUENCA, PROVINCIA DEL AZUAY”

PROBLEMÁTICA

Ecuador cuenta con una diversidad de alimentos altamente nutritivos y de bajo costo que pueden proporcionar una alimentación variada y saludable, pero lamentablemente las y los ecuatorianos no aprovechamos esta riqueza y contrariamente hemos adoptado patrones alimentarios perjudiciales que afectan gravemente la salud y la calidad de vida.

Por estas razones se ve necesario crear una opción de alimento para las familias, elaborado a base de harina de cebada y leche, comúnmente conocida como la colada de machica la misma que es considerada como un producto de alimentación tradicional, ya que hace varios años ha sido consumida por pueblos indígenas como una excelente fuente de nutrición.

La cebada es un cereal existente en la zona andina del Ecuador, integrando uno de los cereales más digeribles y con un elevado poder nutricional ya que este producto previene algunas enfermedades como la descalcificación de los

huesos gracias al contenido de calcio y fosforo, también es de gran ayuda en la prevención de enfermedades del corazón, debido a su contenido de ácidos grasos esenciales.

Por otra parte la leche es un alimento muy completo ya que es fuente de calcio, fosforo, magnesio y proteína, los cuales son esenciales para el desarrollo y crecimiento. Un adecuado consumo de leche ayudara a mantener huesos fuertes y prevenir la osteoporosis en la edad adulta.

Por lo tanto la cebada con la leche son alimentos nutritivos que obteniendo una mezcla se obtendrá la colada de machica la cual contribuirá a una mejor alimentación, siendo recomendable para personas de todas las edades.

Delimitación del Problema.- es importante crear un producto elaborado de harina de cebada y leche normalmente conocida como la colada de machica el mismo que tiene un alto valor nutricional, para tomar conciencia y mejorar la alimentación propia, de la familia y la comunidad, sobre todo de nuestros hijos, pues su consumo aportara a conseguir una mejor nutrición y a mantener un mejor estado de salud.

Causa.-las personas hoy en día no se controlan en la alimentación y consumen lo que encuentran en la esquina (comida chatarra)por lo tanto estamos expuestos a adquirir cualquier enfermedad.

Efecto.-al consumir todos estos alimentos les provocara subida de peso y también enfermedades como gastrointestinales.

JUSTIFICACIÓN

Debido al alto consumo de comida rápida o “Comida Chatarra” que se ha incrementado en los últimos años los mismos que son de fácil acceso se ha dejado de lado los platos nutritivos, por esta razón se ha considerado brindar a las familias un producto natural innovador en el mercado de la Ciudad de Cuenca, el mismo que será hecho de harina de cebada y leche (colada de machica), la calidad de sus proteínas las hace únicas ya que juega un papel importante en el desarrollo del cerebro y crecimiento.

Este proyecto se plantea como alternativa para que todos los hogares tengan seguridad alimentaria cada uno debe tener acceso físico y económico a alimentos adecuados, con el fin de que todos los alimentos suministren todos los requerimientos nutricionales de los miembros del hogar lo que significa una dieta equilibrada que faciliten todas la proteínas, energía y nutrientes necesarios.

Justificación Académica.-el presente proyecto lo aplicare en los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en la Universidad Nacional de Loja permitiéndome enriquecer mi formación académica y siendo indispensable este requisito para poder obtener mi título.

Justificación Económica.-con la creación de una Empresa Productora y Comercializadora de Colada de Machica se generara nuevas fuentes de trabajo permitiendo un mejoramiento de la región y del país en general.

Justificación Social.-mediante la ejecución de este proyecto se busca brindar a la población un producto natural a base de harina de cebada y leche,

conocida como colada de machica el mismo que permita incluirse en la mente de los consumidores como una opción de alimento sano y nutricional. Ya que en los últimos años la sociedad a reemplazado los alimentos naturales por productos artificiales.

OBJETIVOS

✚ **Objetivo General.**-Elaborar un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora de colada de machica envasada y su comercialización en la Ciudad de Cuenca, provincia del Azuay.

