



1859

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
AREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CARNE DE SOYA EMPACADA AL VACÍO EN EL CANTÓN LA JOYA DE LOS SACHAS DE LA PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO 2015”

Tesis previa a la obtención del
Título de Ingeniera Comercial

AUTORA:

Alexandra Liliana Torres Balcázar.

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. Juan Gabriel Vacacela, Mgs.

LOJA - ECUADOR
2016

CERTIFICACIÓN

Ing.
Juan Gabriel Vacacela, Mgs.
DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA.

Una vez realizado el trabajo de investigación denominado "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CARNE DE SOYA EMPACADA AL VACÍO EN EL CANTÓN LA JOYA DE LOS SACHAS DE LA PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO 2015**", realizada por la señora Alexandra Liliana Torres Balcázar, previa a la obtención del Título de Ingeniera Comercial, se autoriza su presentación para su evaluación a través del tribunal correspondiente.

Firma: _____

Atentamente,

Fecha: Loja, Octubre de 2016.

Loja, octubre de 2016.

Ing. Juan Gabriel Vacacela Mgs.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORIA

Yo, Alexandra Liliana Torres Balcázar; declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo de expresamente a la Universidad Nacional de Loja y 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: Alexandra Liliana Torres Balcázar

Firma: 

Cédula: 210058613-6

Fecha: Loja noviembre de 2016

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

Yo, Alexandra Liliana Torres Balcázar ser autora de la tesis titulada: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CARNE DE SOYA EMPACADA AL VACÍO EN EL CANTÓN LA JOYA DE LOS SACHAS DE LA PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO 2015,** como requisito para optar al Grado de INGENIERA 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 pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con los 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 01 día del mes de noviembre del dos mil diez y seis, firma La Autora.

FIRMA:

AUTOR: Alexandra Liliana Torres Balcázar

CÉDULA: 210058613-6

DIRECCIÓN: Prov. Orellana Cantón Joya de los Sachas, Calle la Joya y Alejandro Labaka

CORREO ELECTRÓNICO: lili.torres17@hotmail.com

TELÉFONO: 062898274- 0989117590

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Gabriel Vacacela, M.A.E.

TRIBUNAL DE GRADO:

- Ing. Raúl Filiberto Encalada Rojas, Mgs (Presidente)
- Ing. Adalberto Fausto Morocho Pintado .Mgs (Vocal)
- Dra. Yelena Maribel Ludeña Rueda. Mgs (Vocal)

DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A Mi madre Miriam Balcázar y mi padre Bernardo Torres, por darme la vida, quererme mucho, creer en mí y porque siempre me apoyaron.

A Mis hermanos, Johanna y Christian, por estar conmigo y apoyarme siempre, los quiero mucho.

A mis queridos sobrinos Emily, Mateo y Benjamín, para que vean en mi un ejemplo a seguir.

A mi esposo Daniel quien me apoyo y alentó para continuar en todo momento, su cariño, comprensión y paciente espera para que pudiera terminar el grado son evidencia de su gran amor. ¡Gracias!

A mi pequeña hija Daniela quien ha sido mi inspiración para continuar, cuando parecía que me iba a rendir.

Alexandra Torres

AGRADECIMIENTO

Uno de los valores que el ser humano no debe de perder es la gratitud, por ello amerita mi reconocimiento profundo a la Universidad Nacional de Loja , a los Docentes de la Carrera de Administración de Empresas del Plan de Contingencia, quienes no escatimaron esfuerzos para formar profesionales capaces, competentes, innovadores, y con pensamiento estratégico.

De manera muy especial al Ing. Juan Gabriel Vacacela Mgs., Director de Tesis, quien tuvo siempre la disposición de compartir su conocimiento y guiar mi camino para la culminación de este reto.

Alexandra Torres

a. TÍTULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CARNE DE
SOYA EMPACADA AL VACÍO EN EL CANTÓN LA JOYA DE LOS
SACHAS DE LA PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO 2015”**

b. RESUMEN

El presente proyecto tiene la finalidad de crear una empresa productora y comercializadora de carne de soya en el cantón Joya de los Sachas provincia de Orellana ya que este producto es una leguminosa de origen chino con gran importancia en la alimentación a nivel mundial por su alto contenido de proteínas.

Bineto (2014), manifiesta que el producto en mención "Es importante porque no contiene sustancias que podrían afectar al organismo. Está libre de colesterol y de ácido úrico que causan malestares digestivos. Además posee un 40% de proteínas y vitaminas B como la tiamina y riboflavina" (Pág. 11). La proteína que contiene alta calidad como la de carne, leche y huevos, con la ventaja de que es muy baja en grasas saturadas (algo común en las carnes) que se relacionan con enfermedades cardiovasculares, por ello con esta investigación se pretende mejorar la alimentación de las familias sachences.

Además que el alto consumo de soya puede prevenir la osteoporosis y disminuir los síntomas de la menopausia puesto que en algunos productos tiene gran fuente de calcio.

Ante la problemática descrita y como incentivo al sector productivo del Cantón Joya de los Sachas, hacia el uso y procesamiento de materia

prima en forma adecuada, es sin lugar a dudas una alternativa de innovación tecnológica empresarial, que permitirá generar desarrollo.

El objetivo de la presente investigación es el determinar la factibilidad de crear una empresa productora y comercializadora de carne de soya en el cantón Joya de los Sachas provincia de Orellana para lo cual fue necesario la utilización de distintos métodos y técnicas que la investigación permite realizar, como el método deductivo, el método inductivo el cual parte de lo particular para llegar a lo general, el método estadístico el cual consiste en una serie de procedimientos para el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación.

La utilización de todos estos métodos permitió llegar a la culminación del presente trabajo ya que para lograrlo se tuvo que seguir los pasos de aplicación comprensión y demostración del mismo. En lo referente a las técnicas se aplicó una encuesta a 372 familias de la provincia de Orellana y una encuesta a 279 dueños de locales que comercializan carne de soya. Luego de realizar la investigación se obtuvo los siguientes resultados y conclusiones:

En el estudio de mercado realizado se procedió a tabular y analizar las encuestas, determinando la demanda potencial de 114.010 libras de carne de soya, la demanda real 52.445 libras, demanda efectiva de 49.300 libras, la oferta de 16.262 libras y la demanda insatisfecha de

33.038 libras. Esta información permite determinar que el proyecto puede y debe ejecutarse, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda, la oferta y niveles de comercialización de este producto.

La Capacidad instalada del proyecto determina que la empresa podrá producir 14.784 libras de carne de soya y cuya capacidad utilizada será de 13.306 libras de carne de soya, que representa el 90% de la capacidad utilizada para el primer año, además se determina la localización de la misma ,que estará ubicada en el cantón Joya de los Sachas, en las calles Panamá y Belén.

Seguidamente se desarrolla la ingeniería del proyecto determinando el proceso productivo el cual demanda la utilización de máquinas y equipos adecuados, lo que será garantía para obtener un producto de calidad y a precios moderados, los diagramas de procesos, las características de operatividad y gestión, requerimientos técnicos como equipos, instalaciones, muebles y enseres.

Así mismo se realizó un estudio administrativo determinándose como una Compañía de Responsabilidad Limitada, y con la estructura orgánica funcional a los niveles jerárquicos tanto Legislativo, Ejecutivo, Asesor, Auxiliar o de apoyo y Nivel Operativo, así como los manuales de funciones, organigramas; que sirven de pauta para implementar una buena organización, así que se contará con el siguiente personal:

Gerente, una Secretaria Contadora , un Conserje-Guardián, quienes serán parte del personal Administrativo, y el personal operativo distribuido de la siguiente manera: Dos Obreros producción, y un vendedor.

El proyecto alcanza una inversión de 56.277,46 dólares y se financiará con un aporte de los socios el 55,58% del total de la inversión que corresponde a 31.277,46 dólares y un préstamo que mantendrá el proyecto con el Banco de Pichincha constituirá el 44,42% que corresponde a 25.000,00 dólares a 10 años plazo al 15% de interés anual.

La evaluación financiera presenta los siguientes resultados: De acuerdo al VAN del presente proyecto nos da un valor positivo de 15.099,26 dólares, lo que indica que el proyecto o inversión es conveniente.

Para el presente proyecto la TIR es 20,46%, siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto, el tiempo que se requeriría para recuperar la inversión original sería 5 años, 7 meses y 8 días, para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores que uno, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los costos y los ingresos incrementados 17,90% y disminuidos en un 12,70%, respectivamente, es decir el proyecto no es sensible a estos cambios. Posteriormente se plantea las conclusiones y recomendaciones más significativas del proyecto.

ABSTRACT

This project aims to create a producer and marketer of soy meat in Joya canton of Sachas Orellana province since this product is a legume of Chinese origin with great importance in the diet worldwide for its high content protein. Bineto (2014), states that "It is important because it contains substances that could affect the body. It is free of cholesterol and uric acid that cause digestive upset. It also has a 40% protein and B vitamins like thiamine and riboflavin." (p. 11). the protein contains high quality as meat, milk and eggs, with the advantage that is very low in saturated fat (common in meat) that are related to cardiovascular disease, this research aims to improve the nutrition of families sachences.

In addition to the high consumption of soy can prevent osteoporosis and reduce symptoms of menopause because some products have great source of calcium.

Given the problems described and as an incentive to the productive sector of the Canton Joya de los Sachas, to the use and processing of raw materials properly, it is undoubtedly an alternative enterprise technological innovation, to generate development.

The aim of this research is to determine the feasibility of creating a producer and marketer of soy meat in Joya canton of Sachas Orellana

province for which it was necessary to use different methods and techniques that research permits, as the deductive method, inductive method which part of the particular to reach general, the statistical method which consists of a series of procedures for handling qualitative and quantitative research data.

The use of these methods allowed to reach the culmination of this work and that to achieve this had to follow in the footsteps of understanding and demonstration of the same application. Regarding a survey techniques were applied to 372 families in the province of Orellana and a survey of 279 owners of premises that sell soy meat. After conducting research the following results and conclusions were obtained:

In the market study in the province of Orellana, a sample of 372 families; Weighted surveys have been analyzed and have been inferred results then perform market analysis, determining the potential for 114,010 pounds of soy meat demand, real demand 52,445 pounds of soy meat, effective demand for 49,298 pounds of meat soybeans, offering 16,262 pounds and unmet demand for 33,036 pounds. This information helps determine that the project can and should be run by the results obtained in the analysis of demand, supply and marketing levels for this product.

The installed capacity of the project determines that the company will be able to produce 14,784 pounds of soy meat and whose capacity utilization

will be 13,306 pounds of soy meat, which accounts for 90% of capacity utilization for the first year, and is determined the location of the same which will be located in the canton Joya de los Sachas, in the streets Panama and Bethlehem.

Then engineering project is determining the production process which demands the use of suitable equipment, which will guarantee for a quality product and moderate prices, process diagrams, characteristics of operation and management, technical requirements as equipment, facilities, furniture and fixtures.

Likewise an administrative study determined as a Limited Liability Company, and functional organizational structure to both legislative hierarchical levels, Executive Advisor, Auxiliary or support and operational level, as well as operating manuals, organizational charts was performed; which they serve as guidelines for implementing good organization, so there will be the following personnel: Manager, a secretary Contadora, a Caretaker-Guardian, who will be part of the administrative staff and operational staff distributed as follows: Two Workmen production and a seller.

The project reaches an investment of \$ 56,277.42 and will be financed with contributions from partners 55,58% of the total investment which corresponds to \$ 31,277.42 and a loan that will keep the project with the

Banco de Pichincha constitute the 44.42% corresponding to \$ 25,000.00 to 10-year period at 15% annual interest.

The financial evaluation presents the following results: According to the NPV of this project gives us a positive value of \$ 15,099.26, indicating that the project or investment is suitable.

For this project, the IRR is 20.46% and this satisfactory value for the project, the time required to recover the original investment would be 5 years, 7 months and 8 days for this project, the sensitivity values are lower one therefore not affect changes in project costs and revenues increased 17.90% and decreased to 12.70%, respectively, ie the project is not sensitive to these changes.

Subsequently the most significant conclusions and recommendations of the project is proposed.

c. INTRODUCCIÓN

En el Cantón Joya de los Sachas, existe escasa creación de empresas debido a la falta de una adecuada investigación de estudios de inversión, esto debido a la pobre visión empresarial, a la falta de fuentes de financiamiento a bajos intereses, al temor a invertir y fracasar y la falta de aprovechamiento de los recursos.

Este proyecto tiene la finalidad de ofrecer una opción más de consumo y está dirigido para familias que desean obtener un producto que tenga beneficios para su salud, a pesar de existir la materia prima esta no ha tenido la suficiente industrialización por lo que no es aprovechada en su totalidad, por la falta de explotación, falta de visión empresarial, o de gente emprendedora, pues no existe una empresa dedicada exclusivamente al procesamiento y comercialización de la soya que es un alimento rico y saludable para los consumidores; además, la población no conoce las características saludables que ofrece este producto ya que este es un alimento rico en proteínas y bajo en grasas, al aprovechar este alimento se estará creando fuentes de trabajo, lo que determina mayores ingresos tanto para los trabajadores como para los empresarios, determinado un mejor desarrollo social.

Con estos antecedentes, se ve atractiva la idea de implantar la creación de una empresa productora de Carne de Soya, que contribuya de alguna

manera al desarrollo de la economía de los habitantes de la ciudad Joya de los Sachas.

En tal virtud en el siguiente documento se plantea la siguiente estructura en la que se hace un detalle del contenido.

En el literal “a” se plantea el TÍTULO que hace referencia al objeto de estudio.

En el literal “b” se expone un RESUMEN de toda la tesis, con sus datos específicos, mismo que es traducido al inglés.

Así mismo en el literal “c” se da a conocer la INTRODUCCIÓN de acuerdo a la estructura de la realización de la tesis.

Luego en el literal “d” se propone la REVISIÓN DE LITERATURA, donde se realiza el marco referencial, en el que se conceptualiza lo referente a la carne de soya, sus características y el consumo; además se determina el marco conceptual en el que se hace mención a la temática objeto de estudio y a los objetivos planteados y ejecutados.

Seguidamente en el literal “e” se expone los MATERIALES Y MÉTODOS, que se aplicaron, es decir los métodos y técnicas que fueron utilizados en la presente investigación.

En lo correspondiente al literal “f” se presentan los RESULTADOS, donde se determina el comportamiento del mercado tanto para los demandantes como los oferentes de carne de soya empacada al vacío.

En el literal “g” se desarrolla la DISCUSIÓN, en la que se realiza los seis estudios como son, el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio administrativo, el estudio financiero, la evaluación económica financiera y el estudio de impacto ambiental y social.

En el literales “h” se plantea las CONCLUSIONES más representativas a las que se llegó en el desarrollo de la tesis.

En el literal “i” se plantean las RECOMENDACIONES en base a las conclusiones planteadas.

En el literal “j” se detalle la BIBLIOGRAFÍA, utilizada en el trabajo investigativo.

En el literal “k” se muestran los ANEXOS, en los que se expone el perfil del proyecto aprobado y los modelos de las encuestas utilizadas, así como otros documentos que respaldan información utilizada en el trabajo investigativo.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

Carne De Soya

La carne de soya es una proteína vegetal que se obtiene mediante el proceso de extrusión de la harina desgrasada de soya. Es una fuente proteica, con un bajo contenido de grasa y 11 aminoácidos esenciales, de los 21 que existen en la naturaleza; es consumida principalmente por personas que practican dietas vegetarianas o veganismo. (Santana, 2011, pág. 13)

Propiedades De La Carne De Soya

Santana (2011), considera que la carne de soya es “conocida también por el nombre de "proteína vegetal texturizada" (TPV), la soya, en su forma de carne vegetal, reemplaza completamente a la carne de origen animal; siendo similar en textura y aspecto.” (Pág. 14)

Su origen está en el poroto de soya, del cual se ha extraído el aceite, obteniéndose una harina desgrasada (procesada y secada), de textura esponjosa, siendo rica en proteína, hierro, calcio, zinc, fibra. De hecho, a igual cantidad, esta forma de soya contiene el doble de proteínas que la carne animal, cuatro veces las proteínas

de los huevos y doce veces las proteínas de la leche. (Santana, 2011, pág. 14)

Posee vitaminas A, E, F y grupo B (tiamina, riboflavina y niacina). Contiene minerales como fósforo, calcio, magnesio, hierro y cobre, siendo rica en lecitina, la cual ayuda la asimilación de vitaminas. Es además muy beneficiosa para prevenir el estreñimiento, gracias a su porcentaje de fibras. (Santana, 2011, pág. 14)

Empresa

Concepto

Nassir (2011), manifiesta que: “desde el punto de vista económico, empresa es la fusión de capitales para crear una organización con fines de lucro, que puede ser de diversa naturaleza jurídica y de diferentes ramos de explotación.” (Pág. 95)

En efecto, la empresa puede tener carácter individual cuando pertenece a una sola persona, o asumir la forma de una sociedad, por ejemplo, colectiva, anónima” o de responsabilidad limitada. Pero además de estos tipos de empresas privadas existen también empresas públicas o del Estado y empresas mixtas, cuyos capitales son de origen privado y gubernamental. En cuanto a los

objetivos de la explotación, la actividad de la empresa puede corresponder a los más variados ramos, por ejemplo, la industria del calzado, el negocio del seguro o la actividad bancario, etc. (Nassir, 2011, pág. 32)

Importancia

Ario(2011) manifiesta que la importancia de la empresa es:

- Incremento constante de la productividad: organización eficiente de los factores productivos.
- Proveer de bienes a la sociedad: incrementar la producción para satisfacer las necesidades de los demandantes.

Clasificación

Persona Natural

Antón (2010), considera que “Al constituir una empresa como Personal Natural, el único tipo de empresa que podemos optar es el de una Empresa Unipersonal.” (Pág. 19)

Empresa Unipersonal

Antón (2010), sostiene que “En este caso el propietario de la empresa o negocio asume la capacidad legal del negocio, es decir, asume los derechos y obligaciones a título personal, y de forma ilimitada.” (Pág. 19)

“Ello implica que asume la responsabilidad de las obligaciones que la empresa pueda contraer, y las garantiza con el patrimonio o bienes personales que pueda poseer.” (Nassir,S. 2011, Pág. 20)

“Una Empresa Unipersonal tiene un solo propietario o dueño denominado micro empresario, el cual es responsable del manejo de la empresa; ejemplos de Empresas Unipersonales se dan en el caso de las farmacias, bodegas, restaurantes, etc.” (Anton, 2010, Pág. 20)

Como Persona Jurídica

Nassir,S. (2011), considera que “Al constituir una empresa como Persona Jurídica, los tipos de empresa que podemos elegir son” (Pág. 23):

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L)

En este caso la empresa debe contar con un solo propietario o dueño, denominado titular. A diferencia de la Empresa Unipersonal, las

obligaciones se limitan al patrimonio de la empresa. (Anton, 2010, Pág. 20)

Proyecto

Concepto

Salgado (2010), sobre un proyecto considera que "Es un conjunto de informaciones que permite tomar decisiones para la asignación de Recursos (Humanos, Materiales, Económicos) a una determinada actividad productiva que asegure una rentabilidad mayor ($Y >$) que la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO) , el Costo de Oportunidad de la Inversión (CO), o el Costo del Capital (CK)".(MPM)." (Pág. 11).

TIO = Mejor tasa de interés a que se puede colocar el capital.

CO = Tasa de rendimiento que ofrece una inversión alternativa

CK = Tasa de interés que se paga por un crédito que financia la inversión.

Salgado, (2010) considera que:

La tasa de interés de oportunidad está representada por la tasa más alta de rendimiento a que se podría colocar el dinero en una

institución financiera. El costo de oportunidad de la inversión significa la tasa de rendimiento más alto que se podría conseguir al colocar el dinero en otra inversión alternativa. El costo de capital representa la tasa de interés a que se consigue el dinero que financia la inversión, es decir el costo por el préstamo de dinero. (pág. 21).

Salgado (2010), considera que "Es la decisión de utilizar los recursos escasos, con el objetivo de incrementar, mejorar o mantener la producción de bienes o la prestación de servicios, surge por la presencia de una necesidad o para aprovechar una oportunidad". (pág. 21)

El mismo autor considera que "Es un proceso de análisis al que se someten las propuestas de inversión para determinar la conveniencia o no de emprender una acción de inversión específica." (pág. 21)

Ciclo De Los Proyectos De Factibilidad

El ciclo del proyecto contempla tres etapas que son:

Preinversión

Consiste en un proceso retro alimentador de formulación y evaluación en el cual se diseña, evalúa, ajusta, rediseña. Esta

etapa tiene por objeto definir y optimizar los aspectos técnicos, financieros, institucionales y logísticos de su ejecución con los que se pretende especificar los planes de inversión y montaje del proyecto destacando la necesidad de insumos, estimación de costo, necesidad de entrenamiento, etc. (Baca, 2010, Pág. 38)

Se inicia en el momento en el que nace la posibilidad de invertir en un negocio o empresa existente o nuevo, el cual aparenta ser atractivo.

Identificación de ideas

Baca (2010) menciona que los resultados de la evaluación muestran el camino más indicado para el desarrollo del ciclo del proyecto, teniendo como alternativas:

- Continuar a la siguiente fase.
- Retroceder o detener dentro de la etapa de preinversión.
- Suspender la etapa de preinversión y descartar el proyecto.
- Un proyecto de inversión puede tener su origen en necesidades insatisfechas o posibilidades de aprovechar oportunidades específicas derivadas de otros proyectos.

Perfil

Acosta (2011), Dice que un perfil “Contempla un análisis preliminar de los aspectos técnicos, estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico y la evaluación. Con el resultado del estudio a nivel de perfil, será posible profundizar aspectos específicos que requiera el proyecto”. (Pág. 39). “Además este autor considera que cuando el nivel de confianza alcanzado en los resultados del estudio se estima aceptable, es factible realizar el proyecto con los recursos disponibles, o puede ser el caso de paralizar o abandonar totalmente la ejecución del proyecto.” (Pág. 47)

Prefactibilidad

“Se analiza las alternativas que a nivel de perfil se estimó como viables desde el punto de vista técnico, económico y social, es posible aquí desechar los menos factibles y seleccionar para ser analizadas a mayor profundidad los que aparecen con mejores perspectivas.” (Acosta 2011, Pág. 48)

La evaluación a este nivel requiere esfuerzos para precisar los beneficios de la puesta en práctica de las alternativas seleccionadas y los costos a cubrir para obtenerlos. (Acosta 2011, Pág. 48)

Factibilidad

En esta fase se realiza un análisis detallado de aquella alternativa seleccionada como la mejor en la etapa anterior. Se requiere una cuantificación más clara de los beneficios y costos que involucra ejecutarla.” A la evaluación de la alternativa seleccionada debe adicionarse los aspectos relacionados con obra física, tamaño, localización y oportunidad de ejecución de la inversión, debe considerarse también las actividades que afectan la eficiencia en la ejecución del proyecto, como los cronogramas de desembolsos, implementación y operación del proyecto. (Pasaca, 2010, Pág. 30)

La etapa de pre inversión es una lucha contra la incertidumbre para la asignación de recursos ya que al haberse detectado una necesidad es necesario destinar recursos para realizar estudios que permitan clarificar con precisión el problema existente, habrá que destinar luego nuevos recursos para delimitar la alternativa planteada con un alto grado de confiabilidad hasta reducir la incertidumbre a un mínimo tal que permita tomar la decisión de invertir. (Pasaca, 2010, pág. 25).