✚ **Objetivos Específicos:**

- Realizar un estudio de mercado para conocer la demanda y oferta que tiene la Colada de Machica en la Ciudad de Cuenca.
- Determinar el estudio técnico para definir la disponibilidad, requerimientos y costos de la materia prima e insumos necesarios para la producción de la Colada de Machica.
- Diseñar la estructura administrativa y operativa para el buen desenvolvimiento empresarial y para la optimización del proceso de transformación de la Colada de Machica.
- Realizar el estudio económico para conocer el monto total de de los recursos económicos necesarios para la realización y puesta en marcha del proyecto.
- Realizar la evaluación financiera sobre el proceso de elaboración y comercialización la colada de machica objeto del estudio, de manera que los resultados de esta evaluación sirvan como

herramientas y elementos en la toma de decisiones sobre la viabilidad general del proyecto.

METODOLOGÍA

Los métodos que se utilizarán para el desarrollo del presente proyecto de factibilidad serán los siguientes:

Método Inductivo.- es un proceso analítico sintético mediante el cual se parte del estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general que los rige.

Este método lo aplicare en el transcurso de desarrollo del proyecto el cual permitirá descubrir si es o no factible la fabricación y su comercialización de colada de machica.

Método Deductivo.- sigue un proceso sintético analítico, se presentan conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales de las cuales se extraen conclusiones o consecuencias en las que se aplican.

Este método será aplicado en el desarrollo del proyecto ya que partiré de lo particular para llegar a lo general y partiendo de lo general para llegar a lo particular y singular del problema.

Método Estadístico.- este método consiste en realizar la tabulación de las encuestas que se aplicara en la investigación de campo, para comprender mejor los resultados obtenidos.

Este método será aplicado directamente en la encuesta.

Las Técnicas a utilizar serán:

Técnica Observación.-consiste en observar atentamente el fenómeno hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis.

Esta técnica lo aplicare en todo el proyecto, siendo un elemento fundamental para obtener un diagnóstico sobre los procedimientos que realizara la empresa en cuanto a la elaboración de los proyectos de inversión.

Técnica Entrevista.- consiste en el dialogo, mediante la cual se obtiene información oral y directa de parte del entrevistado.

Se lo realizara con la finalidad de obtener datos verídicos a cerca de la empresa para su funcionamiento.

Técnica Encuesta.- se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que son preparadas con el objetivo de obtener información de las personas. Esta técnica utiliza un gran listado de preguntas a fin de que sean contestadas por escrito para luego procesar la información que resulte relevante para el proyecto.

Esta técnica será de mucha utilidad debido a que comprobare si es necesario o no implementar una empresa productora y comercializadora de colada de machica en la Ciudad de Cuenca.

Ejecución

Para la realización de la proyección se ha considerado el total de Familias que existen en el Azuay en la zona urbana, estos datos son obtenidos del INEC según el CENSO 2010.

Formula: $Pa (1+Tc)^n$

$$91734(1+0.0212)^3$$

Pf = Población futura

Pa = Población actual

Tc= Tasa de crecimiento

n = años a proyectar

AÑO	PROYECCION DE LA POBLACION AZUAY ZONA URBANA - FAMILIAS
2011	93.679
2012	95.665
2013	97.693

Fuente: INEC Proyección de la población 2011 al 2013
Con la tasa de crecimiento del 2.12%

TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para el cálculo del tamaño de la muestra lo realice con la siguiente fórmula:

Total de la población = 97.693

n= Tamaño de la Muestra

N= 97.693 Total de la población

e = 5% margen de error.

$$n = \frac{N}{1 + (e)^2 \cdot N} =$$

$$n = \frac{97.693}{1 + (0.05)^2 \cdot 97.693} = 398$$

Esto quiere decir que el total de personas encuestadas serán 398.

Luego de realizar el cuestionario para las encuestas y entrevistas se procederá a encuestar a la población, con la finalidad de obtener datos como:

Estudio de Mercado.-es el punto más importante a considerar el cual nos permitirá satisfacer en mayor medida las necesidades de los consumidores.