Estudio De Mercado.

Anton (2010), considera que “Es la función que vincula a consumidores, clientes y público con el mercadólogo a través de la información, la cual

se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercado y para mejorar la comprensión del proceso del mismo.”(Pág. 11)

“Dicho de otra manera el estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado”. (Anton, 2010, pág. 12).

“Una vez determinada, se debe estudiar la OFERTA, es decir, la competencia ¿De dónde obtiene el mercado ese producto ahora?, ¿Cuántas tiendas o talleres hay?, ¿Se importa de otros lugares?, se debe hacer una estimación de cuanto se oferta. De la oferta y demanda, definirá cuanto será lo que se oferte, y a qué precio, este será el presupuesto de ventas. Un presupuesto es una proyección a futuro.” (Anton, 2010, pág. 26)”

Mercado.

Mercado es lo que se considera el arte de acumular, ordenar, clasificar, analizar, interpretar y organizar los datos, tanto cuantitativos como cualitativos o descriptivos, que se obtienen de fuentes directas e

indirectas, ya sean internas o externas para ser utilizadas por la dirección de una negociación con objeto de aumentar las utilidades netas. (Anton, 2010, pág. 27)

Producto.- Acosta (2011), manifiesta que “Cualquier elemento tangible o intangible que puede ofrecerse a un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo.” (Pág. 9)

Precio.- Blanco (2010), sobre el Precio considera que “El precio de un bien es su relación de cambio por dinero, esto es, el número de unidades monetarias que se necesitan obtener a cambio una unidad del bien”. (Pág. 21)

Plaza.- Blanco (2010), sobre la Plaza considera que “Son las actividades relacionadas con la transferencia del producto de la empresa productora al consumidor final y que pueden generar costos para el proyecto”. (Pág. 21)

Es importante porque permite al productor hacer llegar un bien o un servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar. Así mismo porque es parte esencial en el funcionamiento de una empresa. Se puede estar produciendo el mejor artículo en su género y al mejor precio, pero si no se cuenta con los medios adecuados para que llegue al cliente en forma eficaz, esa empresa irá a la quiebra. (Blanco, 2010, Pág.22)

Promoción.- Blanco (2010), sobre la Promoción considera que “Tiene que ver con el sistema de difusión y consecución de la aceptación del producto por parte de los consumidores.” (Pág. 23).

Demanda.

Blanco (2010), Dice que “Es el número de unidades de un determinado bien o servicio que los consumidores están dispuestos a adquirir durante un periodo determinado de tiempo según determinadas condiciones de precios, calidad, ingresos, gastos de los consumidores, etc.”. (Pág. 23)

Análisis de la demanda.

Con el análisis de la demanda se busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de un producto por parte del mercado y así mismo establecer las oportunidades del producto para satisfacer dichos requerimientos del mercado. Es un estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto. En un proyecto puede suceder que la demanda este cubierta en función de la cantidad, no así en cuanto a la calidad o el precio, por lo tanto seguirá existiendo la necesidad y por consiguiente la oportunidad para un nuevo proyecto. (Zapata, 2011, Pág. 35)

Clasificación de la demanda.

Acosta (2011) sostiene que “Por su cantidad, de acuerdo a ellos se la puede clasificar de la siguiente manera:” (Pág. 51)

a. Demanda Potencial:

Acosta (2011) manifiesta que “Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto en el mercado.” (Pág. 51)

b. Demanda Real:

Acosta (2011) considera que esta demanda “Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o se utilizan de un producto en el mercado”. (Pág. 52)

c. Demanda Efectiva:

Acosta (2011), Dice que la Demanda Efectiva “es la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado, ya que existen restricciones en productos de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.” (Pág. 53)

d. Consumo per cápita:

Acosta (2011), considera que Per cápita “es una locución de origen latino de uso actual que significa literalmente 'por cada cabeza' (está formada por la preposición per y el acusativo plural de caput, capitis 'cabeza'), esto es, por persona o por individuo” (Pág. 54)

e. Demanda Insatisfecha:

Ballesteros, (2011), manifiesta que “Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad, en la cual lo que se produce es exactamente lo que quiere el mercado para satisfacer una necesidad.” (Pág. 46)

Proyección de la demanda

Chavenato (2012), manifiesta que “Se la utiliza para determinar el monto futuro del consumo a través de la vida útil del proyecto. (Pág. 66)

Método Cuantitativo

Métodos causales.- Chavenato (2012), manifiesta que “Se fundamenta en la posibilidad de confiar en el comportamiento de una variable que puede explicar los valores que asumiría la variable a proyectar.” (Pág. 67).

Métodos Series de tiempos.- Chavenato (2012), considera que “Pronostican el valor futuro de la variable que se desea estimar extrapolando el comportamiento histórico de los valores observados para esa variable. (Pág. 68).

Oferta

Estudia las cantidades que suministran los productores del bien que se va a ofrecer en el mercado. Analiza las condiciones de producción de las empresas productoras más importantes. Se referirá a la situación actual y futura, y deberá proporcionar las bases para prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencia existentes. (Ettinger, 2011, Pág. 71)

Análisis de la oferta.

Ettinger (2011) Considera que “El análisis de la oferta tiene como objetivo, en primer lugar conocer las condiciones en las que se producen bienes o servicios iguales o similares a los que serán producidos por el proyecto; y en segundo lugar, dimensionar la demanda insatisfecha futura y la franja del mercado que será atendida por el proyecto.” (Pág. 71).

Estrategias de mercado

Cohen (2010), dice que “Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.” (Pág. 50)

Además este autor considera que una buena comercialización es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuado, para dar al consumidor la satisfacción que él espera con la compra. (Pág. 50)

Estudio Técnico

Es la parte del proyecto que por su naturaleza llega a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado, para ello se analizará las alternativas en que pueden combinarse los factores productivos , identificando , a través de la cuantificación y proyección en el tiempo de los montos de inversiones de capital , los costos y los ingresos de operación asociados a cada una de las alternativas de producción. (Ettinger, 2011, Pág. 79)

Materia Prima

Ettinger (2011) manifiesta que “Son los bienes de gran consumo en el proceso productivo a lo largo del ejercicio económico, contablemente se los considera costos y forman parte del producto final.” (Pág. 80)

Tamaño

Ettinger (2011) Manifiesta que “El tamaño que tendría 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.” (Pág. 80)

Capacidad instalada.

“Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un período de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el período de vida de la empresa. Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo.” (Pelton, 2010, pág. 60)

Capacidad utilizada

Pelton (2010), considera que “Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un período determinado.” (pág. 60)

Localización De La Planta

La localización puede tener un efecto condicionador sobre la tecnología utilizada en el proyecto tanto por las restricciones físicas como por la

variabilidad de los costos de operación y capital de las distintas alternativas tecnológicas asociadas a cada ubicación posible. (Pelton, 2010, pág. 70)

Microlocalización.

Pelton (2010), manifiesta que “En este punto y apoyados preferentemente en la representación gráfica (planos urbanísticos) se indica el lugar exacto en el cual se implementará la empresa dentro de un mercado local.” (Pág. 71)

Macrolocalización.

Pelton (2010), dice que “Tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional. Para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos.” (Pág. 71)

Factores de localización.

Constituyen todos los aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua, luz, teléfono, alcantarillado, etc.), y;

fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el producto. (Pelton, 2010, Pág. 72).

Estudio Administrativo

Velázquez (2010), sostiene que “Es el establecimiento de la estructura necesaria para la sistematización de los recursos mediante la organización de jerarquías, disposición y coordinación de actividades con el fin de poder viabilizar los beneficios del grupo social.” (Pág. 49)

Como es de conocimiento en todo grupo social la organización es lo primordial para la utilización en forma racional de los recursos. En el caso de nuestra organización este concepto no se ha quedado atrás y por el contrario nos da mayor relevancia como estará organizada la empresa. (Pág. 49)

Niveles Jerárquicos de Autoridad

Reyes (2011), considera que “Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles”: (Pág. 55)

Nivel Legislativo-Directivo

Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, 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 hayan constituido. Es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos. Para su actuación está representado por la Presidencia. (Reyes, 2011, Pág. 55)

Nivel Ejecutivo

Este nivel está conformado por el Gerente - Administrador, el cuál 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. (Reyes, 2011, Pág. 56)

Nivel asesor

Normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso por ejemplo de las situaciones de carácter laboral y las

relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes. Generalmente toda empresa cuenta con un Asesor Jurídico sin que por ello se descarte la posibilidad de tener asesoramiento de profesionales de otras áreas en caso de requerirlo. (Reyes, 2011, Pág. 56)

Nivel de Apoyo

Reyes (2011), sostiene que “Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.” (Pág. 57)

Nivel Operativo

Reyes (2011), considera que “Está conformado por todas los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.” (Pág. 57)

Organigramas

Pasaca (2011), considera que “Son representaciones gráficas de la estructura formal de una organización que muestra las interrelaciones, las

funciones, los niveles jerárquicos las obligaciones y la autoridad existente dentro de ella.” (Pág. 79)

Los organigramas jugarán un papel importante para demostrar el contexto de la empresa. (Reyes, 2011, Pág. 61)

Organigrama Estructural

Es un tipo de organigrama que representa en si la estructura jerárquica de los niveles de la empresa, así el nivel directivo, ejecutivo, asesor, operativo, los cuales tienen una secuencia de trabajo y autoridad descendente. (Reyes, 2011, Pág. 29)

Organigrama Funcional

Representa una organización administrativa elaborada según las funciones que tiene cada integrante, es así que cada nivel jerárquico tendría que cumplir objetivos diferentes, pero a la vez todos trabajan por metas comunes, este tipo de organigrama se lo usa principalmente para representarlo en áreas de producción, en donde se distingue al personal por sus funciones, experiencia, y profesionalización. (Ettinger, 2011, Pág. 92)

Organigrama Posicional

Al igual que el organigrama funcional sistematiza funciones, pero con la característica de que al exponerlo consta los nombres y apellidos de las personas que ocupan los cargos de la empresa, según su orden jerárquico y aunque no es muy recomendable también el sueldo mensual o anual que se percibe, este tipo de organigrama interesa más a los directivos de la empresa ya que de él podrían obtener información para futuras reingenierías de procesos administrativos y productivos. (Ettinger, 2011, Pág. 92)

Es necesario aclarar que este tipo de organigrama no es muy utilizado por los empresarios de la empresa privada por la razón de que causa incomodidades en el aspecto de que en la jerarquización da unidad de mando a una u otra persona provocando celo profesional entre el personal de la empresa. (Ettinger, 2011, Pág. 92)

Manuales

Manual de Funciones

Reyes (2011), sostiene que “Es importante el plantear una guía básica sobre la cual los inversionistas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses. (Pág. 92)

Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

- Relación de dependencia (Ubicación interna)
- Dependencia Jerárquica. (Relaciones de autoridad)
- Naturaleza del trabajo
- Tareas principales. Tareas secundarias. Responsabilidades
- Requerimiento para el puesto.

Estudio legal

Reyes (2011) manifiesta que toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley, entre ellos tenemos:

- Acta constitutiva. Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.
- La razón social o denominación. Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley.
- Domicilio. Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo

tanto deberá indicar clara mente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

- Objeto de la sociedad. Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad
- Capital social. Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.
- Tiempo de duración de la sociedad. Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará.
- Administradores. Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quién responda por las acciones de la misma” (Pág. 165)

Estudio financiero

Pasaca (2011), Considera que el Estudio Financiero “Son declaraciones informativas de la situación económica, financiera que tiene la empresa. Por lo tanto, en esta fase se agrupa los instrumentos financieros que nos ayudarán a determinar la rentabilidad de la gestión empresarial realizada” (Pág. 101)

Activos Fijos.

Son todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles y son de propiedad de la empresa, sirven de apoyo a las operaciones de la misma, son todos los bienes que se emplean tanto en producción, como en administración y ventas, para efectos contables, los activos fijos están sujetos a depreciaciones, los cuales se los hace de acuerdo a una tabla establecida por la contraloría, los terrenos no sufren depreciaciones, pero si se revalorizan por la plusvalía generada por el desarrollo urbanístico. (Urbina, 2011, Pág. 81)

Activos intangibles o diferidos.

Sapag (2010), manifiesta que “Estas inversiones se las realiza sobre activos constituidos para los servicios o derechos adquiridos necesarios

para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización, afectando al flujo de caja indirectamente.” (Pág. 165)

Activo corriente o capital de trabajo.

Se considera el capital, en el presente caso, el proyecto para su funcionamiento normal de actividades y su recuperación económica mediante su comercialización, es necesario de un tiempo máximo de un mes, esto garantizará la disponibilidad de recursos suficientes para cubrir los costos de producción y operación, tiempo que posiblemente demorará la recuperación de los fondos para ser utilizados nuevamente en el proceso. A continuación describiremos los gastos que representará el capital de trabajo. (Sapag, 2010, Pág. 165)

Inversión

Incluyen desde la inversión del proyecto construcción o remodelación de edificios, oficinas o salas de ventas, hasta la construcción de caminos, cercos o estacionamientos. Para cuantificar estas inversiones es posible utilizar estimaciones aproximadas de costos, si el estudio se hace en nivel de pre factibilidad, la información obtenida debe perfeccionarse mediante la realización de estudios complementarios de ingeniería que

permitan una apreciación exacta de las necesidades de recursos financieros en las inversiones del proyecto. (Urbina, 2011, Pág. 83)

Financiamiento.

Sapag, (2010), sostiene que “Una vez determinados los montos correspondientes a las inversiones fijas y el capital de trabajo y, en consecuencia, el costo total del proyecto, se requiere analizar la manera de financiarlo.” (Pág. 89)

En esencia, el estudio del financiamiento del proyecto debe indicar las fuentes de recursos financieros necesarios para su ejecución y funcionamiento, y describir los mecanismos mediante los cuales se canalizarán estos recursos hacia los usos específicos del proyecto.” (Sapag, 2010, Pág. 89)

Presupuesto

Es un pronóstico del futuro período de planificación, se basa en realizar estimaciones y no podrá superar la capacidad de quien llevará a cabo dichas estimaciones. Mediante el presupuesto estimaremos todos los ingresos o egresos que serán necesarios estimar, realizar o recibir para operar dentro del proceso productivo. (Urbina, 2011, Pág. 83)

Estado de pérdidas y ganancias

Urbina (2011), sostiene que “Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estos pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.” (Pág. 117)

Es uno de los Estados Financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas. (Urbina 2011, Pág. 117)

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida obtenida durante un período económico, resultados que sirven para obtener mediante análisis, conclusiones que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.” (Urbina, 2011, Pág. 118)

Ingresos:

Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos.

Ingresos Totales

Urbina (2011), sostiene que “Los ingresos son producto de la venta de

bienes y servicios que produce el proyecto, en el presente caso por la venta de coches para bebés.” (Pág. 117)

Egresos:

Sapag (2010), manifiesta que “Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Gastos de Proceso de Producción, Gastos de Operación y Gastos Financieros.” (Pág. 80)

Costos fijos y variables.

Costos fijos.- Urbina (2011), manifiesta que “Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.” (Pág. 101)

Costos variables.- Urbina (2011), manifiesta que “Son aquellos que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción.”

Punto de equilibrio.

Sapag (2010), sostiene que “El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como PUNTO MUERTO, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias”. (Pág. 80)

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

Para realizar este cálculo es menester clasificar los costos en Fijos y en Variables, los mismos que se detallan en el cuadro que llevan el nombre de "Costos Fijos y Variables" los años de vida útil del proyecto." (Urbina, 2011, Pág. 100)

Evaluación Financiera.

El Flujo de Caja Proyectado.

La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen. La información básica para realizar esta proyección está contenida en los estudios de mercado, técnico organizacional, así como en el cálculo de los beneficios a que se hizo referencia en el capítulo anterior. Al proyectar el flujo de caja, será necesario incorporar información adicional relacionada, principalmente con los efectos tributarios de la depreciación, de la amortización del activo nominal, valor residual, utilidades y pérdidas. (Baca , 2011, Pág. 102)

Elementos del flujo de caja

El flujo de caja de cualquier proyecto se compone de cuatro elementos básicos: a) los egresos iniciales de fondos, b) los ingresos y egresos de operación, c) el momento en que ocurren estos ingresos y egresos, y d) el valor de desecho o salvamento del proyecto. (Viniegra, 2009, Pág. 114)

Los egresos iniciales corresponden al total de la inversión inicial requerida para la puesta en marcha del proyecto. El capital de trabajo, si bien no implicará siempre un desembolso en su totalidad antes de iniciar la operación, se considerará también como un egreso en el momento cero, ya que deberá quedar disponible para que el administrador del proyecto pueda utilizarlo en su gestión. De acuerdo con lo indicado en el capítulo 12, la inversión en capital de trabajo puede diferirse en varios periodos. Si tal fuese el caso, sólo aquella parte que efectivamente deberá estar disponible antes de la puesta en marcha se tendrá en cuenta dentro de los egresos iniciales. (Viniegra, 2009, Pág. 114-115)

Valor actual neto.

El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los

ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto. (Viniegra, 2009, Pág. 115)

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener. (Viniegra, 2009, Pág. 115)

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto. (Viniegra, 2009, Pág. 116)

Si el VAN es igual o mayor que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es conveniente.

$$\text{VAN} = \sum Fa - \text{Inversión}$$

d.2.6.3.Relación beneficio / costo

Baca (2011), sostiene que “El indicador beneficio-costos, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, 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.

$$R (B/C) = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

Tasa interna de retorno.

Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Este método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales. (Viniestra, 2009, Pág. 115)

Se podría interpretar a la Tasa Interna de Retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto. (Viniestra, 2009, Pág. 115)

La Tasa Interna de Retorno se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada. (Viniestra, 2009, Pág. 115)

La TIR, utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

- Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.”

$TIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$
--

Período de recuperación del capital

Viniegra, (2009) Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital. (Pág. 127)

Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.” (Cohen, 2010, Pág. 93)

$$PRC = \text{AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN} + \frac{\text{INVERSIÓN-SUMA DE PRIMEROS FLUJOS}}{\text{SUMA AÑOS QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}$$

Análisis de sensibilidad.

En un proyecto, es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad, porque se trata de medir si le afectan o no a un proyecto, dos situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos. (Cohen, 2010, Pág. 93)

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro. (Cohen, 2010, Pág. 94)

Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible. (Acosta, 2010, Pág. 164)

Evaluación del Impacto Ambiental

Blaco (2012), sostiene que:

Se llama Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) al procedimiento técnico-administrativo que sirve para identificar, prevenir e interpretar los impactos ambientales que producirá un proyecto en su entorno en caso de ser ejecutado, todo ello con el fin de que la administración competente pueda aceptarlo, rechazarlo o modificarlo. Este procedimiento jurídico administrativo se inicia con la presentación de la memoria resumen por parte del promotor, sigue con la realización de consultas previas a personas e instituciones por parte del órgano ambiental, continúa con la realización del EIA (Estudio de Impacto Ambiental) a cargo del promotor y su presentación al órgano sustantivo. Se prolonga en un proceso de participación pública y se concluye con la emisión de la DIA (Declaración de Impacto Ambiental) por parte del Órgano Ambiental. (Blaco, 2012, pág. 66)

La EIA se ha vuelto preceptiva en muchas legislaciones. Las consecuencias de una evaluación negativa pueden ser diversas según la legislación y según el rigor con que esta se aplique, yendo desde la paralización definitiva del proyecto hasta su ignorancia completa. El concepto apareció primero en la legislación de Estados Unidos y se ha ido extendiendo después a la de otros países. La Unión Europea la introdujo en su legislación en 1985, habiendo sufrido la normativa enmiendas en varias ocasiones posteriores. (Blaco, 2012, pág. 66)

El EIA se refiere siempre a un proyecto específico, ya definido en sus particulares tales como: tipo de obra, materiales a ser usados, procedimientos constructivos, trabajos de mantenimiento en la fase operativa, tecnologías utilizadas, insumos, etc.” (Blaco, 2012, pág. 66)

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Materiales

Para elaborar este proyecto de tesis se ha requerido de los siguientes

Materiales:

- Materiales de escritorio (hojas, esferos, grapadora)
- Pen-drive
- Computadora portátil
- Calculadora

Métodos

Para el desarrollo de la presente investigación, se utilizaron algunos métodos, que se describen a continuación:

Método Deductivo.- Este método se lo utilizó para obtener los resultados del estudio de mercado, estudio técnico – organizacional, el estudio financiero y al concluir mediante los resultados de la evaluación económica que este proyecto es cien por ciento factible realizarlo.

Método Inductivo.- Este método se lo utilizó en todo el proceso investigativo, pues a través de este, se pudo determinar lo importante que

es realizar un proyecto de inversión antes de ofrecer al mercado un producto o servicio, siendo de gran ayuda porque se pudo conocer que es factible realizar este proyecto, asegurando además el capital que se va invertir en el mismo.

Método Descriptivo.- Este método fue utilizado en la discusión de los resultados de la encuesta y además en las conclusiones y recomendaciones.

Método Analítico.- Este método se lo utilizó en todo el desarrollo del estudio de este proyecto, ya que mediante el análisis de los resultados obtenidos se pudo conocer lo positivo que sería realizar este proyecto.

Técnicas

Observación Directa.- La observación directa fue aplicada para visualizar y obtener datos directos del proceso productivo para la producción de carne de soya empacadas al vacío.

Encuestas

Se realizó una encuesta para determinar la demanda potencial, real y efectiva del proyecto, para ello se hace referencia a la población de las familias del cantón Joya de los Sachas ya que ellas son las que

consumen carne de Soya en el año 2010, dato proporcionado por e INEC, luego se procede a proyectar esa población para el año 2015, que es en año de inicio del proyecto.

Además se aplicó una encuesta a los 1.020 establecimientos legalmente registrados en el Servicio de Rentas Internas (Anexo N° 6), esto para determinar la oferta.

Cálculo de la muestra demanda

Para realizar el cálculo de la demanda en primer lugar se analizó la (INEC, censo 2010.) “tasa de crecimiento población que según el INEC es de 3,94%” (Anexo N° 7), esto sirvió para conocer el tamaño de la muestra de los consumidores en el mercado local, se utilizó 37.591 habitantes información suministrada por el INEC, Censo de 2010 (Anexo N° 7), proyectado para 2015 con una tasa de crecimiento del 3,94% se obtiene:

Fórmula: $Df = Db (1 + i)^n$

EN DONDE: Df = población futura

Db = población actual

i = Taza de crecimiento

$$= 37.591(1+0.0394)^5$$

$$= 45.603 / 4 = 11.401 \text{ familias del cantón Joya de los Sachas.}$$

Tamaño de la Muestra.- Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

En donde:

$$n = \frac{Z^2 p \cdot q \cdot N}{E^2 (N-1) + Z^2 p \cdot q}$$

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confianza (95% = 1,96 tabla de distribución normal)

p = 0,5 probabilidad que el evento ocurra

q = 0,5 probabilidad que el evento no ocurra

N = Población total

e² = margen de error

Esta fórmula al ser aplicada proporcionó como resultado:

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5)(0,5)11.401}{(0,05)^2(11.401 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (0,25)(11.401)}{(28,495) + (0,9604)}$$

n= 372 total de encuestas aplicar a las familias del cantón Joya de los Sachas.

Cuadro N° 1
Distribución De La Muestra

PARROQUIAS	POBLACIÓN POR FAMILIAS (2015)	N° ENCUESTAS
Joya de los Sachas	4.216	138
San Sebastian del Coca	934	30
Pompeya	813	27
Enokanqui	1.136	37
San Carlos	812	26
Unión Milagreña	917	30
Lago San Pedro	1.025	33
Rumipamba	714	23
Tres de Noviembre	834	27
TOTAL PROVINCIA	11.401	372

Fuente: INEC VI CENSO EN EL AÑO 2010 Proyección TCA 3,94%
Elaboración: La Autora

Cálculo de la muestra oferta

Para determinar la muestra a los establecimientos que comercializan carne de Soya en cantón Joya de los Sachas, siendo estos 1.020 establecimientos legalmente registrados en el Servicio de Rentas Internas en el año 2015, así pues:

$$n = \frac{Z^2 p. q. N}{E^2 (N-1) + Z^2 p. q.}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5)(0,5)1.020}{(0,05)^2(1.020 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (0,25)(1.020)}{(2,5475) + (0,9604)}$$

n= 279 encuestas a aplicar a los oferentes

f. RESULTADOS

Encuesta a Consumidores

Pregunta N° 1

¿Consume Carne de Soya?

Cuadro 2
Consumo Carne De Soya

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	171	46
NO	201	54
TOTAL	372	100

FUENTE: Encuesta Demandantes
ELABORACIÓN: La Autora

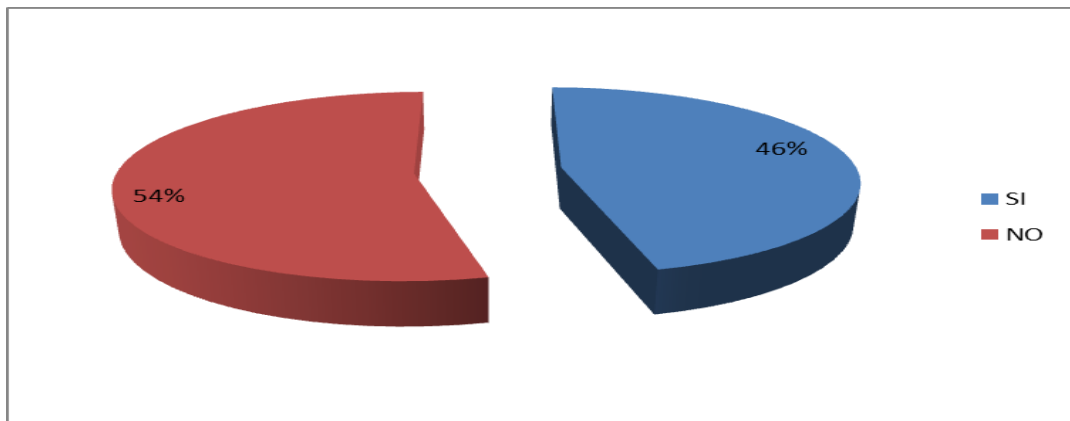


Gráfico 1: Consumo de carne de soya
Fuente: Cuadro N° 2
Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a lo preguntado el 54% de las familias no consumen carne de soya, en cambio el 46% aseguran que si han consumido carne de soya, esto determina que las personas que no consumen es por falta de información y otros por gustos y preferencias.

Pregunta N° 2

¿Cuántas personas conforman su familia?:

Cuadro N° 3
Miembros Por Familia

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
2 a 3 personas	81	22
4 a 5 personas	249	67
6 en adelante	42	11
TOTAL	372	100

FUENTE: Encuesta Demandantes

ELABORACIÓN: La Autora

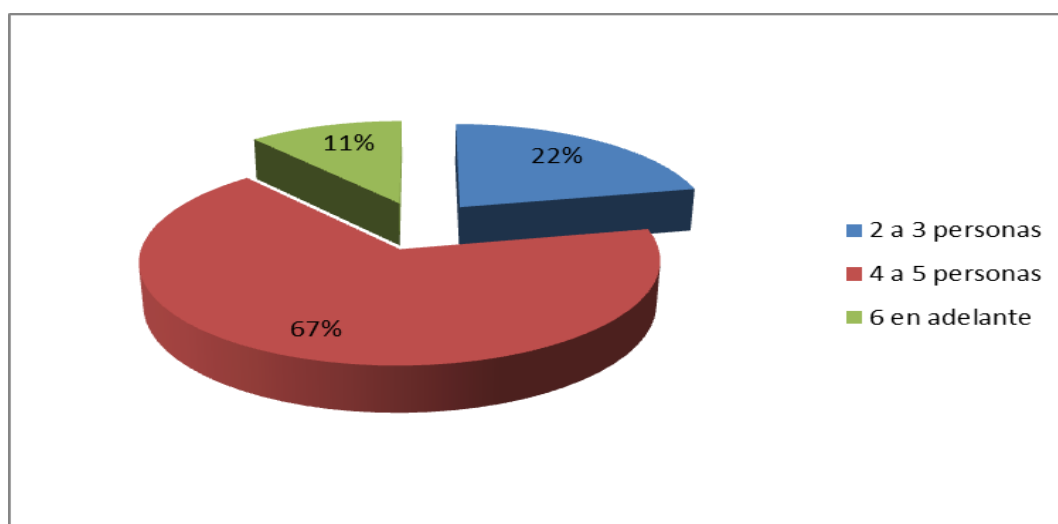


Gráfico 2: Miembros de familia

Fuente: Cuadro N° 3

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

El 67% de los encuestados tienen un promedio entre 4 a 5 personas, el 22% entre 2 a 3 personas; mientras, que el 11% más de 6 integrantes por familia, esto determina que el promedio por familia es de 4 a 5 integrantes.

Pregunta N° 3

¿Cuáles son sus ingresos promedio en dólares?

Cuadro N° 4
Ingresos Promedio

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
\$ 1 a \$ 354 Dólares	60	16
\$ 355 a \$ 500 Dólares	76	20
\$ 501 a \$ 1000 Dólares	184	49
\$ 1001 a \$ 1500 Dólares	30	8
\$ 1501 a \$ 2000 Dólares	16	4
Más de \$ 2000 Dólares	6	2
TOTAL	372	100

FUENTE: Encuesta Demandantes

ELABORACIÓN: La Autora

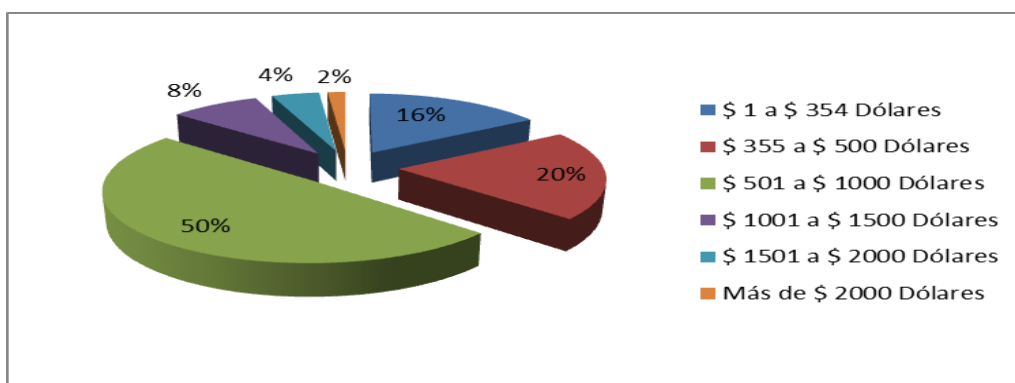


Gráfico 3: Ingresos Promedio

Fuente: Cuadro N° 4

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

En cuanto se refiere a los ingresos promedio de los encuestados, el 50% de ellos perciben un ingreso mensual de \$ 501 a 1000 dólares; el 20% representa aquellas personas que perciben una entrada que fluctúa de \$355 a 500 dólares; el 16% corresponde a las personas que ganan de \$1 a 340 dólares; el 8% representa aquellas personas que perciben una entrada que fluctúa de \$1001 a 1500 dólares; el 4% son personas que perciben un ingreso de \$1500 a 2000 dólares; y, el 2% que representa a las personas que tienen ingresos mayores a \$2000 dólares.

Pregunta N° 4

¿Dónde adquiere la carne de soya?

Cuadro 5
Lugar De Compra

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SUPERMERCADOS	32	19
RESTAURANTES	48	28
SALONES	21	12
HOSTERÍAS	70	41
TOTAL	171	100

FUENTE: Encuesta Demandantes

ELABORACIÓN: La Autora

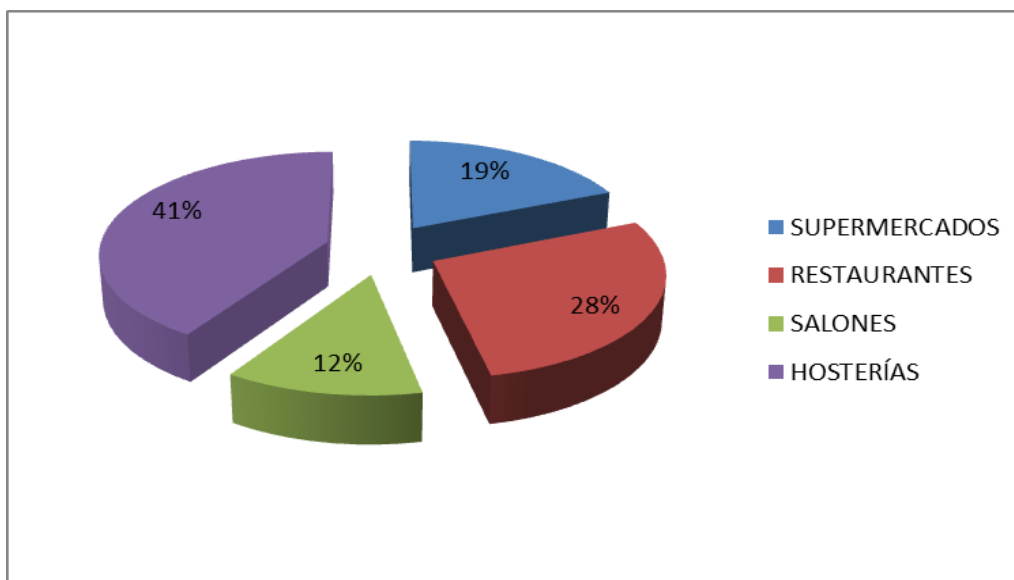


Gráfico 4: Lugar de Compra

Fuente: Cuadro N° 5

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

Cómo se puede determinar en la presente el 41% ha comprado carne de soya en las hosterías, el 28% en restaurantes, el 19% en los supermercados; y, el 12% en los salones, esto determina que la mayoría han comprado en las hosterías y restaurantes.

Pregunta N° 5

¿Qué cantidad consume de carne de soya mensualmente?

Cuadro 6
Cantidad De Consumo

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
½ LIBRA a 1 LIBRA	152	89
1 ½ LIBRA a 2 LIBRAS	18	11
2 LIBRAS MÁS	1	1
TOTAL	171	100

FUENTE: Encuesta Demandantes

ELABORACIÓN: La Autora

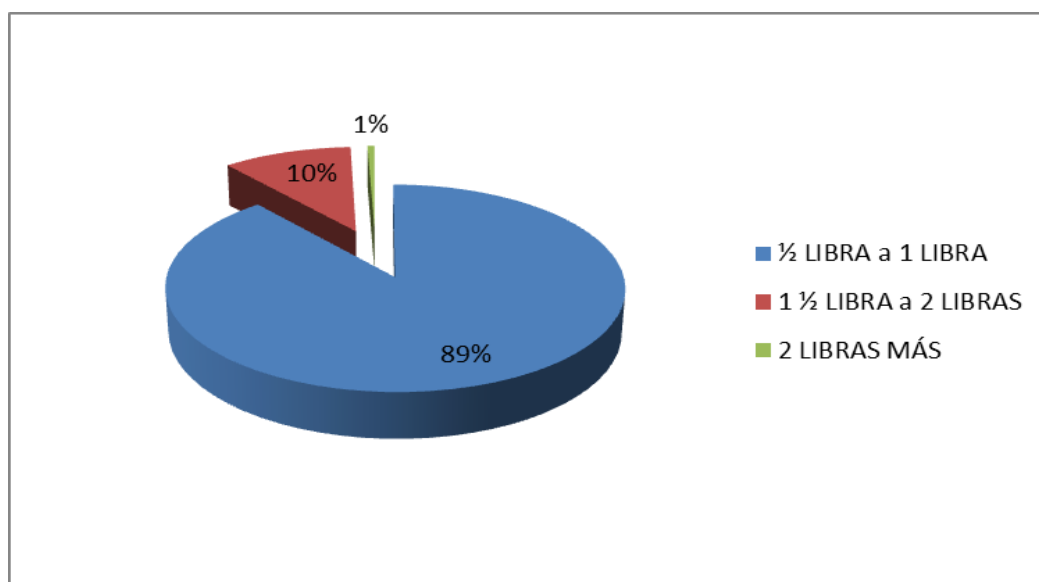


Gráfico 5: Cantidad de Consumo

Fuente: Cuadro N° 6

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

Los encuestados respondieron lo siguiente: el 89% consumen de ½ libra a 1 libra mensualmente, el 10% entre 1 ½ libras a 2 libras; y, el 1% más de 2 libras mensualmente, esto determina que hay un promedio entre ½ libra a 1 libra mensualmente de carne de soya.

Pregunta N° 6

¿Cual es el precio que paga por una libra de carne de soya?

Cuadro 7
Precio Por Libra De Carne De Soya

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
\$ 5,00 a \$ 5,50	9	5
\$ 5,51 a \$ 6,00	12	7
\$ 6,01 a \$ 6,50	84	49
\$ 6,51 a \$ 7,00	66	39
TOTAL	171	100

FUENTE: Encuesta Demandantes
ELABORACIÓN: La Autora

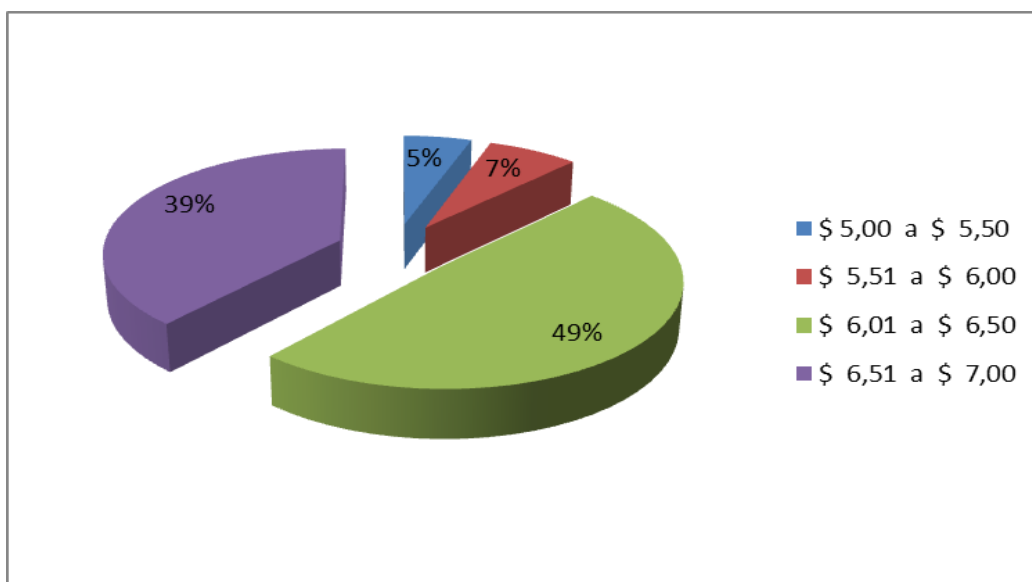


Gráfico 6: Precio de Libra de Carne de Soya
Fuente: Cuadro N° 7
Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

Ante esta pregunta se obtuvo los siguientes resultados: el 49% pagan entre \$6,01 a \$6,50 dólares por libra de carne de soya, el 39% entre \$6,51 a \$7,00 dólares, el 7% entre \$5,51 a \$6,00 dólares; y, el 5% entre \$5,00 a \$5,50 dólares.

Pregunta N° 7

¿Por qué dejaría de comprar carne de soya?

Cuadro 8
Motivos Para No Comprar Carne De Soya

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Precios elevados	68	40
Mala calidad	44	26
Presentación	59	35
TOTAL	171	100

FUENTE: Encuesta Demandantes
ELABORACIÓN: La Autora

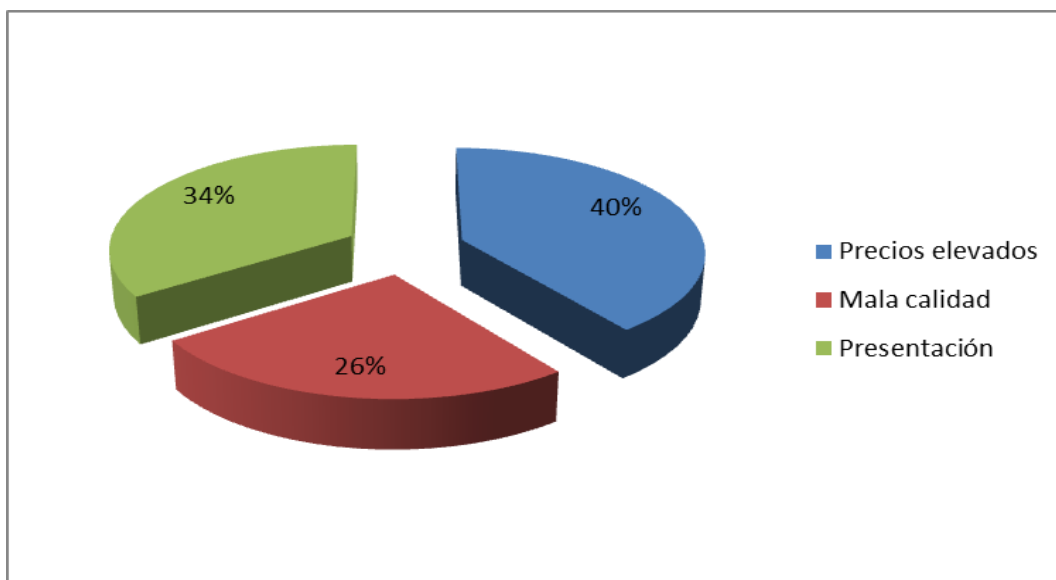


Gráfico 7: Motivos para no Comprar Carne de Soya
Fuente: Cuadro N° 8
Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

Ante esta pregunta se obtuvo los siguientes resultados: el 40% dejarían de comprar carne de soya por precios elevados, el 34% por la presentación del producto; y, el 26% por la mala calidad.

Pregunta N° 8

¿Con que frecuencia usted consume carne de soya?

**CUADRO 9
FRECUENCIA DE COMPRA**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
MENSUAL	144	84
TRIMESTRAL	22	13
ANUAL	5	3
TOTAL	171	100

FUENTE: Encuesta Demandantes

ELABORACIÓN: La Autora

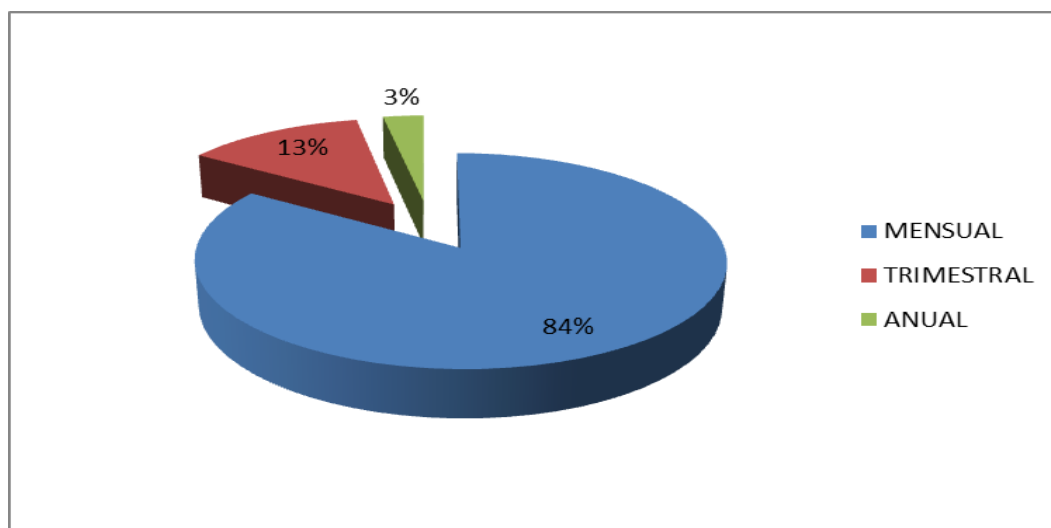


Gráfico 8: Frecuencia de Compra

Fuente: Cuadro N° 9

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

De las 171 familias que compran carne de soya, el 84% lo compran mensualmente, el 13% lo compran trimestralmente; y, únicamente el 3% lo compran anualmente, esto determina que la mayoría por lo general compra carne de soya mensualmente.

Pregunta N° 9

¿Cómo se enteró de la existencia de carne de soya?

CUADRO 10
INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
PROPAGANDA	2	1
RECOMENDACIÓN	155	91
CURIOSIDAD	14	8
TOTAL	171	100

FUENTE: Encuesta Demandantes

ELABORACIÓN: La Autora

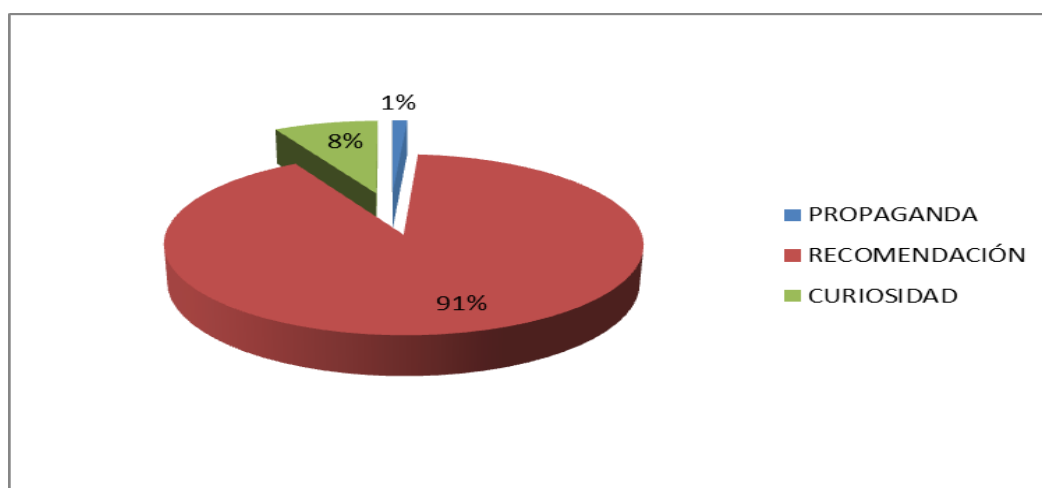


Gráfico 9: Información del Producto

Fuente: Cuadro N°10

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

Se puede evidenciar claramente que el 91% de los encuestados que consumen carne de soya se enteraron del producto por recomendaciones de los meseros, dueños de hosterías, etc., el 8% por curiosidad; y, el 1% ha escuchado propaganda del producto, tanto en las cartas de menús como en propagandas de las hosterías.