Estudio Técnico.-este es un factor importante ya que se delimitara el tamaño y localización de la empresa

Estudio Organizacional.- para la creación de toda empresa se debe cumplir con una serie de aspectos establecidos en la ley para implementar y desarrollar las actividades relacionadas con el negocio, la consideración de los aspectos legales, permitirá el correcto y legal funcionamiento de la empresa a fin de evitar sanciones.

Estudio Económico.-me permitirá determinar la inversión y fuentes de financiamiento requeridas para lograr la ejecución del proyecto con un óptimo uso de los recursos económicos que permitan generar un producto de calidad y obtener rentabilidad para la empresa.

Evaluación del Proyecto.- la factibilidad económica del presente proyecto se evaluara a través de los siguientes indicadores económicos:

- VALOR ACTUAL NETO
- TASA INTERNA DE RETORNO
- RELACION BENEFICIO COSTO
- PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL
- ANALISIS DE SENSIBILIDAD

PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

Descripción	Valor \$
Internet	60,00
Hojas de papel bond, Lápiz, esferos, borrador, memory flash, etc)	140,00
Impresiones, copias, anillados, empastado.	170,00
Subtotal	370,00
10% imprevistos	37,00
Total	407,00

Financiamiento.- para desarrollar mi proyecto lo realizare con recursos propios.

BIBLIOGRAFÍA

- 6 MOCHÓN, Francisco. "Principios de Economía". Mc Graw Hill 1998. Pág.17
- 7 MANKIW, Gregory N. "Principios de Microeconomía" . Mc Graw Hill 1998. Pág. 60
- 8 CORDOBA PADILLA, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos. Eco Ediciones 2006. Pág. 22
- 9 Stanton, W., "Fundamentos de Marketing", México, MacGraw-Hill, Décima Edición, 1996.
- 10 MOCHÓN, Francisco, Principios de Economía, Editorial Mc Graw Hill 2001, p. 20
- 11 MOCHON, Francisco. Principios de Economía, Mc Graw Hill 2001, p. 23
- 13 PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Nassir y Reinaldo Sapag Chain, MacGraw Hill Interamericana, cuarta edición, México, 2003.
- 14 NASSIR, SAPAG, CHAIN, "Formulación de Proyectos", Ed. Mc GrawHill, p. 46, Bogota, 2006

FUENTE WEBGRÁFICA

- 1 mail.iniap-ecuador.gov.ec
- 2 <http://glosario.itematika.com/b250/definicion-de-cebada.html>
- 3 www.alpinaecuador.com/final/home.php?&est=006-1
- 4 <http://64.233.169.104/search?q=cache:bl4hmUD7u8J:cerealeslapradera.com/producto1.htm+machic>
- 5 <http://infocebada.galeon.com/>
- 12 <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap2.html>
- 15 <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pag57>
- 16 <http://www.promonegocios.net/organigramas/tipos-de-organigramas.html>
- 17 http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/manualesadministrativo

18 <http://www.ii.iteso.mx/proy%20inv/EstudioEconomico.htm>

19 <http://www.ii.iteso.mx/proy%20inv/EstudioEconomico.htm>

20 <http://www.queeseconomia.com/2010/07/que-es-el-van/>

21 es.scribd.com/doc/70668770/La-Tasa-Interna-de-Retorno

22 <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

23 <http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/2011/03/el-analisis-de-sensibilidad-pa.html>

ANEXO 2

Encuesta para las Familias de la Ciudad de Cuenca

1859
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Estimados Señores con el compromiso de cumplir con los requerimientos académicos para obtener el título de Ingeniera Comercial, estoy interesada en desarrollar mi tesis que titula “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE COLADA DE MACHICA ENVASADA EN LA CIUDAD DE CUENCA, PROVINCIA DEL AZUAY”. Por lo tanto solicito su información veraz y confiable, para lo cual requiero que responda la siguiente encuesta.

DATOS GENERALES

a) ¿Cuántas personas conforman su familia?

()

b) ¿Cuáles son sus ingresos mensuales en dólares?

0-318 ()

319-400 ()

401-500 ()

501-600 ()

601-700 ()

701 y más ()

DATOS ESPECÍFICOS

1. ¿Consume usted algún tipo de coladas en su hogar?