Pregunta N° 10

¿El precio está acorde a la calidad del producto que venden en el mercado?

CUADRO 11
PRECIO ACORDE AL PRODUCTO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	94	55
NO	77	45
TOTAL	171	100

FUENTE: Encuesta Demandantes

ELABORACIÓN: La Autora

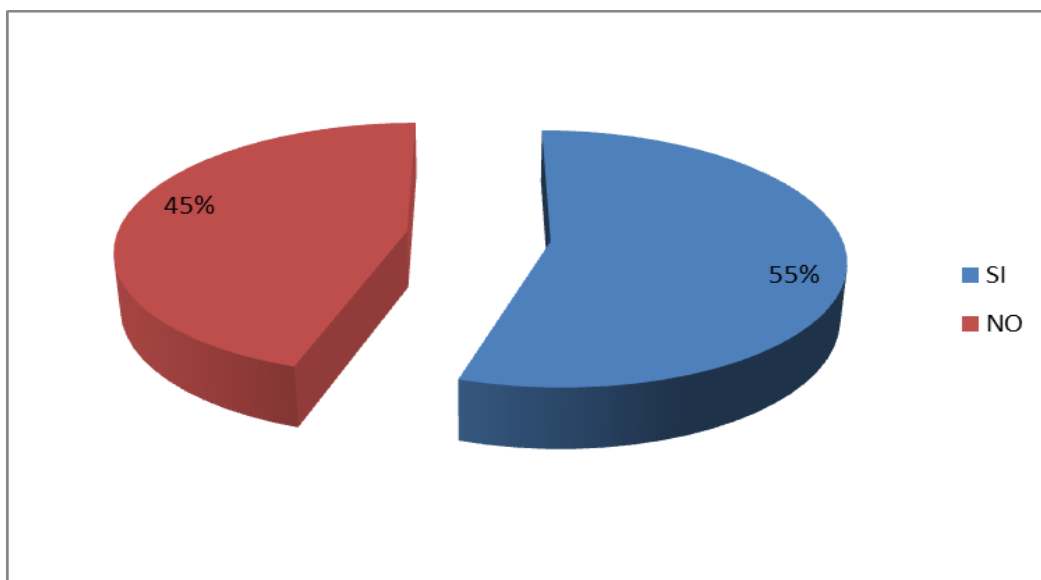


Gráfico 10: Precio Acorde al Producto

Fuente: Cuadro N° 11

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

Se puede observar que el 55% de las familias encuestadas consideran que el precio del producto está acorde con la calidad del mismo; mientras, que el 45% consideran que no ya que es demasiado alto el precio, en consideración a su calidad.

Pregunta N° 11

¿A través de qué medio de comunicación le gustaría que le informaran de la empresa productora y comercializadora de carne de soya empacadas al vacío?

Cuadro 12
Medios De Comunicación De Preferencia

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
TELEVISIÓN	7	4
PRENSA ESCRITA	152	89
RADIO	12	7
TOTAL	171	100

FUENTE: Encuesta Demandantes
ELABORACIÓN: La Autora

GRÁFICA N° 11

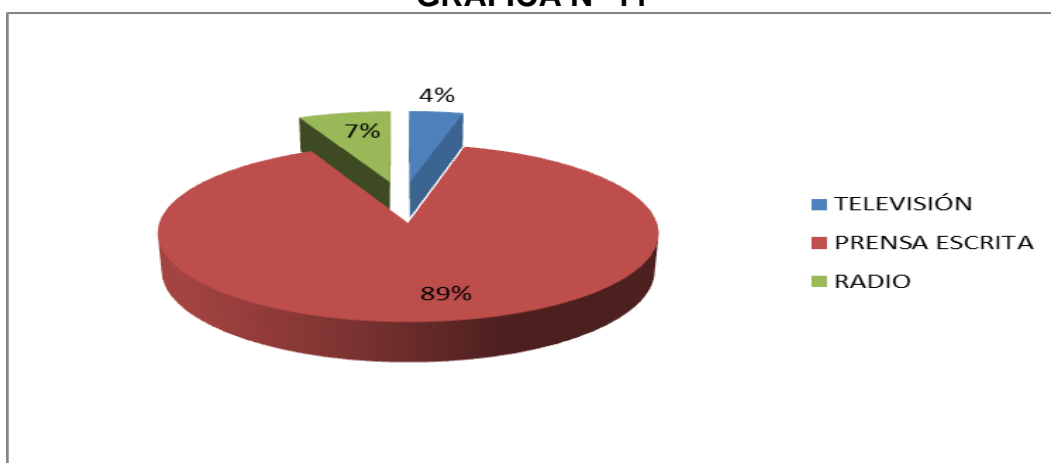


Gráfico 11: Medios de Comunicación de Preferencia
Fuente: Cuadro N°12
Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

Los encuestados manifiestan que la nueva empresa podría hacer publicidad en la prensa escrita con un 89%, en la radio con un 7% y en la televisión con un 4%, esto determina que el medio de mayor preferencia es la prensa escrita.

Pregunta N° 12

¿Qué horarios acostumbra usted a ver los medios de comunicación?

CUADRO 13
HORARIOS DE PREFERENCIA

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
08H00 a 09h00	32	19
12h00 a 13h00	98	57
18h00 a 21h00	41	24
TOTAL	171	100

FUENTE: Encuesta Demandantes

ELABORACIÓN: Alexandra Torres

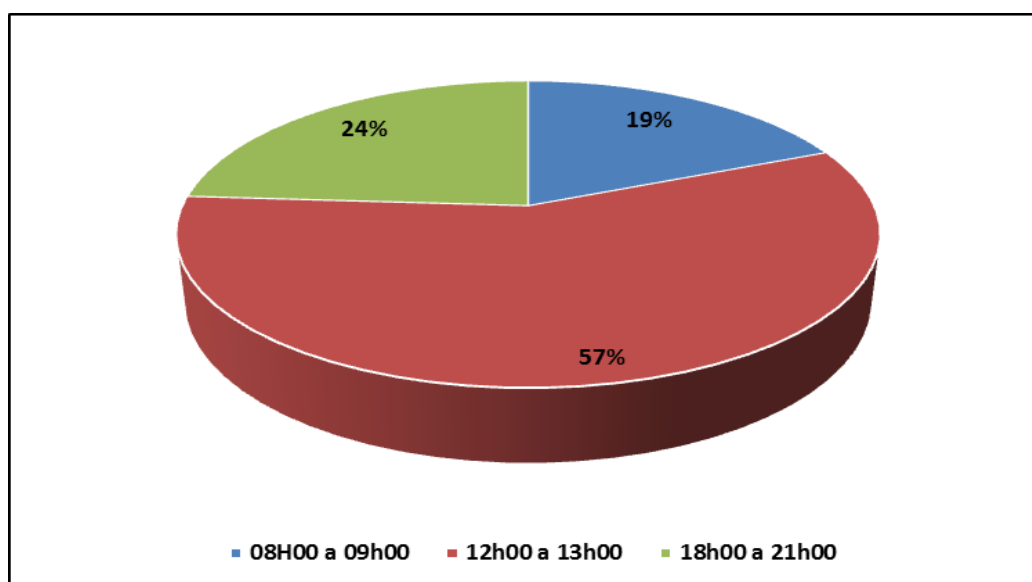


Gráfico 12: Horarios de Preferencia

Fuente: Cuadro N° 13

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

Como se puede determinar el 57% de los encuestados prefieren el horario de 12h00 a 13h00 para dar a conocer sus productos, el 24% de 18h00 a 21h00 en los programas nocturnos; mientras, que el 19% prefieren en la mañana en los programas noticieros.

Pregunta N° 13

¿Cuáles de las siguientes promociones le gustaría recibir cuando compre en la empresa productora y comercializadora de carne de soya empacada al vacío?

Cuadro 14
Promociones De Preferencia

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SORTEOS	2	1
RIFAS	6	4
DESCUENTOS	163	95
TOTAL	171	100

FUENTE: Encuesta Demandantes
ELABORACIÓN: La Autora

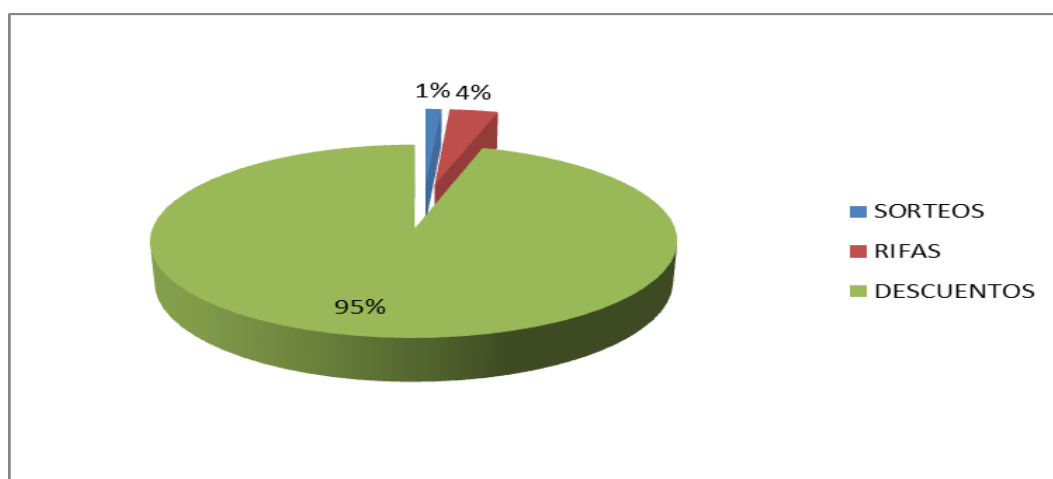


Gráfico 13: Promociones de Preferencia
Fuente: Cuadro N° 14
Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

En cuanto se refiere a las promociones que les gustaría recibir por el producto, el 95% les gustaría los descuentos, el 4% las rifas; y, el 1% sorteos, esto determina que las personas prefieren descuentos por la compra de carne de soya.

Pregunta N° 14

¿En qué lugar de la ciudad de Joya de los Sachas le gustaría que esté ubicada la empresa productora de carne de soya?

Cuadro 15
Lugar De Preferencia

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Norte	81	47
Sur	38	22
Centro de la ciudad	52	30
TOTAL	171	100

FUENTE: Encuesta Demandantes
ELABORACIÓN: La Autora

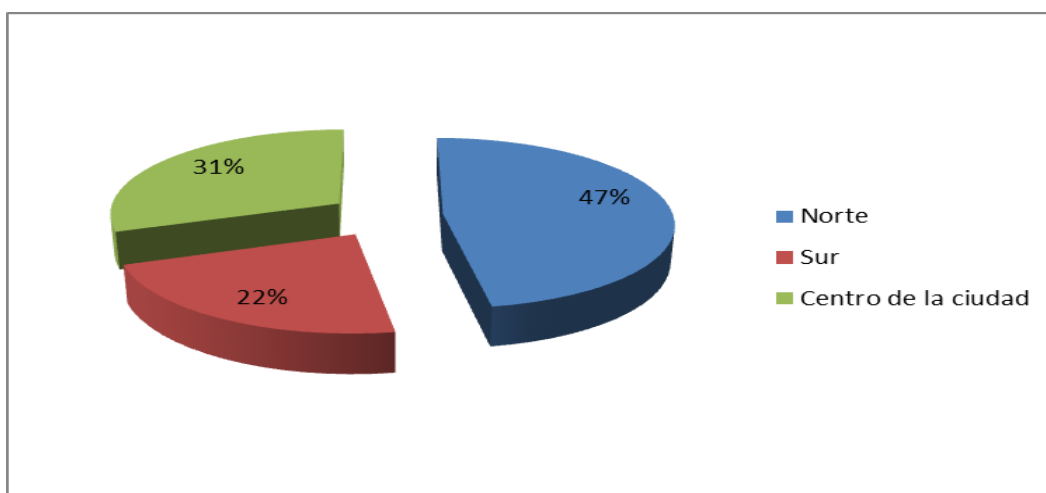


Gráfico 14:Lugar de Preferencia
Fuente: Cuadro N° 15
Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

En cuanto se refiere al lugar de preferencia de los encuestados el 47% de ellos prefieren que la empresa esté ubicada en el Norte de la ciudad de Joya de los Sachas, el 31% en el Centro de la ciudad y, el 22% al Sur de la ciudad, esto determina que la preferencia es la parte Norte de la ciudad.

Pregunta N° 15

¿Si en la cantón Joya de los Sachas, provincia de Orellana se implementaría una empresa productora y comercializadora de carne de soya empacadas al vacío, estaría dispuesto a comprar en esta nueva empresa?

Cuadro 16
Dispuestos A Comprar En La Nueva Empresa

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	161	94
NO	10	6
TOTAL	171	100

FUENTE: Encuesta Demandantes
ELABORACIÓN: Alexandra Torres

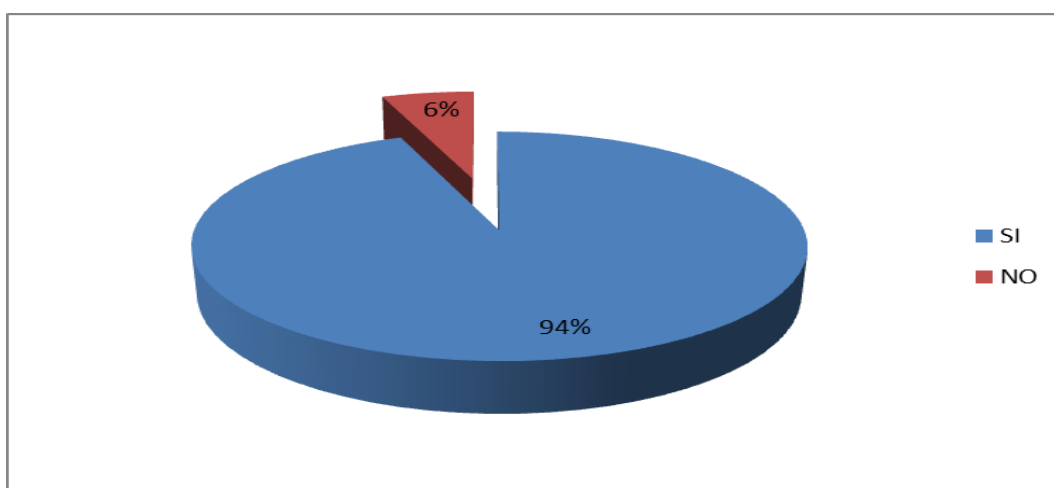


Gráfico 15:Dispuestos a Comprar en la Nueva Empresa

Fuente: Cuadro N° 16

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

Se puede observar que el 94% de los encuestados si estarían dispuestos a comprar carne de soya empacadas al vacío en una nueva empresa; mientras, que el 6% no adquiriría ya que les gusta comprar en su empresa de confianza.

Tabulación e Interpretación de la Encuesta Realizada a los Oferentes.

Pregunta N° 1

¿Existe la venta de carne de soya en su establecimiento?

Cuadro 17
Venta De Carne De Soya

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	47	17
NO	232	83
TOTAL	279	100

FUENTE: Encuesta oferentes

ELABORACIÓN: Alexandra Torres

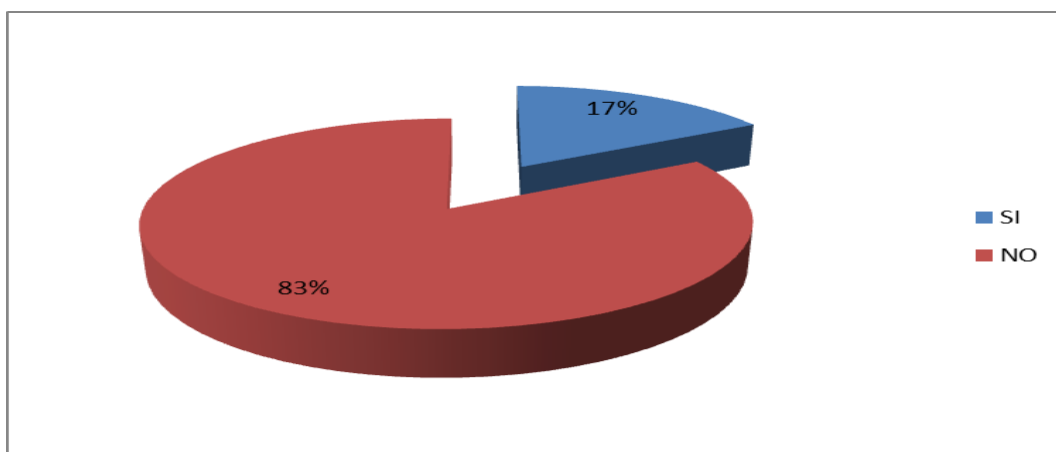


Gráfico 16: Venta de Carne de Soya

Fuente: Cuadro N° 17

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

Como se puede determinar en el cantón Joya de los Sachas de 279 establecimientos encuestados el 17% venden carne de soya; mientras que el 83% no venden carne de soya, esto determina que no existe mucha oferta de carne de soya en el mercado local.

Pregunta N° 2

¿Cuántas libras de carne de soya vende mensualmente?

Cuadro 18
Cantidad De Venta Libras De Carne De Soya

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
1 a 10 libras	39	83
11 a 20 libras	5	11
21 a 30 libras	3	6
31 a 40 libras	0	0
TOTAL	47	100

FUENTE: Encuesta oferentes
ELABORACIÓN: La Autora

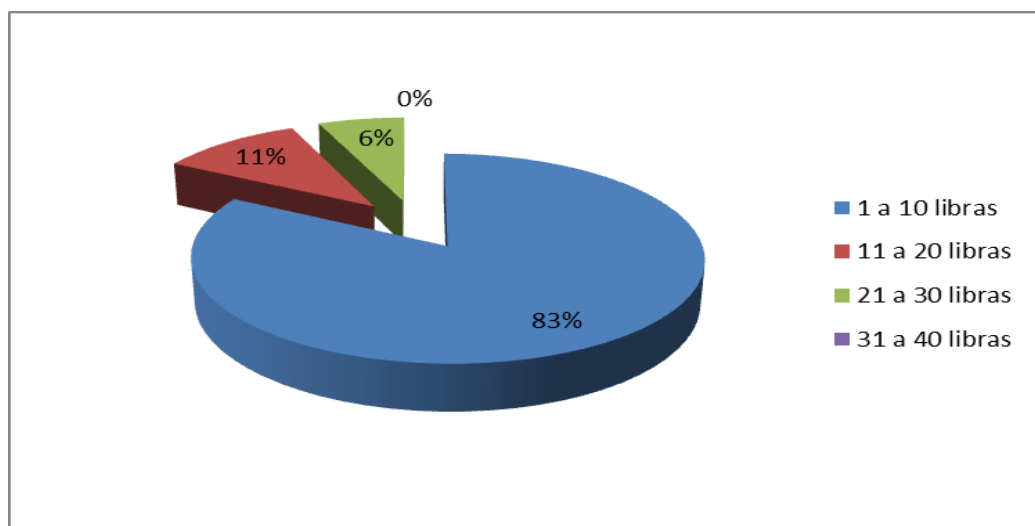


Gráfico 17: Cantidad de Venta Libras de Carne de Soya

Fuente: Cuadro N° 18

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

En cuanto se refiere a la cantidad que venden en su local, el 83% venden un promedio entre 1 a 10 libras, el 14% entre 11 a 20 libras, y el 8% entre 21 a 30 libras mensualmente.

Pregunta N° 3

¿Cuál es el precio de venta por cada libra de carne de soya?

Cuadro 19
Precio Por Libra De Carne De Soya

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
\$ 5,00 a \$ 5,50	10	21
\$ 5,51 a \$ 6,00	3	6
\$ 6,01 a \$ 6,50	31	66
\$ 6,51 a \$ 7,00	3	6
TOTAL	47	100

FUENTE: Encuesta Oferentes
ELABORACIÓN: La Autora

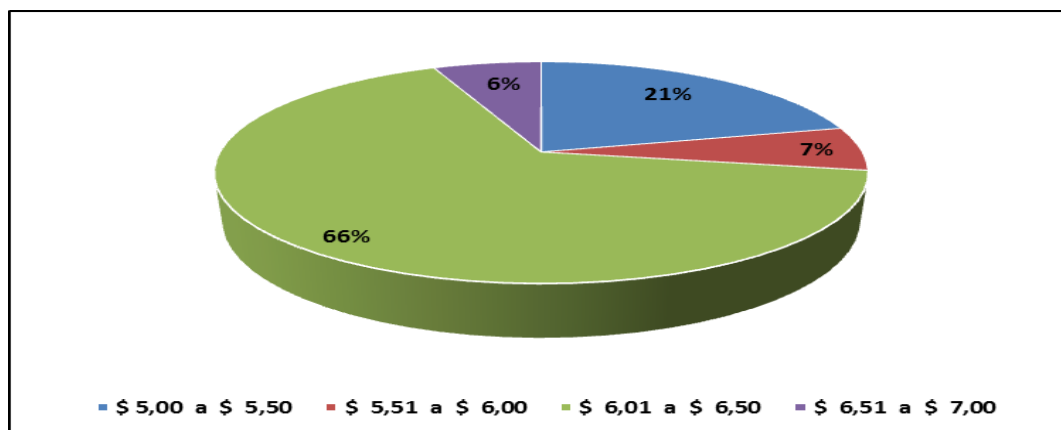


Gráfico 18: Precio por Libra de Carne de Soya
Fuente: Cuadro N° 19
Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

Ante esta pregunta se obtuvo los siguientes resultados: el 66% pagan entre \$6,01 a \$6,50 dólares por libra de carne de soya, el 21% entre \$5,00 a \$5,50 dólares, el 7% entre \$5,51 a \$6,00 dólares; y, el 6% entre \$6,51 a \$7,00 dólares.

Pregunta N° 4

¿Cuál es lo primero que se fija el comprador al realizar su compra en el establecimiento?

Cuadro 20
Razones De Preferencia

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
CALIDAD	9	19
PRECIO	34	72
SERVICIO	3	6
OTROS	1	2
TOTAL	47	100

FUENTE: Encuesta Oferentes

ELABORACIÓN: La Autora

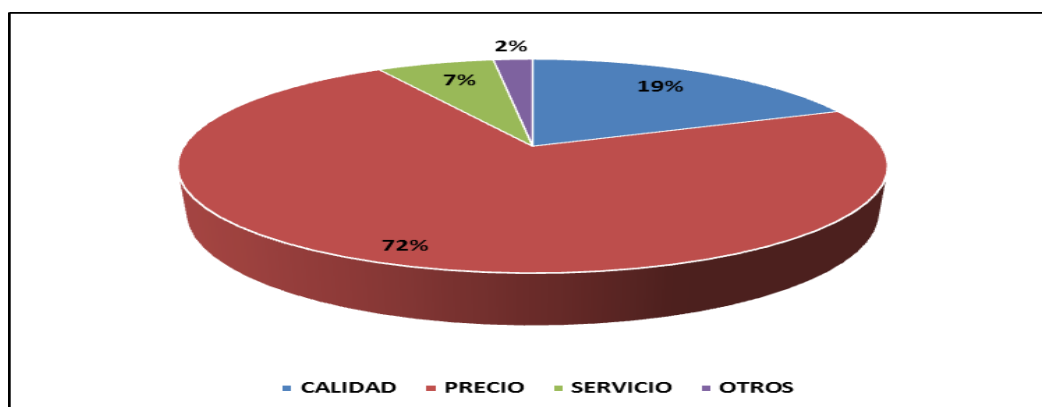


Gráfico 19: Razones de Preferencia

Fuente: Cuadro N° 20

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

Como se puede determinar el 72% de los encuestados al momento de realizar su compra se fijan en que el productos tenga un buen precio, el 19% que tenga buena calidad, y el 2% otras razones como gustos y preferencias.

Pregunta N° 5

¿En Cuáles de los siguientes medios de publicidad realiza la promoción de sus productos?

Cuadro 21
Medios De Comunicación De Preferencia

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
TELEVISIÓN	1	2
PRENSA ESCRITA	34	72
RADIO	12	26
TOTAL	47	100

FUENTE: Encuesta Oferentes
ELABORACIÓN: La Autora

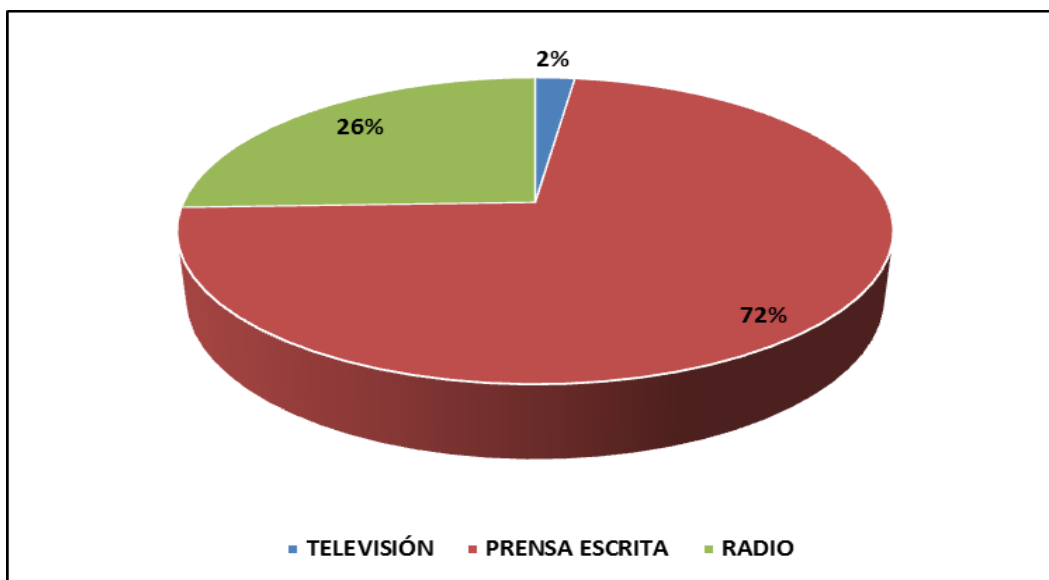


Gráfico 20: Medios de Comunicación de Preferencia

Fuente: Cuadro N° 21

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

El 72% de los encuestados manifiestan que prefieren ofrecer sus productos en el medio de comunicación más utilizado como es la prensa escrita, el 26% prefieren la radio; y, el 2% prefieren la TV.

Pregunta N° 6

¿En qué horario acostumbra usted a poner propaganda en los medios de comunicación?

Cuadro 22
Horarios De Preferencia

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
08H00 a 09h00	6	16
12h00 a 13h00	31	84
18h00 a 21h00	10	27
TOTAL	47	127

FUENTE: Encuesta Oferentes
ELABORACIÓN: La Autora

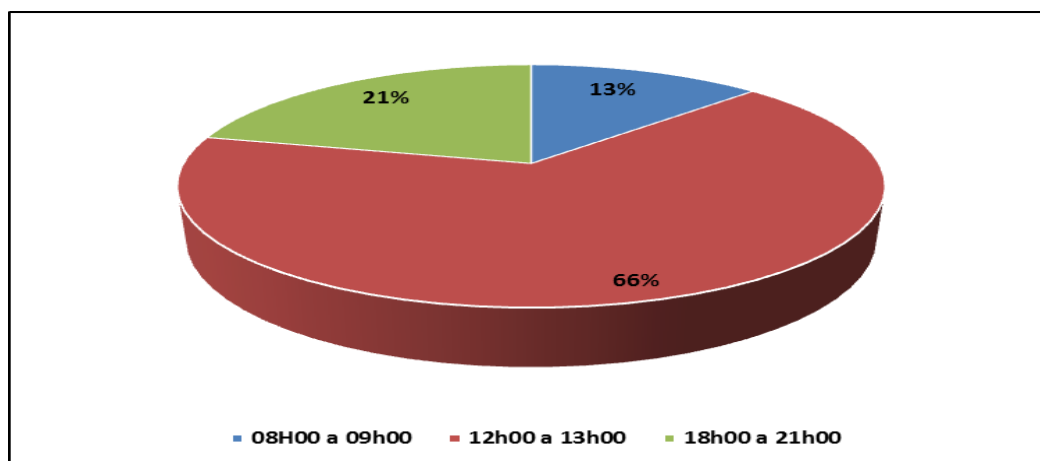


Gráfico 21: Horarios de Preferencia
Fuente: Cuadro N° 22
Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

Como se puede determinar el 66% de los encuestados prefieren el horario de 12h00 a 13h00 para dar a conocer sus productos, el 21% de 18h00 a 21h00 en los programas nocturnos; mientras, que el 13% prefieren en la mañana en los programas noticieros.

Pregunta N° 7

¿Indique los días de mayor venta de carne de soya?

CUADRO 23
DÍAS DE MAYOR VENTA DEL PRODUCTO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
LUNES	1	2
MARTES	2	4
MIÉRCOLES	2	4
JUEVES	3	6
VIERNES	16	34
SABADOS	18	38
DOMINGOS	5	11
TOTAL	47	100

FUENTE: Encuesta oferentes

ELABORACIÓN: La Autora

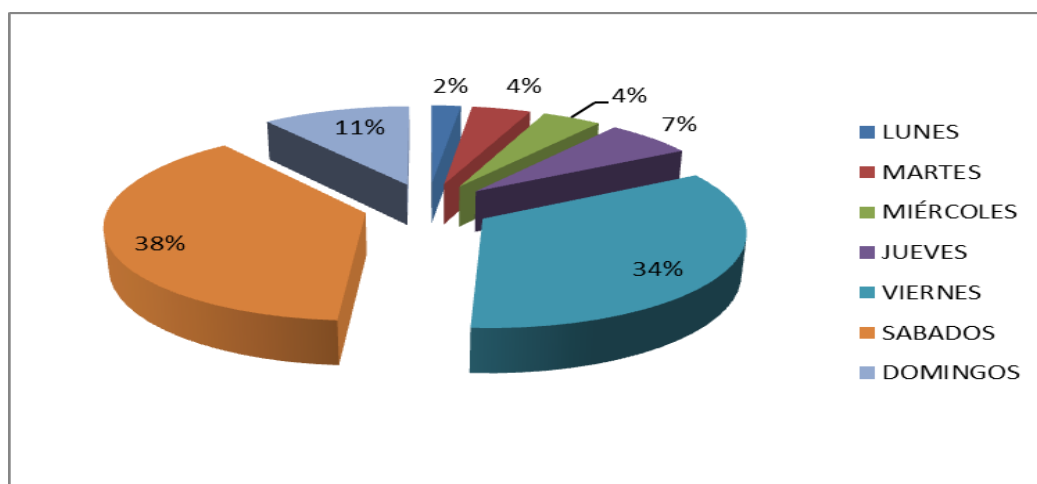


Gráfico 22: Días de Mayor Venta del Producto

Fuente: Cuadro N° 23

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

En cuanto se refiere a los días de mayor venta del producto, el 38% venden los días sábados, el 34% los días viernes, el 11% los domingos; y, el resto de porcentaje los días entre semana, es decir los días de mayor venta son los fines de semana.

Pregunta N° 8

¿Realiza algún tipo de promoción por la venta de sus productos?

Cuadro 24
Realizan Promociones

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SI	9	19
NO	38	81
TOTAL	47	100

FUENTE: Encuesta Oferentes

ELABORACIÓN: La Autora

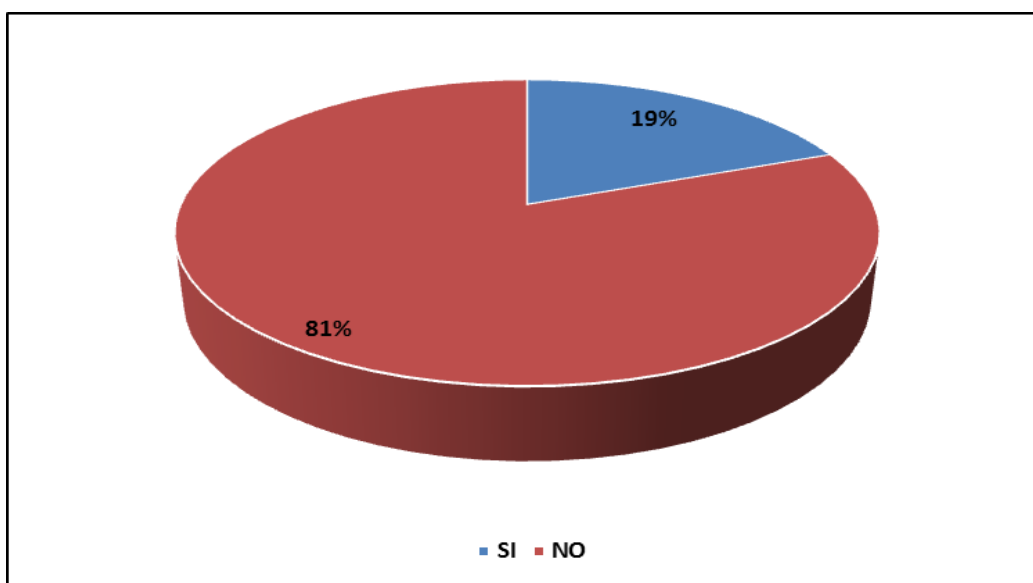


Gráfico 23: Realizan Promociones

Fuente: Cuadro N° 24

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

En cuanto se refiere a si los oferentes realizan promociones, el 81% de ellos manifiestan que no realizan ya que lo consideran un gasto innecesario; mientras, que el 19% si realiza algún tipo de promociones.

Pregunta N° 9

¿Si su respuesta anterior fue afirmativa que tipo de promoción por la venta de sus productos?

CUADRO 25
TIPOS DE PROMOCIONES

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
SORTEOS	1	11
RIFAS	3	33
DESCUENTOS	5	56
TOTAL	9	100

FUENTE: Encuesta Demandantes
ELABORACIÓN: La Autora

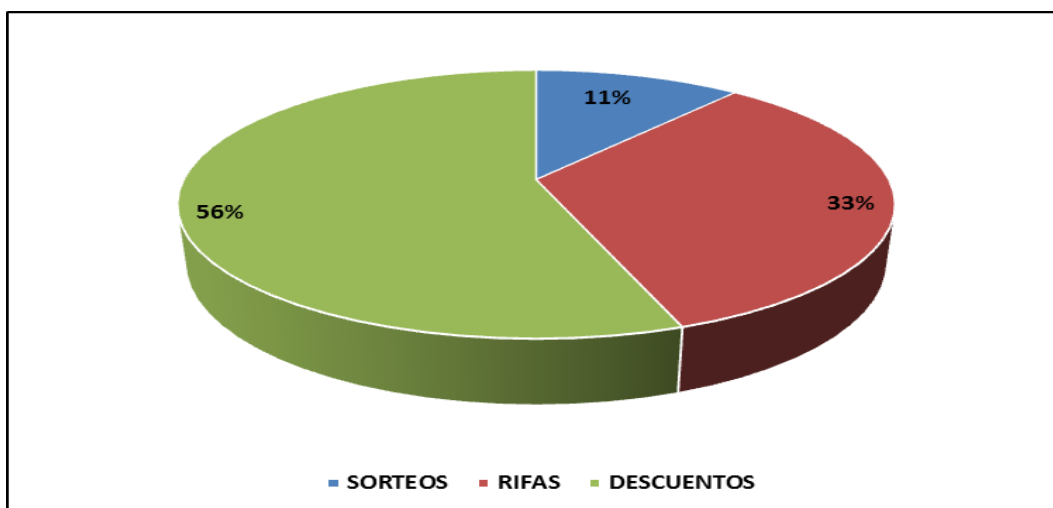


Gráfico 24:Tipos de Promociones
Fuente: Cuadro N° 25
Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

De los oferentes que realizan promociones, el 56% de ellos realizan descuentos, el 33% realizan rifas; y, el 11% de ellos realizan sorteos, claro está que los que realizan sorteos y rifas las realizan en épocas como navidad.

Pregunta N° 10

¿Considera usted que este negocio es rentable?

CUADRO 26
RENTABILIDAD DEL NEGOCIO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE %
Si	17	36
No	30	64
TOTAL	47	100

FUENTE: Encuesta Oferentes

ELABORACIÓN: La Autora

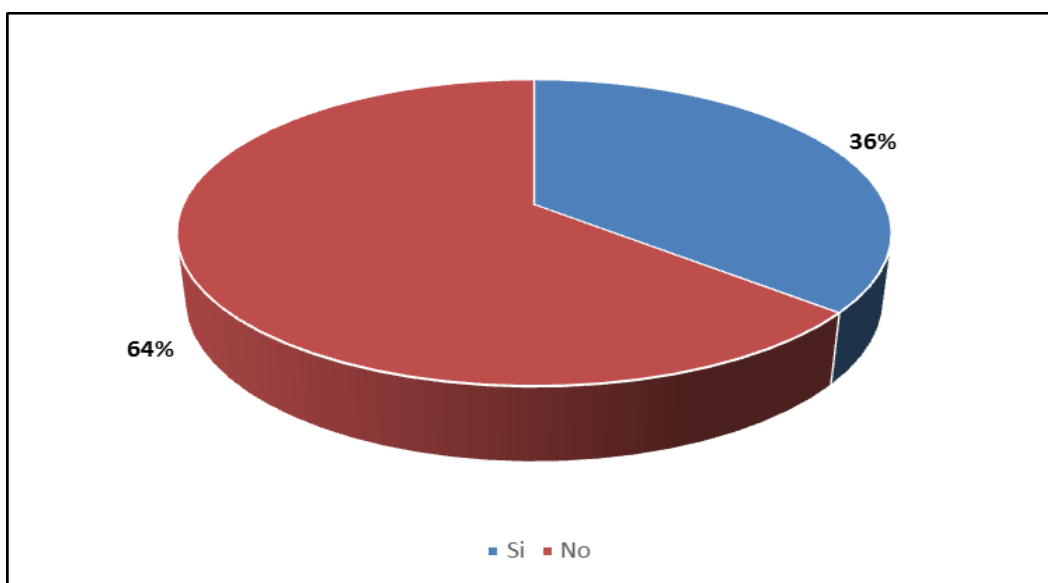


Gráfico 25: Rentabilidad del Negocio

Fuente: Cuadro N° 26

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación:

En cuanto se refiere a si el negocio lo consideran que es rentable, el 64% de ellos manifiestan que no que únicamente les sirve para mantenerse; mientras, que el 36% manifiestan que si es rentable siempre y cuando se mantengan con clientela en el mercado.

g. DISCUSIÓN

Estudio de Mercado

estudio de la demanda

La demanda del producto a fabricarse está sujeta a los ingredientes y precio del mismo, ingresos, gustos y preferencias del consumidor, así como también a la competencia de productos similares o también de productos sustitutos.

La demanda actual da una pauta de la cantidad de consumidores que se tendrá en años futuros.

Demanda Potencial

Para la determinación de los posibles demandantes se ha considerado la población del cantón Joya de los Sachas proyectada para el año 2015 que es 11.401 familias, la misma que se la proyectó para los 10 años de vida útil del proyecto con una tasa de crecimiento poblacional del 3,94%, utilizando la siguiente formula:

Formula de Proyección: $Pf = Pa (1+r)^t$

En donde: Pf = Población futura
Pa = Población actual
t = Años

Consumo per cápita:

Se Aplica la siguiente fórmula:

$$X = \frac{\sum f.X_m}{N}$$

En Donde:

X= Consumo promedio mensual

F= Frecuencia

X_m= Punto medio

N= Universo

Σ= Sumatoria Total

Cuadro 27
Consumo Per Cápita

Alternativa	Frecuencia	XM	FXM
½ LIBRA a 1 LIBRA	152	0,75	114
1 ½ LIBRA a 2 LIBRAS	18	1,75	31,5
2 LIBRAS MÁS	1	2	2
TOTAL	171		147,5

FUENTE: Cuadro 7

ELABORACIÓN: La Autora

$$X = \frac{\sum f.X_m}{N} = \frac{147,5}{171} = 0,86$$

Análisis e Interpretación:

Para determinar el consumo per cápita se divide 147,5 que es la cantidad de producto para las 171 familias que consumen el producto, dando un promedio de 0,86 libras de carne de soya mensualmente, esta cantidad se la multiplica por 12 meses que tiene el año, dando como resultado **0,86 x 12= 10** libras de carne de soya por familia anualmente.

Cuadro N° 28
Población De La Población

Año 2015	Población
Población Joya de los Sachas	11.401

Fuente: INEC. Censo 2010

Elaborado por: La Autora

g.1.2.1. Calculo de la Proyección

$$P_{2016} = (11.401) (1+0.0394)^1$$

$$= 11.850$$

Cuadro N° 29
Proyección Demanda Potencial

Año	Demanda Potencia	Consumo per cápita En libras	Demanda Potencial en libras
0	11.401	10	114.010
1	11.850	10	118.502
2	12.317	10	123.171
3	12.802	10	128.024
4	13.307	10	133.068
5	13.831	10	138.311
6	14.376	10	143.760
7	14.942	10	149.425
8	15.531	10	155.312
9	16.143	10	161.431
10	16.779	10	167.792

Fuente: Proyecciones (TC 3,94%)

Elaborado por: La Autora

Demanda Real

Para calcular la demanda real se toma en consideración la demanda potencial de la población para el año 2015 que es 11.401 al mismo se lo multiplica por el 46% (Cuadro N° 2) que constituye la población que compran y consumen carne de soya, a esta demanda real se la proyecta

para los diez años de vida útil del proyecto con la tasa de crecimiento poblacional del 3,94%.

**Cuadro N° 30
Demanda Real**

Año	Demanda Potencial	Compran carne de soya 46%	Demanda Real familias	Consumo per cápita	Demanda Real en libras
0	11.401	46	5.244	10	52.445
1	11.850	46	5.451	10	54.511
2	12.317	46	5.666	10	56.659
3	12.802	46	5.889	10	58.891
4	13.307	46	6.121	10	61.211
5	13.831	46	6.362	10	63.623
6	14.376	46	6.613	10	66.130
7	14.942	46	6.874	10	68.735
8	15.531	46	7.144	10	71.443
9	16.143	46	7.426	10	74.258
10	16.779	46	7.718	10	77.184

Fuente: Cuadros 2 y 29
Elaborado por: La Autora

Demanda Efectiva

Para calcular la demanda efectiva se toma en consideración la demanda real para el año 2015 que es de 52.445 al mismo se lo multiplica por el 94% (cuadro N° 14) de los consumidores que si desearían que se creara una empresa productora y comercializadora de carne de soya empacadas al vacío, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula.

Fórmula: $De = Qp.M\%$

Para el año 2015

$De = Qp. M\%$

$De = 5.244 * 94\%$

$De = 4.930$

**Cuadro N° 31
Demanda Efectiva**

Año	Demanda Potencial	Demanda Real	Creación 94%	Demanda Efectiva familias
0	11.401	5.244	94	4.930
1	11.850	5.451	94	5.124
2	12.317	5.666	94	5.326
3	12.802	5.889	94	5.536
4	13.307	6.121	94	5.754
5	13.831	6.362	94	5.981
6	14.376	6.613	94	6.216
7	14.942	6.874	94	6.461
8	15.531	7.144	94	6.716
9	16.143	7.426	94	6.980
10	16.779	7.718	94	7.255

Fuente: Cuadros N° 14 y 30
Elaborado por: La Autora

Se determina una demanda efectiva para el año 2015 de 4.930 familias.

Demanda Efectiva Futura

Para determinar la demanda efectiva futura se multiplican las familias que si desearían que se creara una empresa productora y comercializadora de carne de soya empacada al vacío, por el consumo per cápita que es de 10 libras por familia al año, determinando una demanda futura de 49.300 libras de carne de soya al año.

**Cuadro N° 32
Demanda Efectiva**

Año	Demanda Efectiva	Consumo Por familia	Demanda Efectiva en libras
0	4.930	10	49.300
1	5.124	10	51.240
2	5.326	10	53.260
3	5.536	10	55.360
4	5.754	10	57.540
5	5.981	10	59.810
6	6.216	10	62.160
7	6.461	10	64.610
8	6.716	10	67.160
9	6.980	10	69.800
10	7.255	10	72.550

Fuente: Cuadro N° 30 y 31
Elaborado por: La Autora

Para el año 2015 la demanda efectiva es de 49.300 libras de carne de soya para el cantón Joya de los Sachas.

Análisis de la Oferta

Cuando se habla de la oferta esta debe ser considerada como la cantidad de productos que se ofrece al mercado consumidor.

Para determinar la oferta de carne de soya se recolectó la información mediante la aplicación de encuestas a los comercializadores y demás establecimientos existentes en la ciudad Joya de los Sachas, en una muestra significativa tales como Supermercados, Hosterías y Micro Mercados, lugares que son de mayor concentración de acopio de estos productos para su venta.

Oferta Actual

Para poder determinar la oferta actual se ha recolectado información sobre la cantidad que vende diariamente cada establecimiento, datos que al formularlo con una tabla de distribución de frecuencias por intervalos de clase, permitió conocer la media promedio de venta de cada comercio. Para lo cual se utilizó los datos de cuadro N° 16. Para obtener la oferta total se multiplica la oferta anual promedio, por el número de establecimientos que tienen la ciudad Joya de los Sachas en el sector urbano, distinguiéndolo por el tipo de comercio, según datos extraídos del Servicio de Rentas Internas.