(Marque con una x)

SI_____

NO_____

2. ¿Consume usted Colada de Machica?

(Marque con una x)

SI_____

NO_____

3. ¿Cuántos litros de colada de machica consume en su hogar semanalmente?

(Marque con una x una sola respuesta)

1 a 2 litros_____

3 a 4 litros_____

5 a 6 litros_____

4. ¿Uno de los motivos para consumir colada de machica es?

(Marque con una x una sola respuesta)

Valor nutricional_____

Su sabor_____

Tradición_____

Otros_____

5. ¿Al consumir colada de machica con que lo prefiere?

(Marque con una x una sola respuesta)

Leche_____

Agua_____

6. ¿Qué contextura de la colada de machica le es más agradable?

(Marque con una x una sola respuesta)

Espeso_____

Ligero_____

7. ¿Usted como prefiere la presentación del producto?

(Marque con una x una sola respuesta)

Envase de plástico_____

Envase de cartón_____

8. ¿Si creara una empresa productora y comercializadora de colada de machica en la ciudad de Cuenca estaría dispuesto a consumir este nuevo producto?

SI_____

NO_____

9. ¿En qué lugar le gustaría adquirir este producto (colada de machica) que le ofrecerá la nueva empresa?

(Marque con una x una sola respuesta)

Supermercados_____

Tiendas del barrio_____

Bodega de la nueva empresa_____

10.¿Qué consideraría importante al momento de adquirir colada de machica?

(Marque con una x una sola respuesta)

Calidad_____

Promociones_____

Publicidad_____

Precios_____

Empaque_____

11. ¿A través de que medio usted quisiera recibir información de este nuevo producto que ofrecerá esta nueva empresa?

(Marque con una x una sola respuesta)

Radio_____

Televisión_____

Periódico_____

Hojas volantes_____

Internet_____

12. ¿Le gustaría que la empresa productora y comercializadora de colada de machica ofrezca promociones?

SI_____

NO_____

ANEXO 3**ENTREVISTA**

1. ¿En su negocio vende colada de machica?

Si_____

No_____

No Contesta_____

2. ¿Cuál es el precio de venta al público por un litro de colada de machica?

De \$ 1.00 a \$ 1.10 _____

De \$ 1.20 a \$ 1.30_____

De \$ 1.40 a \$ 1.50_____

De \$ 1.60 a \$ 1.70_____

3. ¿Indique que cantidad de colada de machica vende semanalmente por litros?

El Dulce Sabor_____

Las Exquisitas Coladas_____

El Sabor de las Huecas_____

3. ¿Qué canales de comercialización utiliza para expender el producto?

Directo al Consumidor_____

Canales de Distribución_____

5. ¿A qué lugares comercializa el producto?

Supermercados_____

En el Barrio_____

Tiendas de Barrio_____

Otros Lugares_____

6. ¿La colada de machica que usted expende es elaborada a base de leche o agua?

Leche_____

Agua_____

ANEXO 4

COTIZACIONES A PROVEEDORES



R.U.C.: 0102916954001

· PRINCIPAL SALA DE EXHIBICION: Sucre y Mariano Cueva · Telf.: 2845718 · Fax: 2827658
 · FABRICA: Monay vía Baguanchi · Telf.: 2350019 · Cel.: 0990329961
 Cuenca - Ecuador

Líneas Modulares

PROFORMA

N° 0003442

Cuenca, a 03 de Julio 2014 de 20 14 .

Señor (es): Monica Campoverde.Dirección: Dv. Loja y don BoscoTelf.: 2385428

CANT.	ARTICULO	V. UNIT.	V. TOTAL
3	Escritorios Secretaria con dos gavetas de (1,20 x 0,70 x 0,75)	214,00	642,00
2	Archivadores de dos gavetas.	141,00	282,00
8	Sillas de Espera Novo en cuero negro.	56,70	453,60
4	Sillas Pilot con sistema neumatico de Altura C/Brazos.	125,00	500,00
4	Estantes Susy de (1,60 x 1,00 x 0,35)	210,00	840,00
1	Counter Valor Aproximado.	280,00	280,00

CONDICIONES DE PAGO: Precio a 3 Mes con T.C. de Contacto

MATERIALES:

TIEMPO DE ENTREGA:

SUBTOTAL 2997,60

DESCUENTO

% I.V.A.