Oferta

Cuadro N° 33
Venta Promedio Mensual

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	XM	ΣXM
1 a 10 libras	39	5,5	214,5
11 a 20 libras	5	15,5	77,5
21 a 30 libras	3	25,5	76,5
TOTAL	47		368,5

Fuente: Cuadro N° 16
Elaborado por: Alexandra Torres

$$\text{Promedio} = \frac{\sum \text{TOTAL } X_m}{\text{N}^\circ \text{ de establecimientos que venden}} = \frac{368,5}{47}$$

$$\text{Promedio} = \frac{368,5}{47 \text{ establecimientos}}$$

Promedio = 7,8 libras de carne de soya que multiplicados por 12 meses al año determina:

Promedio = 94 libras de carne de soya anuales por establecimiento.

A este promedio se lo multiplica por los establecimientos que venden carne de soya que es del 17% de los 1.020 establecimientos, lo que determina 173 establecimientos que venden carne de soya, dándonos como resultado 16.262 libras de carne de soya anualmente como oferta total, a la cual se la proyecta a los diez años de vida útil del proyecto, con la tasa de crecimiento del 1,12% que es la tasa que tiene el INEC para establecimientos en el cantón la Joya de los Sachas sobre el crecimiento de este tipo de establecimientos (Anexo N° 6).

**Cuadro N° 34
Proyección De La Oferta**

AÑOS	OFERTA TOTAL
0	16.262
1	16.444
2	16.628
3	16.815
4	17.003
5	17.193
6	17.386
7	17.581
8	17.777
9	17.977
10	18.178

Fuente: INEC Anexo N° 6 y Cuadro 33
Elaborado por: La Autora

Análisis de la oferta y la demanda

El análisis de la oferta y la demanda nos permite determinar la demanda insatisfecha para el producto.

Se denomina demanda insatisfecha al análisis entre la demanda efectiva y la oferta, siendo esta la cantidad de bienes y servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún producto podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.

Cuadro Nº 35
Demanda Insatisfecha.

AÑO	DEMANDA EFECTIVA TOTAL	OFERTA TOTAL PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
0	49.300	16.262	33.038
1	51.240	16.444	34.796
2	53.260	16.628	36.632
3	55.360	16.815	38.545
4	57.540	17.003	40.537
5	59.810	17.193	42.617
6	62.160	17.386	44.774
7	64.610	17.581	47.029
8	67.160	17.777	49.383
9	69.800	17.977	51.823
10	72.550	18.178	54.372

Fuente: Cuadros Nº 32 y 34

Elaborado por: La Autora

La demanda insatisfecha actual del proyecto es de 33.038 libras de carne de soya para el año base; para el quinto año de 42.617 y para el año 10 de 54.372 libras de carne de soya, para su posible implementación se tomará estrategias o alternativas convenientes como se lo demostrará más adelante, considerando estos datos para su comercialización en las zonas de influencia del mismo.

Plan De Comercialización

La comercialización implica tomar conciencia creciente sobre la naturaleza de un negocio, generar datos sobre contactos calificados y crear los instrumentos eficaces que usted o su personal de ventas puede utilizar cuando hablan de la empresa. Es por ello necesario realizar un análisis de las cuatro Ps de la mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción para este proyecto de tesis:

Producto

La empresa ha implementarse producirá carne de soya empacadas al vacío. Será producida con el mejor proceso productivo sin afectar al medio ambiente.

Presentación del producto



Gráfico 26: Presentación
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

La información de este producto y sus características irán impresas en el producto.

El producto a expenderse tendrá se presentará de la siguiente forma:

- Empaque sellado
- Peso neto 1 libra.
- Etiqueta que contiene:



Gráfico 27: Etiqueta

Fuente: Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA)

Elaborado por: La Autora

Precio

El análisis del precio es prioritario en la comercialización, ya que de él depende la rentabilidad del proyecto y definirá el nivel de ingresos. La fijación de precio del se lo hará de acuerdo al costo de fabricación ya que no existe comercialización de este producto en el mercado local.

El objetivo de la misma será lograr la supervivencia y maximización de las utilidades con el liderazgo de la calidad de producto.

También se observará los precios que tienen los productos sustitutos establecidos en el mercado, de tal manera que no sean demasiados elevados o bajos.

Plaza

Las estrategias de distribución tendrán su soporte en los resultados de la encuesta donde se determinó que la mayor parte de consumidores adquieren este producto en las hosterías como Mirador, Cicame, Bambú, restaurantes y supermercados de la ciudad Joya de los Sachas, por lo cual se ha determinado un canal de distribución que se muestra en el gráfico siguiente:



Gráfico 28: Canal de Distribución
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

Publicidad

Para difundir el producto de la empresa se utilizará la publicidad la cual ayuda a informar, persuadir y recordar al mercado sobre la imagen de la

organización y sus productos, ésta la emplearemos para dar a conocer las ventajas alimenticias y el valor agregado que ofrece el productor al consumidor, el mismo se lo realizará utilizando medios de comunicación como es la radio, ya que en la investigación de campo, contrastamos que este medio es de amplia cobertura geográfica, alcance y de mayor preferencia. Se considera que la empresa en creación debe realizar una campaña de publicidad y promoción bajo los siguientes parámetros:

- Hacer uso de la radio, medio de comunicación que tiene un gran alcance y llega a todo el público: Se utilizará la radio mayor sintonía en La Joya de los Sachas, esto es la Joya 97.9 FM, en la cual se realizarán ocho cuñas mensuales a un costo de \$6,25 dólares cada una Anexo N° 3.



Empresa "TORRES Cia. Ltda."

Carne vegetal de soya

Torres Cía. Ltda., una empresa especializada en ofrecer productos saludables y muy apetecibles como es la carne de soya empacada al vacío, exposición y venta en La Joya de los Sachas en las calles Panamá y belén, tfno.0989117590.

Ven y visítanos que el comer sano no sea un impedimento, muchas veces las distintas ocupaciones no permiten alimentarnos de manera saludable!!!!!!!!!!!!!!

Torres Cía. Ltda. Te espera.

Mmmm Que rico!!!!!

Gráfico 29: Cuña Publicitaria
Fuente: Radio la Joya
Elaborado por: La Autora

Promoción

De acuerdo a la encuesta los clientes prefieren que se realice descuentos como promoción. Los mismos que están fijados de la siguiente política.

- Se aplicara un descuento de 2% por temporada navideña.

ESTUDIO TÉCNICO

Tamaño Y Localización

Tamaño Del Proyecto.

El tamaño del proyecto se determina por la capacidad de producción de la empresa durante el ciclo de vida del proyecto, tomando como base el equipo y maquinaria identificado para el proceso de producción y las unidades a producir por cada año.

Capacidad Instalada.

Para producir carne de soya se utilizará específicamente maquinaria como, la empacadora cuyas especificaciones técnicas determinan que esta tiene una capacidad de empacar 7 empaques de 1 libra por hora y la cortadora de fundas y etiquetadora, es una máquina que realiza la cortada de la funda y etiqueta a la vez puede hacer 100 fundas de una libra por hora, para el presente estudio se toma como referencia la capacidad de la máquina empacadora cuya capacidad de producción es de 7 empaques de una libra de carne de soya por hora que multiplicados por 24 horas diarios determina 168 libras de carne de soya diariamente, pero la empresa trabajará únicamente 8 horas diarias lo que determina que se producirá 56 libras de carne de soya diariamente, lo que multiplicados por

22 días al mes nos da 1.232 y esos multiplicados por 12 meses al año se obtiene 14.784 libras de carne de soya. El porcentaje de situación de la demanda insatisfecha es de 44,75%, como se demuestra a continuación:

$$\begin{array}{l} 33.038 \quad \swarrow \quad \searrow \quad 100\% \\ 14.784 \quad \nearrow \quad \nwarrow \quad x \end{array}$$

$$X = 44,75\%$$

Cuadro Nº 36
Capacidad Instalada De Producción Anual

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	PRODUCCIÓN	% DE COBERTURA DE DEMANDA INSATISFECHA
0	33.038	14.784	44,75 %
1	34.796	14.784	42,49 %
2	36.632	14.784	40,36 %
3	38.545	14.784	38,35 %
4	40.537	14.784	36,47 %
5	42.617	14.784	34,69 %
6	44.774	14.784	33,02 %
7	47.029	14.784	31,44 %
8	49.383	14.784	29,94 %
9	51.823	14.784	28,53 %
10	54.372	14.784	27,19 %

Fuente: Cuadro Nº 35
Elaborado por: La Autora

Capacidad Utilizada.

Es la cantidad de productos que se van a fabricar tomando en cuenta la capacidad instalada.

Si se toma en consideración que cada empresa que se inicia en cualquier tipo de negocio, es siempre menos del 100% de su capacidad instalada debido a ciertos factores como: introducción del producto en el mercado, selección o escogitamiento de la mano de obra, materiales a utilizarse, etc., es por eso que en el presente proyecto, para el primer año de vida útil se utilizará el 90%, y a partir del año dos se utilizará el 95%. En el siguiente cuadro se presenta la capacidad utilizada para los 10 años de vida útil del proyecto.

Cuadro Nº 37
Capacidad Utilizada

AÑO	PRODUCCIÓN	CAPACIDAD UTILIZADA	TOTAL A PRODUCIR
1	14.784	90%	13.306
2	14.784	95%	14.045
3	14.784	95%	14.045
4	14.784	95%	14.045
5	14.784	95%	14.045
6	14.784	95%	14.045
7	14.784	95%	14.045
8	14.784	95%	14.045
9	14.784	95%	14.045
10	14.784	95%	14.045

Fuente: Cuadro Nº 36

Elaborado por: La Autora

Localización Del Proyecto.

Aspectos Localizaciones. Para la localización de la empresa y el cumplimiento de sus objetivos, se ha identificado el lugar que evidencia las garantías para la buena marcha de la actividad productiva, se ha considerado los aspectos localizacionales que constituyen la facilidad que tendría la empresa para transportar el producto. Así mismo, el acceso al

mercado en la zona urbana, el transporte que también facilita el traslado del personal de planta y de materias primas, otro factor importante es la disponibilidad de servicios básicos como energía eléctrica, agua, acceso a redes telefónicas e Internet.

Macrolocalización. La zona que atenderá el proyecto, que de acuerdo con los estudios realizados corresponde a la provincia de Orellana, que cuenta con la infraestructura necesaria para la instalación de la empresa.



Gráfico 29: Macro localización
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

Microlocalización.

Para localizar el proyecto, se ha establecido la comparación de los lugares A, B, y C, asignando el peso de 1 a 10 a cada uno de los factores o elementos que constan en el cuadro siguiente.

Los sitios determinados para el análisis son:

A = Calles Panamá y Belén

B= La Joya y Alejandro Labaka

C= Av. Los Fundadores y Estefanía Crespo

Cuadro Nº 38
Matriz Localizacional

PROYECTO: PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CARNE DE SOYA							
PARROQUIA / CANTÓN / CIUDAD: JOYA DE LOS SACHAS/JOYA DE LOS SACHAS							
MICROLOCALIZACIÓN:							
A	CALLE PANAMA Y BELEN						
B	LA JOYA Y ALEJANDRO LABAKA						
C	AV. LOS FUNDADORES Y ESTEFANÍA CRESPO						
MICROLOCALIZACIÓN							
ELEMENTO	P (%)	A	p	B	p	C	P
1) Acceso a mercados	30	9	27,00	9	27,0	9	27,00
2) Acceso a mat. Primas	20	10	20,00	10	20,0	8	16,00
3) Disponibilidad de:							
a) M.O. calificada	6	10	6,00	10	6,00	10	6,00
b) M.O. No calificada	6	10	6,00	10	6,00	10	6,00
4) Costos de M. de Obra:							
a) Calificada	2	8	1,60	8	1,60	8	1,60
b) No calificada	2	10	2,00	10	2,00	10	2,00
5) Transporte:							
a) Disponibilidad	3	10	3,00	9	2,70	8	2,40
b) Costos	3	10	3,00	9	2,70	7	2,10
6) Agua	2	10	2,00	10	2,00	10	2,00
7) Energía Eléctrica	2	10	2,00	10	2,00	10	2,00
8) Combustible	2	10	2,00	10	2,00	10	2,00
9) Apoyos Legales	1	10	1,00	10	1,00	10	1,00
10) Drenaje	2	10	2,00	10	2,00	10	2,00
11) Serv. Médicos	2	10	2,00	10	2,00	10	2,00
12) Serv. De Seguridad	1	10	1,00	10	1,00	10	1,00
13) Educación	1	10	1,00	10	1,00	10	1,00
14) Clima	1	10	1,00	10	1,00	8	0,80
15) Terreno:							
a) Extensión	3	10	3,00	9	2,70	7	2,10
b) Costo	3	10	3,00	10	3,00	5	1,50
16) Actitud de la comunidad	7	10	7,00	10	7,00	7	4,90
17) Restricciones ambientales	1	10	1,00	10	1,00	8	0,80
18) Otros	-						
SUMA	100		96,60		95,7		86,20

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

El lugar más conveniente para la ubicación de la empresa es en las calles Panamá y Belén del cantón Joya de Los Sachas. El lugar cumple con los

requerimientos necesarios para su implementación, específicamente en lo referente a acceso a mercados, vías de comunicación, servicios básicos, facilidad de transporte, infraestructura física, seguridad, educación, servicios médicos y más factores detallados en el cuadro que antecede.

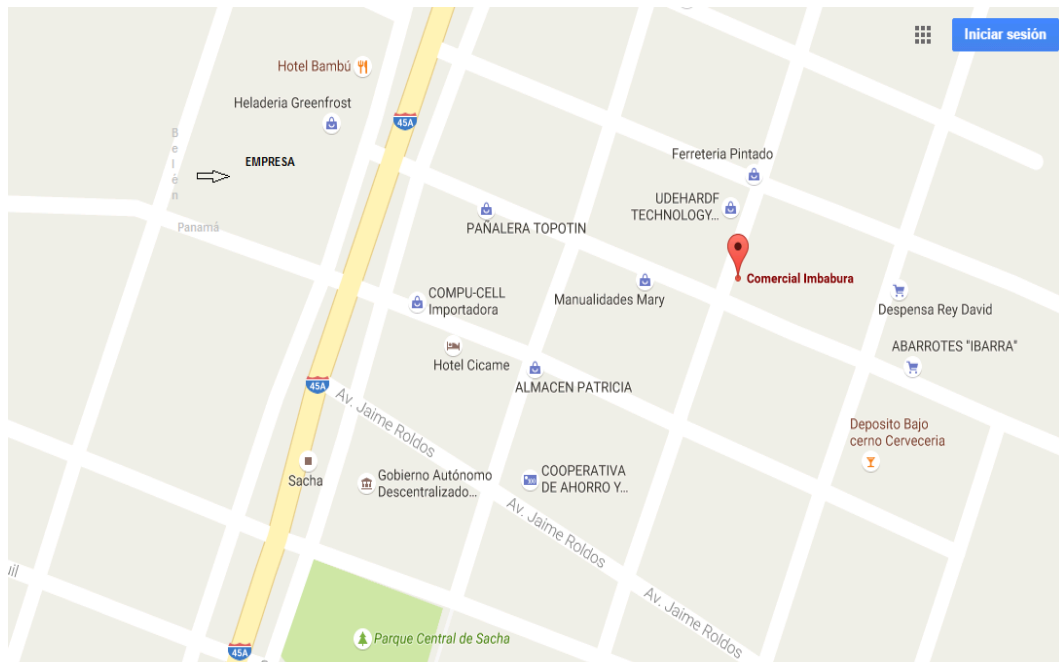


Gráfico 30: Macro localización
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

Ingeniería Del Proyecto

La ingeniería del proyecto se refiere a resolver todo lo concerniente a la instalación, funcionamiento de oficinas y de la planta donde se desarrollará las actividades, aquí se describe el proceso que se seguirá y la descripción de los equipos con los cuales se contará, la distribución adecuada de las áreas que entrarán en funcionamiento, hasta se podrá definir la estructura jurídica y de la organización.

Distribución del Área física

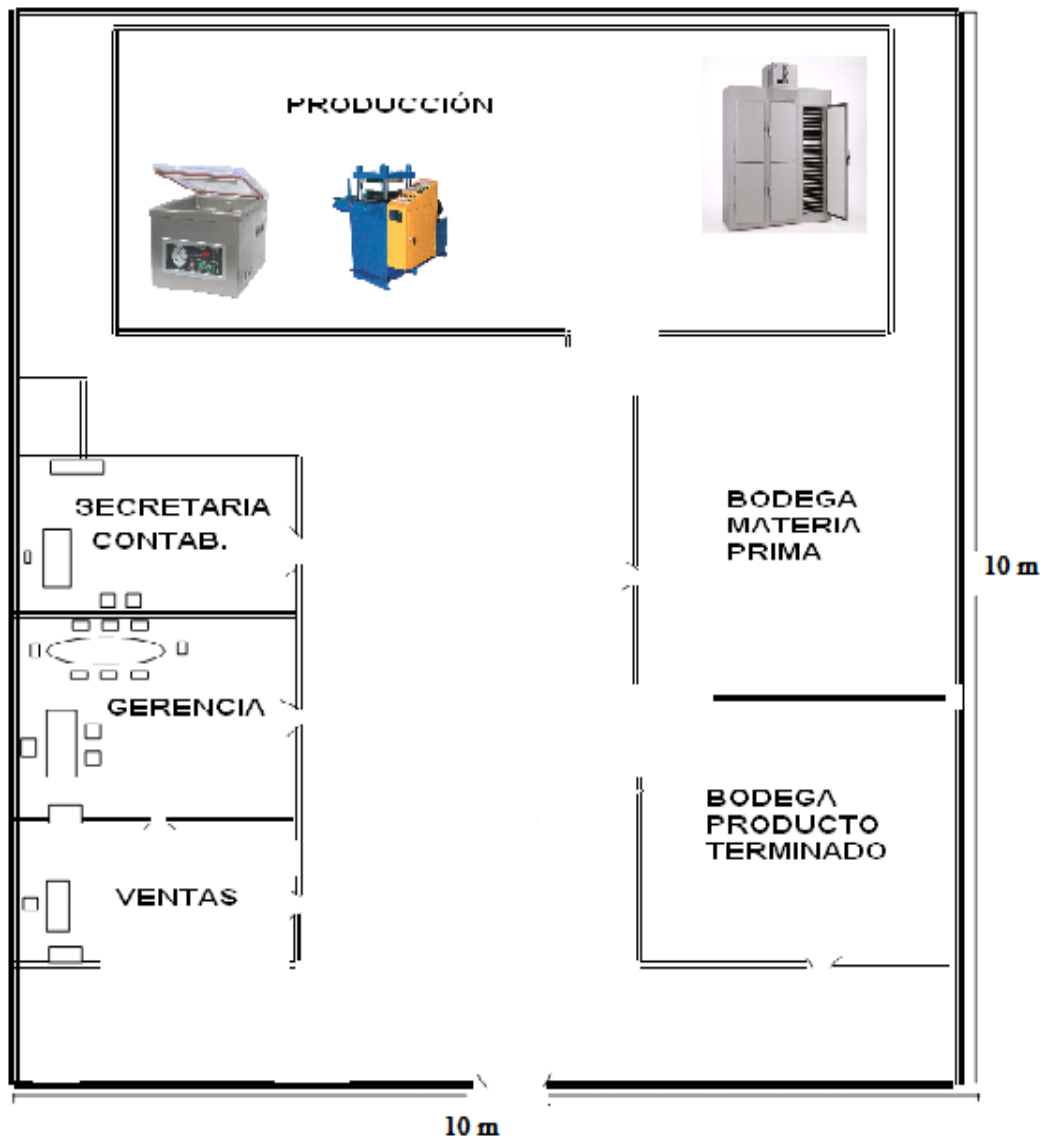


Gráfico Nº. 31
Distribución Física
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

Proceso Productivo.- A continuación se describe cada una de las actividades que se requieren para transformar la materia prima en producto terminado.

ETAPA1: Recepción de materia prima

Para la recepción de las materias primas (Okara, Gluten de Trigo y Aislado de Soya), se debe tener en cuenta los siguientes puntos: la identificación del embalaje debe corresponder a lo descrito en la orden de compra, debe estar sellado y sin humedad visible, sin presencia de material extraño, revisar la fecha de expiración además de los parámetros indicados en sus respectivas fichas técnicas

ETAPA 2: Pesado de Ingredientes

Pesar todos los ingredientes sólidos utilizando el equipo respectivo y medir los líquidos utilizando recipientes con escala de medidas. Es importante respetar las cantidades para mantener la calidad constante del producto final.

ETAPA 3: Control de calidad

En esta parte del proceso se realiza un control de calidad, para determinar si el pesaje de los productos son los adecuados para que pueda realizarse el mezclado de los ingredientes.

Todo el proceso del control de calidad tiene un tiempo total de 15 minutos.

ETAPA 4: Mezclado

Se coloca el okara (torta de soya), gluten de trigo y aislado de soya en la

mezcladora de paletas, se mezcla durante 10 minutos a una temperatura de 20°C. Una vez transcurrido este tiempo se incorpora a la vez los aditivos y los condimentos.

A continuación se debe incorporar agua tibia, para unir todos los ingredientes y formar una masa, dando un tiempo total de 12 minutos.

ETAPA 5: Moldeado

La masa obtenida en la etapa anterior se estira con un rodillo sobre la mesa de amasado. Luego, con un molde, se cortan manualmente el producto y se ubica en moldes de acero inoxidable para ser llevados a la prensa neumática por un tiempo de 60 minutos donde por medio de presión la carne de soya queda compacta.

ETAPA 6: Pre cocción

En un cocinador sumergir las carnes en agua durante aproximadamente 60 minutos a 75°C a esta temperatura la carne toma una textura más consistente debido a la presencia de gluten en su fórmula y este se gelifica a temperaturas elevadas además que las carnes duren por más tiempo al frenar el deterioro, se aumenta la vida útil.

ETAPA 7: Enfriado

Las carnes que terminan el proceso de cocción pasan por un enfriador Continuo donde se escurren y se enfrían a una temperatura de 5°C durante 30 minutos con el objetivo de mejorar la presentación para el cliente y evitar las condensaciones de agua en el proceso de envasado

ETAPA 8: Empacado

Una vez enfriado el bloque de carne de soya pasa al empacado el que se realiza por medio de un termo sellador continuo en empaques de polietileno, con una presentación de 1 libra.

ETAPA 9: Refrigerado

Luego de empacar el producto se procede a refrigerarlo, para que se conserve y quede totalmente congelado, este proceso dura 100 minutos hasta que esté en capacidad de ser almacenado.

ETAPA 10: Almacenado

Como proceso final, el producto se almacena para poder ser distribuido a los diferentes lugares en los que se está pre determinado su abastecimiento, este proceso dura 15 minutos





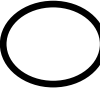




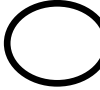










FASE	DESCRIPCIÓN	OPERACIÓN	ISPECCIÓN	DEMORA	ALMACE.	TIEMPO
1	RECEPCIÓN					12 MIN.
2	PESAJE					20 MIN.
3	CONTROL DE CALIDAD					15 MIN.
4	MEZCLADO					85 MIN.
5	MOLDEADO					120 MIN.
6	PRE COCCIÓN					10 MIN.
7	ENFRIADO					75 MIN.
8	EMPACADO					30 MIN.
9	REFRIGERADO					100 MIN.
10	ALMACENADO					15 MIN.
TOTAL PARA PRODUCIR 56 LIBRAS DE CARNE DE SOYA						480 MIN.

Gráfico 32: Flojo de procesos carne de soya

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

Equipo de oficina, muebles y enseres para el funcionamiento de la empresa

La empresa a implantarse hará uso de los siguientes equipos de oficina, muebles y enseres para los diferentes departamentos:

Cuadro N° 39
Equipos De Oficina Muebles Y Enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Escritorio Tipo Gerente	1
Escritorio Simple	3
Silla tipo Gerente	1
Silla de cuero	10
Archivador pequeño de madera	1
Computadora Pentium IV	2
Línea telefónica	2
Impresora	2
Grapadora	2
Perforadora	2

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 40
Útiles De Aseo Y Limpieza

DESCRIPCIÓN
Trapeador
Toallas
Papel Higiénico
Escoba
Detergente
Desodorizante ambiental

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 41
Gastos Generales De Fabricación

DESCRIPCIÓN
Agua
Luz
Gas
Teléfono
Transporte

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 42
Necesidades De Materia Prima

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD CARNE DE SOYA
0.2267 libras de Okara	
0.157 libras de Gluten de trigo	1 libra de carne de soya
0.082 Aislado de soya	

Fuente: Cuadro N° 68
Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 43
Necesidades De Materia Prima Año 2

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD CARNE DE SOYA
0.2866 libras de Okara	1 libra de carne de soya
0.181 libras de Gluten de trigo	
0.116 Aislado de soya	

Fuente: Cuadro N° 69
Elaborado por: La Autora

Requerimiento de Recursos Humanos

a. Personal Administrativo

- ❖ Gerente 1
- ❖ Secretaria Contadora 1
- ❖ Asesor Jurídico 1
- ❖ Conserje Guardián 1

b. Personal de Producción

- ❖ 1 Jede de producción
- ❖ 2 obreros de producción

c. Personal de Ventas

- ❖ Agente vendedor.

Maquinaria Y Equipo Requerido



Empacadora al Alto vacío, de mesa. Marca COBACORP modelo ECM-42-D terminada en Acero Inoxidable, con tapa de acrílico transparente.

Gráfico Nº. 32
Empacadora al vacío
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora



BALANZA DIGITAL
ELECTRONICA A BATERIA
CORRIENTE 30 KILOS
MARCA E-ACCURA
ACCURA MODELO SA110

Gráfico Nº. 33
Balanza Digital
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora



EQUIPO DE REFRIGERACIÓN TOR REY HUANGPU, GUANGZHOU

Gráfico Nº. 34
Equipos de refrigeración y congelación
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora



ETIQUETADORA PLÁSTICA AUTOMÁTICA LLENA DY820 PROPORCIONADO POR GUANGZHOU DAYUAN MACHINERY EQUIPMENT

Gráfico Nº. 35
Cortadora de fundas y Etiquetadora
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora



MEZCLADORA
AUTOMÁTICA BATCH
450/160 NTI/JAH, PERMITE
MEZCLAR EN LA
INDUSTRIA ALIMENTICIA

Gráfico Nº. 36
Mezcladora
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora



ENFRIADORA CONTINUA
MARCA INCALFER
PROCEDENCIA CHINA,
PROCESO CONTINUO
UTILIZADA EN LA
INDUSTRIA ALIMENTICIA

Gráfico Nº. 37
Enfriadora Continua
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

- KIT DE HERRAMIENTAS



Gráfico N°. 38
Herramientas
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Estructura Organizacional

Para la etapa de operación de la empresa, es necesario contar con una adecuada organización que facilite la asignación de funciones y responsabilidades al talento humano que conformará la misma, de tal forma que se logre la eficiencia, calidez y calidad en el desempeño de las actividades.

Niveles Jerárquicos

Es indispensable determinar un modelo de estructura administrativa, que identifique los niveles que tienen a su cargo la administración legislativa, ejecutiva, asesor, operativa y de apoyo.

a) Nivel Legislativo

Representa el primer nivel jerárquico y está integrado por los dueños de la empresa, que tomarán el nombre de Junta General de Socios y está representado por el Presidente, su función es la de legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar los reglamentos, resoluciones, etc. y decidir sobre los aspectos de mayor importancia.

b) Nivel Directivo

Constituye el segundo grado de autoridad, está conformado por el Gerente – Administrador que es nombrado por la JGS, se encarga de ejecutar las políticas dictaminadas por el nivel legislativo. Su función es Planear, orientar y dirigir la marcha administrativa e interpretar planes, programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los trámites a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

c) Nivel Asesor

La empresa contará con servicios temporales de un Abogado, para orientar las situaciones de carácter laboral y judicial. Este nivel no tiene autoridad de mando.

d) Nivel Auxiliar o de Apoyo

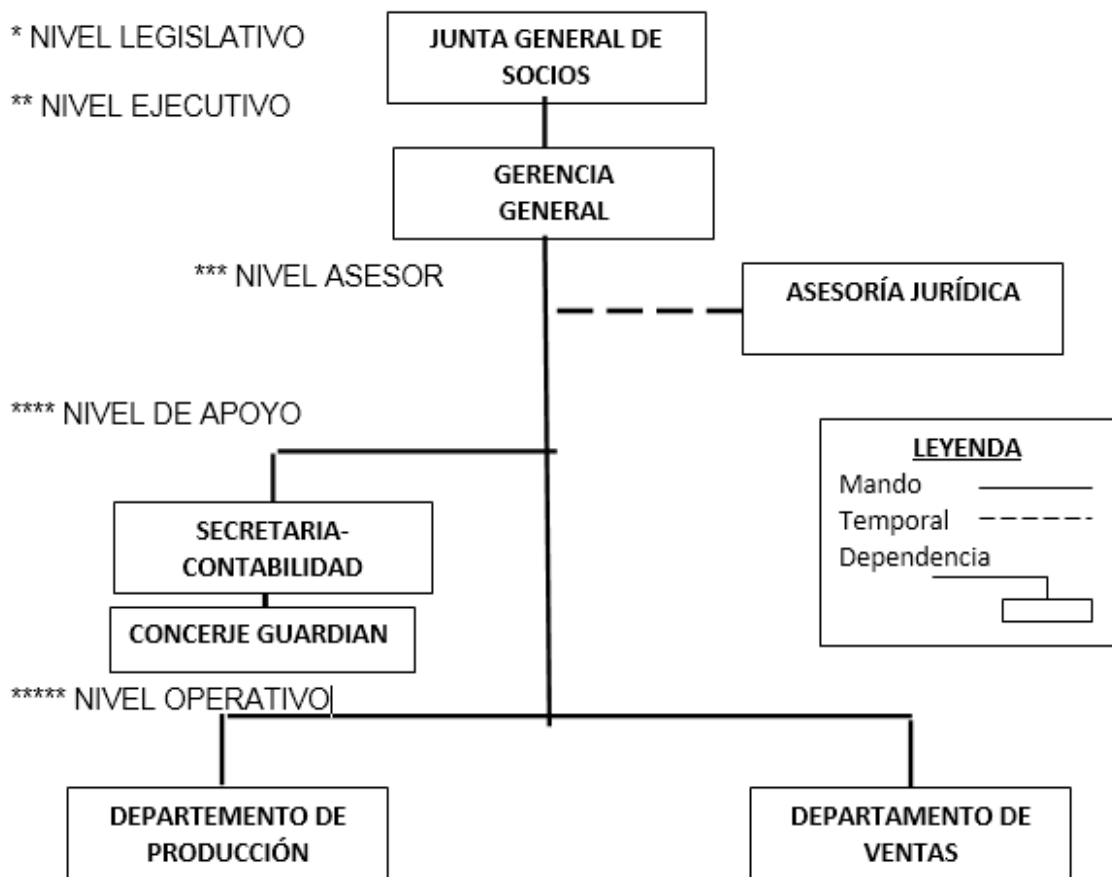
Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.

e) Nivel Operativo

Corresponde a todos los obreros que apoyarán en el proceso de producción de la empresa. Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por los órganos legislativo y directivo.

Organigramas

Las relaciones de autoridad y responsabilidad, que tendrá la empresa se representan a través del organigrama estructural y funcional, de la siguiente manera:



- * Nivel Legislativo
- ** Nivel Ejecutivo
- *** Nivel Asesor
- **** Nivel Auxiliar
- ***** Nivel Operativo

Figura Nº 1
Organigrama Estructural Torres Cia. Ltda.
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

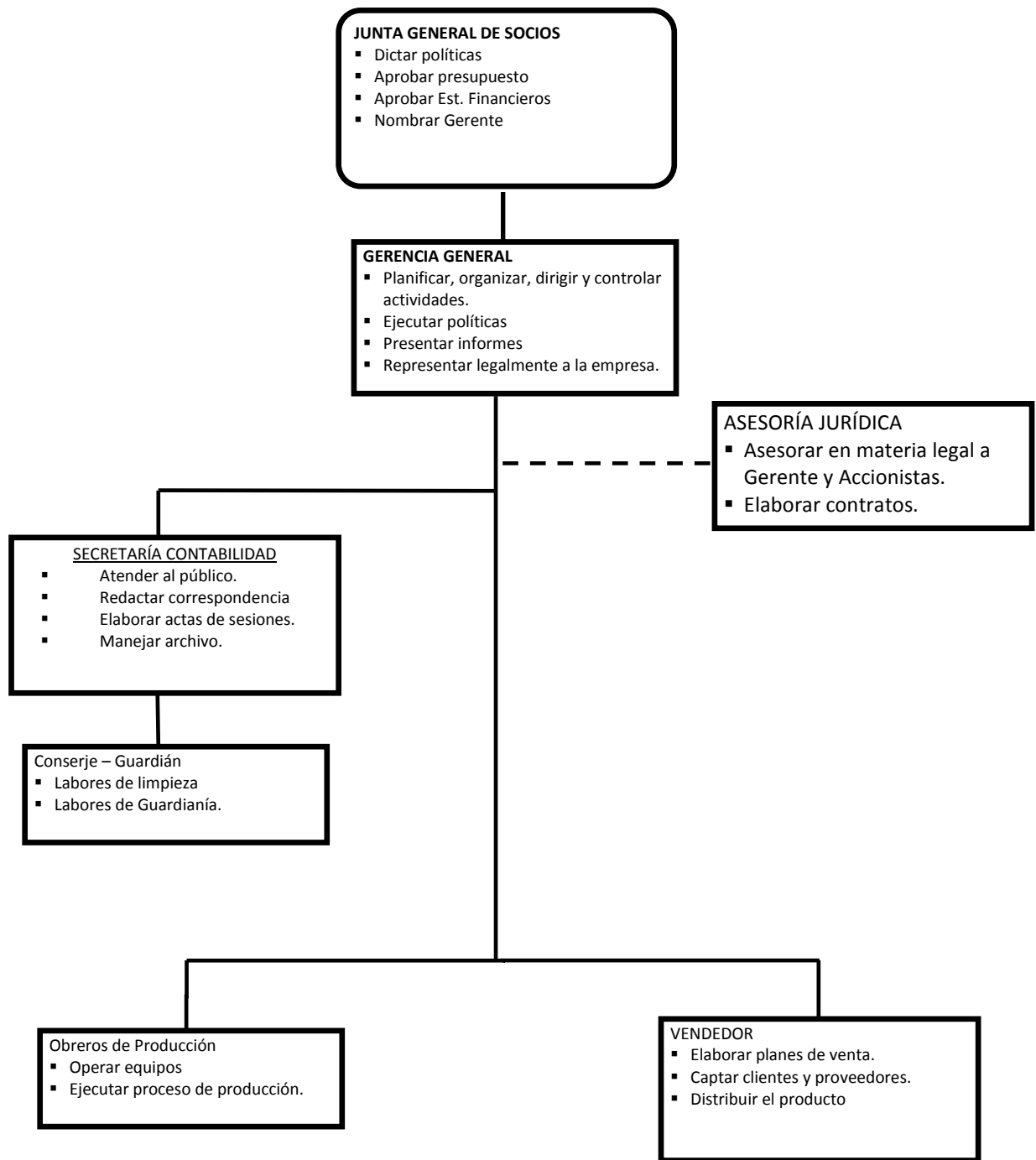


Figura Nº 2
Organigrama Funcional Torres Cia. Ltda.
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

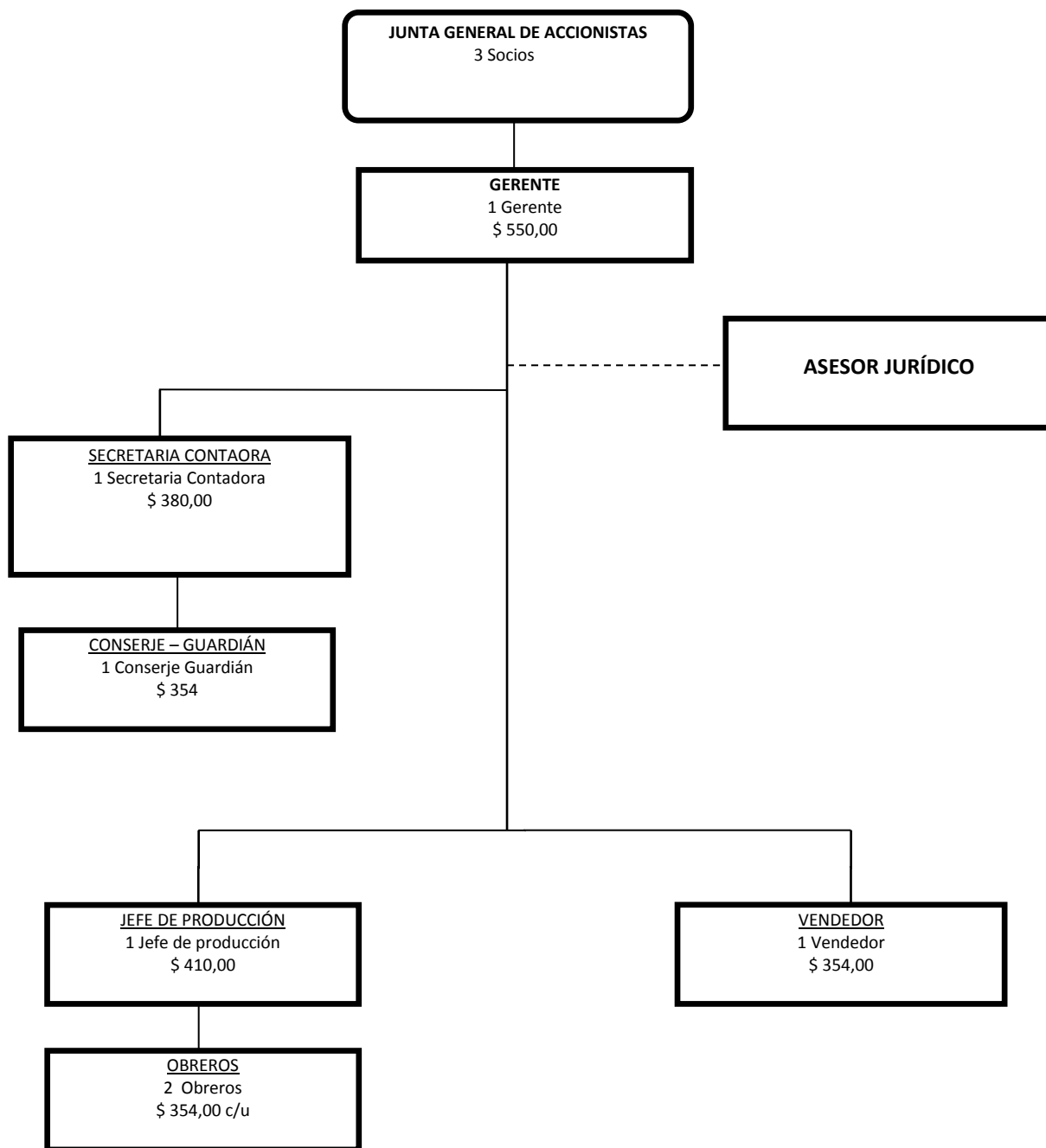



Figura Nº 3
Organigrama Posicional Torres Cia. Ltda.
Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

Manual De Funciones.

TÍTULO DEL PUESTO: Junta General de Socios	
NATURALEZA DEL TRABAJO: Diseñar, definir y delimitar políticas y procedimientos de administración para la empresa.	
TAREAS TÍPICAS: <ul style="list-style-type: none">▪ Determinar las políticas generales de la empresa.▪ Analizar, evaluar, y aprobar los informes emitidos por gerencia, respecto de la empresa.▪ Elegir y remover los representantes de la empresa, según los estatutos y reglamentos internos de la misma.▪ Analizar y resolver sobre la necesidad de créditos para la empresa.▪ Aprobar documentos financieros, presupuestos de la empresa y balances anuales.▪ Aplicar las políticas de salarios para cada uno de los funcionarios y trabajadores de la empresa	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Requiere de iniciativa para buscar soluciones para los posibles problemas que se dieran en su trabajo.	
REQUISITOS MÍNIMOS: <ul style="list-style-type: none">• Ser Socio de la empresa	

CÓDIGO: CT-01

TÍTULO DEL PUESTO: Gerente



NATURALEZA DEL TRABAJO: Planear, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa.

TAREAS TÍPICAS:

- Ejercer la representación legal de la empresa (judicial y extrajudicial).
- Administrar y gestionar los recursos materiales, económicos, humanos y tecnológicos de la organización.
- Presentar informes económicos, financiero y administrativos al nivel superior (JGS).
- Ejecutar los planes de acción trazados y disposiciones de la JGS.
- Controlar la ejecución de los planes, evaluar sus resultados para tomar acciones correctivas.
- Reclutar al recurso humano con idoneidad para la nómina de la empresa.
- Diseñar estrategias para la promoción y publicidad, así como de comercialización del producto.
- Suscribir documentos en representación de la empresa

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: El puesto requiere don de mando, liderazgo, responsabilidad económica y financiera, trabajo bajo presión, cumplimiento de metas, nivel de gestión óptimo.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Instrucción Formal: Superior
- Título: Ingeniero Comercial
- Experiencia: Un año en actividades afines
- Capacitación: Cursos en liderazgo, alta gerencia, manejo de paquetes informáticos

CÓDIGO: MT-02

TÍTULO DEL PUESTO: Asesor Jurídico



NATURALEZA DEL TRABAJO:

Asesorar sobre aspectos legales que incumben a la empresa.

TAREAS TÍPICAS:

- Asesorar a los accionistas y funcionarios de la empresa en los aspectos jurídicos y de carácter laboral.
- Elaborar contratos de trabajo.
- Actuar como secretario en las reuniones convocadas por la JGS.
- Elaborar documentos de acuerdo y compromiso con el recurso humano que comercializa el producto a través de catálogos.
- Contratos con proveedores
- Realizar convenios
- Elaborar informes jurídicos
- Las demás que por disposición superior le sean requeridas.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Ética profesional, su participación es eventual, recomienda toma de acciones, no tiene poder de decisión.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Instrucción Formal: Superior
- Título: Abogado de los Tribunales de Justicia
- Experiencia: Dos años en funciones similares
- Capacitación: Manejo de informática básica.

CÓDIGO: CV-03

TÍTULO DEL PUESTO: Secretaria Contadora



NATURALEZA DEL TRABAJO: Realizar labores de redacción de documentos, archivos de correspondencia y atención al público.

TAREAS TÍPICAS:

- Atender al público.
- Brindar información a los clientes.
- Redactar oficios, memorando y circulares internas.
- Elaborar actas de reuniones de trabajo del personal de la empresa.
- Manejar archivo.
- Administración de Caja Chica.
- Elabora conciliaciones bancarias.
- Elabora roles de pago.
- Elabora órdenes de compra y pago a proveedores.
- Archivo, mantenimiento y custodia de los contables diarios.
- Elaborar planillas IESS, SRI
- Las demás que por disposición superior le sean requeridas.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Eficiencia, responsabilidad, lealtad y reserva sobre los asuntos internos de la organización, cumplir disposiciones del nivel superior.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Instrucción Formal: Media
- Título: Bachiller en Secretariado.
- Experiencia: Un año en funciones similares
- Capacitación: Manejo programas informáticos básicos, Técnicas de Redacción Comercial, Curso de relaciones humanas

CÓDIGO: AT-06

TÍTULO DEL PUESTO: Conserje Guardián



NATURALEZA DEL TRABAJO:

Mantener limpias todas las áreas que posee la empresa, velar la por la seguridad de la institución.

TAREAS TÍPICAS:

- Mantener limpias todas las áreas que posee la empresa.
- Vigilar y resguardar las instalaciones de la empresa
- Vigilar entrada y salida de personal
- Manejo de instrumentos de aseo y limpieza
- Coordinar las labores de mensajería
- Asistencia directa con secretaria para labores de correo
- Cumplir y hacer cumplir las políticas que establece gerencia

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Actitud e iniciativa para desarrollar las actividades encomendadas por gerencia. El nivel de autoridad es operativo funcional.

REQUISITOS PARA EL PUESTO:

- Bachiller.
- Record policial.
- Referencias personales.
- Edad mínima 20 años.

CÓDIGO: PT-04

TÍTULO DEL PUESTO: Jefe de producción



NATURALEZA DEL TRABAJO:

Dirigir y organizar las labores de producción y mantenimiento de equipos de la empresa.

TAREAS TÍPICAS:

- Cumplir disposiciones del nivel superior.
- Receptar la materia prima y los insumos que ingresan para su transformación.
- Realizar el control de calidad durante el proceso de producción.
- Elaborar notas de pedido de materia prima
- Realizar el control de calidad
- Elaborar informes del proceso productivo
- Las demás que por disposición superior le sean requeridas

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Actitud positiva, iniciativa, responsabilidad y ética profesional

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Instrucción Formal: Superior
- Título: Ingeniero en Industrial
- Experiencia: Dos años en funciones similares
- Capacitación: manejo de programas informáticos para producción industrial, cursos de relaciones humanas.

CÓDIGO: PT-05

TÍTULO DEL PUESTO: Obrero



NATURALEZA DEL TRABAJO:

Ejecutar las actividades del proceso de producción asignadas por el nivel superior.

TAREAS TÍPICAS:

- Ordenar y almacenar la materia prima que ingresa a producción.
- Efectuar las labores de envasado y embalaje del producto.
- Realizar la limpieza del equipo e instalaciones al finalizar tareas.
- Custodiar y velar por la conservación, así como el buen uso del equipo y materiales asignados a su cargo.
- Manejo de las herramientas de trabajo
- Informes periódicos del proceso productivo
- Realizar el proceso productivo
- Las demás que por disposición superior le sean requeridas.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

No aplica

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Instrucción Formal: Media
- Título: Bachiller en cualquier rama
- Experiencia: No indispensable
- Capacitación: No indispensable.

CÓDIGO: MU-07

TÍTULO DEL PUESTO: Vendedor



NATURALEZA DEL TRABAJO:

Distribución y comercialización de productos.

TAREAS TÍPICAS:

- Planificar actividades de comercialización del producto.
- Establecer contactos con clientes y proveedores.
- Elaborar planes de venta.
- Distribuir el producto.
- Convenios con instituciones
- Elaborar planillas de compra y venta
- Las demás que por disposición superior le sean requeridas.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Iniciativa, creatividad y don de gentes para ejecución de su trabajo.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Instrucción Formal: Superior
- Título: Ingeniero en Marketing y Ventas
- Experiencia: Un año en labores similares
- Capacitación: Manejo programas informáticos de diseño gráfico, Curso de relaciones humanas.