TOTAL \$ 2997,60

Patria Tapia.
 POR STILO MUEBLES

MUNDI HOGAR

EL ALMACEN QUE SUS SUEÑOS HACE REALIDAD

Electrodomésticos
Equipos DJ
Muebles - Telas etc.

Dir. Av. de las Américas s/n y Remigio Crespo Telf. 2880057 - Cuenca

PROFORMA

Nº 000809

Contado. precios incluyen IVA.

1 Telefono Panasonic. ~~Commutador~~
Modelo. 474. Plus ~~#184⁰⁰~~

3 Telefonos. Speakerphone.
2 lineas. Modelo. 29484
C/U \$ 55⁰⁰.

3 Calculadoras Casio
Modelo. MX-85.
C/U \$ 8⁰⁰.

Total = \$ 339



LIBRERÍA CONTEMPORÁNEA

CUENCA, 03 DE JULIO DEL 2014.

CLIENTE:

Srta. Mónica Campoverde

PROFORMA

CANT	DESCRIPCION	P. UNIT	P. TOTAL
5	LAPIZ OTHELLO	0.4821	2.41
5	BORRADOR BLANCO PZ 20	0.1607	0.80
2	CORRECTOR BIC	1.6071	3.21
2	CINTA SCOSH	0.3214	0.64
3	ESFEROS	0.3214	0.96
2	RESMAS DE PAPEL BOND A-4	4.40	8.80
2	TIJERAS	0.3125	0.63
3	SACAPUNTAS DE METAL	0.2232	0.67
5	RESALTADORES	0.8035	4.02
4	PORTA CLIPS	0.8928	3.57
4	GRAPADORA DE OFICINA	7.3214	29.29
2	GRAPAS X 5.000	0.8928	1.79
10	LEYTS	2.8125	28.13
10	CLIPS	0.2678	2.68
3	PERFORADORA DE OFICINA	6.9642	20.89
3	GOMA EN BARRA DE 21G GIOTTO	1.2093	3.62
3	REGLA PLASTICA 30CM	0.2232	0.67
3	CUADERNO UNIVERSITARIO DE 100H CUADROS	1.2857	3.86
		SUBTOTAL	107.93
		IVA 0%	8.80
		IVA 12%	12.93
		TOTAL	129.56


 POR LIBRERÍA CONTEMPORÁNEA

Sucre 10 -26 y Padre Aguirre

Telefax: 2831-801

SumyCom

EPSON

DIRECCION: P. CORDOVA 8-17 Y LUIS CORDERO
 TELF: 2-842-594 0992907922
 MAIL: SUMYCOM3@OUTLOOK.COM

\$275

IMPRESORA EPSON L210

Multifuncional con sistema original de Tanque de Tinta con Impresora, Copiadora y Escáner,

Acceso a una garantía de un año,

Fácil uso y recarga de tinta
 Imprime* hasta 4000 páginas en negro ó 6500 páginas a color,

Calidad de impresión garantizada con la tinta original Epson. Diseñadas con la más alta calidad para impresiones duraderas,

Imprime rápidamente -- hasta 27 ppm en texto negro y 15 ppm en texto a color (borrador),

Escáner de 48 bits y 600 x 1200 dpi para ampliaciones de fotos y documentos OCR

Elimina los ojos rojos, restaura el color y contraste de tus fotos,





COMPUTADOR

HP Compaq Pro 6300

PROCESADOR

Intel® Core™ i5-3470 con gráficos Intel HD 2500 (3,20 GHz, 6 MB de caché, 4 núcleos)

CHIPSET

Intel® Q75 Express

MEMORIA

4GB DDR3-1600 DIMM (4)

DISCO DURO

SATA 3.0 Gb/s de 500 GB, 7200 rpm

UNIDAD OPTICA

SuperMulti DVDRW

SONIDO

HD Audio with Realtek ALC221 codec, micrófono y auriculares frontales de audio, salida de línea y entrada de línea en los puertos traseros, altavoz interno.

GRAFICOS

Integrated Intel® HD Graphics: Basic
WINDOWS 7 PROFESIONAL LICENCIA ORIGINAL
INCLUYE TECLADO Y MOUSE HP
MONITOR HP LED DE 18.5" MODELO LV1911

SummyCom



DIRECCION: P. CORDOVA 8-17 Y LUIS CORDERO

TELF: 2-842-594 0992907922

MAIL: SUMMYCOM3@OUTLOOK.COM

\$750,00





Charle Darwin 2-68 y Remigio Crespo
CUENCA (0000) - Azuay - Ecuador
Telefono: 072/ 819-995

REF.	DESCRIPCIÓN	MPG	CANTIDAD	PVP	DTOR	IMPORTE
01520	Impresiones a color A4		6000	480.00		

Forma de pago: Precontado

NETO:
Total I.V.A.

Total	\$ 480.00
-------	-----------



FACTURA PROFORMA No.

Dirección: Remigio Crespo 0-08 y Av. de las Américas/Redondel del Arenal - Sector Feria Libre)
Cuenca, Azuay, Ecuador.

LUGAR DE EMISIÓN	DÍA	MES	AÑO
Cuenca	01	07	2014

Nombre o Razón Social: Monica Campoverde	RIF:
Dirección Fiscal: Av Loja y Don Bosco	
Teléfono: 2385-428	

CANTIDAD	CONCEPTO O DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO Bs.	TOTAL Bs.
3	Escobas	1.99	5.97
3	Tachos de basura de 20 lts	5.82	17.46
4	Tachos de basura para baño 10 lts	3.55	14.20
15	Jabon grande LAVA para vajilla	2.80	42.00
20	Midax	0.40	8.00
20	Manteles	1.00	20.00
3	Desinfectantes en Galon	4.55	13.65
3	- Baldes 12 litros	3.28	9.84
10	Fundas de basura industrial paquetes 10 unid.	1.15	11.50
2	Jabon liquido en galon	4.60	9.36
3	Papel Higienico 12 rollos	5.20	15.60
2	Recogedor de Basura	3.45	6.90

ORIGINAL

SUB-TOTAL Bs.	
DESCUENTO %	
L.V.A. % SOBRE Bs.	
SUB-TOTAL Bs.	
TOTAL A PAGAR Bs.	174.48

RECIBIDO POR



CADELAES
Casa de las especias

N° PRESUPUESTO	
FECHA	06 de Julio del 2014
COD. CLIENTE	+300000001
TELEFONO	2386428
CLIENTE	Monica Campoverde

Principal: Eloy Alfaro 6-89 y Padre Monroy (esquina del Mercado 12 de Abril)
Bucursal: Remigio Crespo 6-18 y Esmeraldas
Cuenca (0000) - Azuay - Ecuador

Página: 1 de 1

Cód. Artículo	Descripción	Cantidad	Precio Un	Dño.	P. Total
010101	Machica de Cebada	1326	0.40		530.00
020201	Canela	240	7.00		1680.00
	Clavo de Olor	240	3.50		840.00
	Pimienta Dulce	120	2.80		336.00

BASE IMPONIBLE	CUOTA IVA	TOTAL PRESUPUESTO
		\$ 3386.00

Casa de las Especias
Importación y Distribución de
Almendras - Pasas - Nuez - Ciruelas
Pistachos - Machica de Cebada - Chocolates - Canela - Comino
Pimientas - Linaza - Lentija - Ajoite



DIRECCION: Huayna-Cápac 4-96 y M. Lamar
TELEF: 07-2841179

FACTURA PROFORMA N°: 1132

Fecha: 04 de Julio 2014
Validez: 10 días

Página 1 de 1

CLIENTE: Monica Campoverde

CODIGO:

N.I.F.:

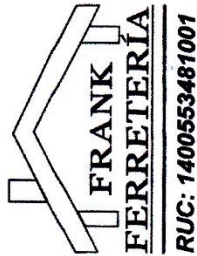
REF.	DESCRIPCION	MPG	CANTIDAD	PVP	OTO%	IMPORTE
	Cocina Industrial e quemadores (incluye parrilla)		1			
	Cilindro de Gas Domestico		2	200,00		
	Galantea (posibilidad pasar kilos, libras y onzas)		1	250,00		
	Indicador de pantalla LCD e digital		1	50,00		
	Envasadora (incluye esterilizacion, tanque de balanza, bomba sanitaria de recirculacion, tablero control automatico)		1	2500,00		
	Saladora electrica modelo DIX-2		1	1750,00		
	Dishuadora electrica		1	1200,00		
	Congelador modelo CV-32 incluye parrilla 2, parrilla 2, manija 2, peso 210 libras		1	6100,00		
	Caja de Acero Inoxidable		1	700,00		
	Mesa de Aluminio		2	200,00		

Forma de pago: Precontado

NETO:
Total I.V.A.

Total \$ 13670,00

Para confirmar esta proforma envíe justificante del pago al número de fax 902.903.766
indicando claramente el número de la misma o adjuntando este documento



DUTAN RUMIPULLA FRANKLIN TEODORO
Autorización SRI : 1114636063
"OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD".

DIR.: AUTOPISTA CUENCA-AZOGUES
S-N Y VIA A PUNTA CORRAL
Telf.: 4024356 • 4047244 Cel.: 0986 971508
frankferreteria@hotmail.com
Cuenca - Ecuador

PROFORMA 001-001- 000115420

FECHA : 03 Julio del 2014

CLIENTE : Monica Campoverde

TELEFONO : 2 385-428

DIRECCION:
Código Cantidad

DIRECCION:		DESCRIPCIÓN	Unid. de Medida	P. Unitario	P. Total
DES. 01	1	LAVA VAJILLAS	UNIDAD	60,00	60,00
DES. 00	1	MATERIALES DE INSTALACION (CEMENTO, BLOQUE, LLAVES DE AGUA, MANGERA)	UNIDAD	180,00	180,00

OBSERVACION:

SUBTOTAL: 240,00
IVA 0%:
IVA 12%:
TRANSPORTE:

TAMA Y ANESSA (CJ)

FEU00 POKTELECOMUNICACIONES ETRAIN • CONTIPEL • RUC: 0104861075001 • AUT. 13578 • CUITA (CJ) 2824821 • N° 001100851 AL 001120850 Fecha de Autorización: 04/Abril/2014 Fecha de Caducidad: 04/Abril/2015



FACTURA PROFORMA No.

Dirección: Remigio Crespo 0-08 y Av. de las Américas/Redondel del Arenal - Sector Feria Libre)
Cuenca, Azuay, Ecuador.

LUGAR DE EMISIÓN	DÍA	MES	AÑO
Cuenca	01	07	2014

Nombre o Razón Social: Monica Campoverde	RIF:
Dirección Fact: Av Loja y Don Bosco	
Teléfono: 2385-428	

CANTIDAD	CONCEPTO O DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO Bs.	TOTAL Bs.
3	Escobas	1.99	5.97
3	Tachos de basura de 20 lts	5.82	17.46
4	Tachos de basura para baño 10 lts	3.55	14.20
15	Jabon grande LAVA para vajilla	2.80	42.00
20	Midax	0.40	8.00
20	Manteles	1.00	20.00
3	Desinfectantes en Galon	4.55	13.65
3	Baldes 12 litros	3.28	9.84
10	Fundas de basura industrial paquetes 10 unid.	1.15	11.50
2	Jabon liquido en galon	4.60	9.36
3	Papel Higienico 12 rollos	5.20	15.60
2	Recogedor de Basura	3.45	6.90

ORIGINAL

SUB-TOTAL Bs.	
DESCUENTO _____ %	
L.V.A. _____ % SOBRE Bs.	
SUB-TOTAL Bs.	
TOTAL A PAGAR Bs.	174.48

RECIBIDO POR

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	4
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA	8
e. MATERIALES Y MÉTODOS	36
f. RESULTADOS	42
g. DISCUSIÓN.....	61
h. CONCLUSIONES	196
i. RECOMENDACIONES	197
j. BIBLIOGRAFÍA	198
k. ANEXOS.....	201
ÍNDICE	231