Organización Legal

Para la organización legal se ha previsto implementar una compañía de responsabilidad limitada de acuerdo al artículo 92 de la Ley de Compañías, en su parte pertinente dice: La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales, hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras “COMPAÑÍA LIMITADA” o su correspondiente abreviatura.

Los requisitos exigidos por la ley son los siguientes:

- ✦ Acta constitutiva.
- ✦ Razón Social de la empresa Torres CIA. LTDA.
- ✦ Domicilio: Cantón Joya de los Sachas, Provincia de Orellana.
- ✦ Capital social. Por determinarse
- ✦ Tiempo de Duración: Diez años

Objeto Social. La empresa Torres Cia. Ltda. Se dedicará a la producción y comercialización de carne de soya empacada al vacío.

Minuta de constitución

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA.- COMPARECIENTES Y DECLARACIÓN DE VOLUNTAD. -
Intervienen en la celebración de este contrato, La señora Alexandra Torres, la compareciente manifiesta ser ecuatoriana, mayor de edad, casada, domiciliada en la ciudad de Joya de los Sachas, por otro lado el Señor Juan Torres, manifiesta ser ecuatoriano, mayor de edad, casado, domiciliado en la ciudad de Joya de los Sachas y el Señor Manuel Torres, manifiesta ser ecuatoriano, mayor de edad, soltero, domiciliado en la ciudad de Joya de los Sachas; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada "TORRES CÍA. LTDA." la misma que se regirá por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA.- ESTATUTOS DE TORRES CÍA. LTDA.

CAPITULO PRIMERO

DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO, FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN.

ARTICULO UNO.- Constituyese en la ciudad de Joya de los Sachas, con domicilio en el mismo lugar, provincia de Orellana. República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada. TORRES CÍA. LTDA.

ARTICULO DOS.- La compañía tiene por objeto y finalidad, producción y comercialización de carne de soya empacada al vacío, y cualquier otra actividad afín con la expresada.

ARTICULO TRES.- La compañía podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ARTICULO CUATRO.- El plazo de duración del contrato social de la compañía es de diez años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta General de socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPITULO SEGUNDO

DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL

ARTICULO CINCO.- El capital social de la compañía es de trescientos dólares, dividido en trescientas participaciones de un dólares cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el presidente y gerente de la compañía. El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerarlo en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTICULO SEIS.- La compañía puede aumentar el capital social, por resolución de la Junta general de socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social, en la forma prevista en la Ley y, en tal caso los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios.

ARTICULO SIETE.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o

proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

ARTICULO OCHO.- La compañía entregará a cada socio el certificado de aportaciones que le corresponde; dicho certificado de aportación se extenderá en libre tiñes acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado, nombres y apellidos del socio propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de constitución, notaría en la que se otorgó, fecha y número de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del presidente y gerente de la compañía. Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones; y para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.

ARTICULO NUEVE.- Todas las participaciones son de Igual calidad, los socios fundadores no se reservan beneficio especial alguno.

ARTÍCULO DIEZ.- Las participaciones de esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello: el consentimiento unánime del capital social, que la cesión se celebre por escritura pública y que se observe las pertinentes disposiciones de la ley. Los socios tienen derecho preferente para adquirir estas participaciones a

prorrata de las suyas, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios. En caso de cesión de participaciones, se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo. La compañía formará forzosamente un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades líquidas y realizadas.

ARTICULO ONCE.- En las Juntas generales para efectos de votación cada participación dará al socio el derecho a un voto.

CAPITULO TERCERO

DE LOS SOCIOS. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES

ARTICULO DOCE.- Son obligaciones de los socios:

Cumplir con las funciones, actividades y deberes que les asigne la Junta general de socios, el presidente y el gerente; Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la compañía cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y, las demás que señalen estos estatutos.

ARTICULO TRECE.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta general de socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial. Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto;

Elegir y ser elegido para los órganos de administración;

A percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía:

Los demás previstos en la ley y en estos estatutos.

ARTICULO CATORCE.- La responsabilidad de los socios de la compañía, por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones Individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

CAPITULO CUARTO

DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTICULO QUINCE.- El gobierno y la administración de la compañía se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta general de socios, el presidente y el gerente.

ARTICULO DIECISÉIS.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.- La junta general de socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTICULO DIECISIETE.- Las sesiones de junta general de socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta general de socios en la modalidad de junta universal, esto es, que la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos a tratarse, entendiéndose así, legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTICULO DIECIOCHO.- Las Juntas generales se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, y las extraordinarias en cualquier tiempo que fueren convocadas. En las sesiones de Junta general, tanto ordinarias como

extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario las resoluciones serán nulas.

ARTICULO DIECINUEVE.- Las juntas ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos al señalado para la sesión de Junta general. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, el orden del día y objeto de la sesión.

ARTICULO VEINTE.- El quórum para las sesiones de Junta general de socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad del capital social y. en la segunda se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se Indicará en la convocatoria. La sesión no podrá instalarse, ni continuar válidamente sin el quórum establecido.

ARTICULO VEINTIUNO.- Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la sesión, con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTICULO VEINTIDÓS.- Las resoluciones de la Junta general de socios tomadas con arreglo a la ley y a estos estatutos y sus reglamentos, obligarán a todos los socios, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o

no contribuido con su voto y estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTICULO VEINTITRÉS.- Las sesiones de junta general de socios, serán presididas por el presidente de la compañía y, a su falta, por la persona designada en cada caso, de entre los socios: actuará de secretario el gerente o el socio que en su falta la Junta elija en cada caso.

ARTICULO VEINTICUATRO.- Las actas de las sesiones de junta general de socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas y escritas en el anverso y reverso, las que llevarán la firma del presidente y secretario. De cada sesión de junta se formará un expediente que contendrá la copia del acta, los documentos que Justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

ARTICULO VEINTICINCO.- Son atribuciones privativas de la junta general de socios:

Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos:

Nombrar al presidente y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas Justificadas o a la culminación del periodo para el cual fueron elegidos; conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarlos e Informes que presenten los administradores; Resolver sobre la forma de reparto de utilidades.

Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios:

Acordar la exclusión de socios de acuerdo con las causas establecidas en la ley:

Resolver cualquier asunto que no sea competencia privativa del presidente o del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía.

Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto:

Acordar la venta o gravamen de los bienes Inmuebles de la compañía, aprobar los reglamentos de la compañía, aprobar el presupuesto de la compañía;

Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la compañía:

Las demás que señalen la Ley de Compañías y estos estatutos.

ARTICULO VEINTISÉIS.- Las resoluciones de la Junta general de socios son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

ARTICULO VEINTISIETE.- DEL PRESIDENTE.- El presidente será nombrado por la junta general de socios y durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Puede ser socio o no.

ARTICULO VEINTIOCHO.- Son deberes y atribuciones del presidente de la compañía:

Supervisar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma e Informar de estos particulares a la junta general de socios:

Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas; velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de sus políticas; reemplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias mientras dure su ausencia o hasta que la Junta general de socios designe un reemplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere encargado la función por escrito.

Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo. Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la compañía y la junta general de socios.

ARTICULO VEINTINUEVE.- DEL GERENTE.- El gerente será nombrado por la Junta general de socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

ARTICULO TREINTA.- Son deberes y atribuciones del gerente de la compañía:

Representar legalmente a la compañía en forma Judicial y extrajudicial; conducir la gestión de los negocios y la marcha administrativa de la compañía; Dirigir la gestión económica financiera de la compañía.

Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía;
Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos.

Realizar Inversiones y adquisiciones hasta por la suma de veinte salarios mínimos vitales, sin necesidad de firma conjunta con el presidente. Las adquisiciones que pasen de veinte salarios mínimos vitales, las hará conjuntamente con el presidente, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías.

Suscribir el nombramiento del presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo; Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil.

Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta general;

Manejar las cuentas bancarias según sus atribuciones:

Presentar a la Junta general de socios un informe sobre la marcha de la compañía, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico:

Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios;

Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, estos estatutos, los reglamentos de la compañía y las que señale la Junta general de socios.

CAPÍTULO QUINTO

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

ARTÍCULO TREINTA Y UNO.- La disolución y liquidación de la compañía se regla por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección once; así como por el Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

ARTÍCULO TREINTA Y DOS.- No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

DECLARACIONES.- El capital con el que se constituye la compañía Torres Cia. Ltda., ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: la señora Alexandra Torres doscientas participaciones, de un dólar cada una, con un valor total de doscientos dólares; el señor Juan Torres doscientas participaciones, un dólar cada una, con un valor, con un valor total de doscientos dólares; el señor Manuel Torres trescientas participaciones de un dólar cada una, con un valor total de trescientos dólares; TOTAL: setecientas participaciones de un dólar cada una, que dan un total de SETECIENTAS PARTICIPACIONES DE UN DÓLAR; valor que ha sido depositado en dinero en efectivo en la cuenta «Integración de Capital», en el Banco del Pichincha, cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la compañía por unanimidad nombran al Señor Juan Torres para que se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general de socios, en la que se designarán presidente y gerente de la compañía. Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario se sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

(f) El Abogado

OBJETO SOCIAL:

La Empresa Torres Cia. Litda., tiene como objeto social la producción y comercialización de carne de Soya empacada al vacío en el cantón Joya de los Sachas en la provincia de Orellana.

ESTUDIO FINANCIERO

Inversiones y Financiamiento

Inversión

Inversiones En Activos Fijos

Los activos fijos para el presente proyecto son los que a continuación se anotan:

Adecuaciones y construcciones

Según cuadro siguiente se indica que se adecuará el área administrativa, con un valor de \$ 5.400 dólares los 30 m², y el área productiva para oficinas con un valor de 11.200 dólares los 70 m², se invertirá aproximadamente entre 160 y 180 dólares por metro cuadrado, esto según datos de la Cámara de la construcción de Orellana, teniendo de

ésta manera un valor de \$ 16.600 dólares. Las depreciaciones a continuación realizadas se las desarrollarán tomando los porcentajes indicados en el Reglamento a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, el mismo que indica el 10% de depreciación para instalaciones, maquinarias, equipos y muebles.

Cuadro N° 43
Presupuesto Para Adecuaciones Y Construcciones
En Usd.

DENOMINACIÓN	UNID.	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VAL. TOTAL
Área Administrativa	m ²	30	180,00	5.400,00
Área Productiva	m ²	70	160,00	11.200,00
TOTAL		100		16.600,00

Fuente: Investigación Directa
 Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 44
Depreciación De Adecuaciones Y Construcciones

Valor	16.600,00	
Años de Vida útil	20	
Depreciación	788,5	
Valor Residual	830	5%

Fuente: SRI (Anexo 4)
 Elaboración: La Autora

Maquinaria y Equipo

En cuanto a maquinaria y equipo el valor de la misma asciende a \$ \$10.000,00 dólares. La depreciación de ésta maquinaria y equipo se la realiza con el 10% de acuerdo a lo indicado anteriormente.

Cuadro N° 45

Presupuesto Para Maquinaria y Equipo en usd.

DENOMINACIÓN	CANT.	V/UNIT.	VALOR TOTAL
Empacadora al vacío	1	3.200,00	3.200,00
Balanza digital	1	500,00	500,00
Equipos de refrigeración y congelación	1	4.500,00	4.500,00
Cortadora de fundas y etiquetadora	1	1.800,00	1.800,00
TOTAL			\$10.000,00

Fuente: Proforma anexo N° 3 (TEINSERSA)

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 46

Depreciación De Maquinaria Y Equipo

Valor	10.000,00	
Años de Vida útil	10	
Depreciación	900,00	
Valor Residual	1.000,00	10%

Fuente: SRI (Anexo 4)

Elaboración: La Autora

Vehículo

Para la distribución de la carne de soya empacada al vacío se hace necesario adquirir un vehículo de características de una camioneta Mazda cabina sencilla, la cual está valorada en 14.000 dólares según el concesionario.

Cuadro N° 47

Presupuesto Para Vehículo En Usd.

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VAL. TOTAL
Camioneta	1	14.000,00	14.000,00
TOTAL			14.000,00

Fuente: Proforma anexo N° 3 (Automotores Andina)

Elaboración: La Autora

**Cuadro N° 48
Depreciación De Vehículo**

Valor	14.000,00	
Años de Vida útil	5	
Depreciación	2.240	
Valor Residual	2.800	20%

Fuente: SRI (Anexo 4)
Elaboración: La Autora

**Cuadro N°49
Proyección Vehículo**

AÑO	VALOR
1	14.000,00
2	14.473,20
3	14.962,39
4	15.468,12
5	15.990,95
6	16.531,44

Fuente: Anexo 8 (T.I. 3,38%)
Elaboración: La Autora

**Cuadro N° 50
Depreciación Reinversión De Vehículo Año 6**

Valor	16.531,44	
Años de Vida útil	5	
Depreciación	2.645,03	
Valor Residual	3.306,29	20%

Fuente: SRI (Anexo 4) y cuadro 49
Elaboración: La Autora

Herramientas

Para el procesamiento de la carne de soya empacada al vacío son necesarias algunas herramientas, para ello se comprará dos kits de herramientas. La depreciación de las herramientas se hace con el 10%

Cuadro N° 51
Presupuesto Para Herramientas En Usd.

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VAL. TOTAL
Kit de herramientas	2	300,00	600,00
TOTAL			\$600,00

Fuente: Proforma anexo N° 3 (TEINSERSA)
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 52
Depreciación De Herramientas

Valor USD.	600,00	
Años de Vida útil	10	
Depreciación	54,00	
Valor Residual	60,00	10%

Fuente: SRI (Anexo 4)
Elaboración: La Autora

Seguridad Industrial

Para la seguridad industrial será necesario el adquirir extintores y botiquin, este valor asciende a \$ 250,00 dólares.

Cuadro N° 53
Presupuesto Para Suministros De Operaciones
(Seguridad Industrial) En Usd.

DENOMINACIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR. TOTAL
Extintores	2	85,00	170,00
Botiquín	2	40,00	80,00
TOTAL			250,00

Fuente: Proforma anexo N° 3 (Ferretería Balcázar) Departamento de producción
Elaboración: La Autora

Muebles y Enseres

En cuanto a muebles de oficina que requiere la empresa, ésta asciende a un valor de \$ 1.415,00 dólares según cuadro siguiente, estos también tienen una depreciación del 10% que se indica a continuación:

Cuadro N° 54
Presupuesto Para Muebles Y Enseres En Usd.

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNIT	VAL. TOTAL
Escritorio Tipo Gerente	1	180,00	180,00
Escritorio simple	3	140,00	420,00
Silla tipo Gerente	1	80,00	80,00
Sillas de cuero	10	20,00	200,00
Archivador	2	220,00	440,00
Sillas plásticas	5	19,00	95,00
Total:			1.415,00

Fuente: Proforma anexo N° 3 (Mundy Hogar)

Elaboración: La Autora

CUADRO N° 55
Depreciación De Muebles Y Enseres

Valor USD.	1040,00	
Años de Vida útil	10	
Depreciación	93,60	
Valor Residual	104,00	10%

Fuente: SRI (Anexo 4)

Elaboración: La Autora

Equipo de Oficina

El equipo de oficina es necesario para desarrollar el trabajo de los empleados administrativos, asciende a un valor de \$ 263,00 dólares para el proyecto y su depreciación es del 10% anual.

Cuadro N° 56
Presupuesto Para Equipo De Oficina En Usd.

DENOMINACIÓN	CANT	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sumadora	1	120,00	120,00
Grapadora	2	18,00	36,00
Perforadora	2	16,00	32,00
Teléfono	1	75,00	75,00
Total:			263,00

Fuente: Proforma anexo N° 3 (Com. San Rafael)
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 57
Depreciación De Equipos De Oficina

Valor USD.	120,00	
Años de Vida útil	10	
Depreciación	10,80	
Valor Residual	12,00	10%

Fuente: SRI (Anexo 4)
Elaboración: La Autora

Equipo de Computación

En el cuadro siguiente se describen el equipo de computación, que ascienden a la cantidad de \$ 2.340,00 dólares, los mismos que tienen una depreciación del 33,33% igualmente indicado en el Reglamento a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. La siguiente depreciación se calculará en base al costo que tiene el equipo del año 1 al año 3, pero como para el año 4 se reinvertirá en un equipo nuevo, entonces se calculará la depreciación correspondiente para ese año.

Cuadro N° 58
Presupuesto Para Equipo De Computación En Usd.

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNITARIO	VAL. TOTAL
Computador De Escritorio Completo Intel	3	740,00	2.220,00
Impresoras	1	120,00	120,00
Total:			\$2.340,00

Fuente: Anexo N° 3
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 59
Depreciación De Equipos De Computación

Valor USD	2.340,00	
Años de Vida útil	3	
Depreciación	520,026	
Valor Residual	779,922	33,33%

Fuente: SRI (Anexo 4)
Elaboración: La Autora

El equipo de cómputo tiene un tiempo de vida útil de 3 años por lo que requerirán una reposición o reinversión al cuarto, séptimo y décimo año, esta reinversión se la calculará con la tasa de 3,38% de inflación, según datos del Banco Central del Ecuador al mes de diciembre del 2015.

Cuadro N° 60
Reinversión De Equipo De Cómputo

AÑO	VALOR
1	2.340,00
2	2.419,09
3	2.500,86
4	2.585,39
5	2.672,77
6	2.763,11
7	2.856,51
8	2.953,06
9	3.052,87
10	3.156,06

Fuente: Banco Central de Ecuador (Inflación diciembre 2015)
Elaboración: La Autora

Como se observa al cuarto año debemos realizar una reinversión de \$2.585,39 para el año 4, de 2.856,51 para el año 7 y de 3.156,06 para el año 10 en el equipo de cómputo, pero también se calculará la depreciación de este nuevo valor.

Cuadro N°61
Depreciación Reinversión Equipos De Cómputo Año 4

Valor	2.585,39	
Años de Vida útil	3	
Depreciación	574,56	
Valor Residual	861,71	33,33%

Fuente: SRI (Anexo 4)
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 62
Depreciación Reinversión Equipos De Cómputo Año 7

Valor	2.856,51	
Años de Vida útil	3	
Depreciación	634,81	
Valor Residual	952,07	33,33%

Fuente: SRI (Anexo 4)
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 63
Depreciación Reinversión Equipos De Cómputo Año 10

Valor	3.156,06	
Años de Vida útil	3	
Depreciación	701,38	
Valor Residual	1.051,91	33,33%

Fuente: SRI (Anexo 4)
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 64
Inversiones En Activos Fijos En Usd.

ACTIVOS	VALOR
Construcciones	16.600,00
Maquinaria y Equipo	10.000,00
Vehículo	14.000,00
Herramientas	600,00
Suministros de Operación	250,00
Muebles y Enseres	1.415,00
Equipo de Oficina	263,00
Equipo de Computación	2.340,00
Imprevistos 5%	2.273,40
TOTAL	47.741,40

Fuente: Cuadros del 43 al 61

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 65
Cuadro Resumen De Valores Residuales.

AÑO	VALOR	ACTIVOS FIJOS
3	779,92	Equipos informáticos
5	2.800,00	Vehículos
6	861,71	Equipos informáticos
9	952,07	Equipos informáticos
10	5.484,20	Todos los activos fijos

Fuente: Cuadros del 43 al 61

Elaboración: La Autora

Inversiones En Activos Diferidos

Estos activos son:

Software De Gestión.- El software de gestión servirá para llevar registro de las actividades contables y financieras de la empresa.

Elaboración del Estudio.- Estos gastos están detallados en el cuadro siguiente y su valor asciende a \$ 1.281,00 dólares.

Gastos de Constitución.- La Minuta tendrá un costo de \$300,00 dólares según información otorgada por la Notaría 1^{na} del cantón Joya de los Sachas.

Registro Sanitario y Patentes- El valor de la patente de acuerdo a lo indicado en el GAD Municipal de Joya de los Sachas, es de \$120,00 dólares además el registro sanitario, el cual se estima en un valor de \$714,72 dólares.

Permiso de funcionamiento.- El permiso de funcionamiento otorgado por los Bomberos tendrá un costo de \$60,00 dólares anuales.

Instalación de servicios básicos.- Los servicios básicos como agua y luz tiene un valor de instalación ya que necesitan de un medidor para laborar de manera normal, este valor asciende a \$ 310,00 dólares en el área urbana.

Organización y puesta en marcha.- Para que la empresa se ponga en funcionamiento se debe tener en cuenta algunos aspectos de organización como ubicación de los materiales necesario en la planta trámites administrativos logística de las instalaciones y traslado para desarrollar las labores de poner en marcha la empresa, este valor se ha estimado en \$ 220,00 dólares

Cuadro 66
Inversiones En Activos Diferidos

ACTIVOS	VALOR
Software De Gestión	500,00
Elaboración del Estudio	1281,00
Gastos de Constitución	300,00
Registro Sanitario y Patentes	834,72
Permiso de Funcionamiento	60,00
Instalación de Servicios. Básicos	310,00
Organización y Puesta en Marcha	220,00
Imprevistos 5%	175,29
TOTAL	3.681,01

Fuente: Anexo 5
Elaboración: La Autora

Cuadro 67
Amortización De Activos Diferidos

AÑO	VALOR
1	368,10
2	368,10
3	368,10
4	368,10
5	368,10
6	368,10
7	368,10
8	368,10
9	368,00
10	368,10

Fuente: Cuadro 66
Elaboración: La Autora

Inversiones En Capital De Operación

En el proyecto el capital de operación corresponderá la adquisición de materia prima, mano de obra, suministros de oficina, arriendo, publicidad y propaganda, servicios básicos, y amortizaciones.

Materia prima directa.- El cuadro que apreciamos a continuación nos indica el costo de materia prima que es de \$ 5.529,14 dólares. Hay que tomar en consideración que este costo es de las 9.504 libras de carne de soya que serán los que se necesita y que posteriormente se envasará y pondrá a la venta.

Cuadro N° 68
Presupuesto De Materia Prima Directa Año 1 En Usd.

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	V/U.	VAL. TOTAL	VAL. MENSUAL
Okara	3.017	libra	0,84	2.534,28	211
Gluten de Trigo	2.089	libra	1,1	2.297,90	191
Aislado de soya	1.089	libra	0,64	696,96	58
Total			TOTAL	\$ 5.529,14	\$ 460,76

Fuente: Proforma anexo N° 3 (Comercial San Rafael)

Elaboración: Alexandra Torres

Cuadro N° 69
Presupuesto De Materia Prima Directa Año 2 En Usd.

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	V/U.	VAL. TOTAL	VAL. MENSUAL
Okara	4025	libra	0,87	3.495,28	291
Gluten de Trigo	2547	libra	1,14	2.896,40	241
Aislado de soya	1624	libra	0,66	1.074,49	90
Total			TOTAL	7.466,17	622,18

Fuente: Tasa de inflación 3,38% año 2015 para la proyección del valor unitario

Elaboración: Alexandra Torres

Cuadro N° 70
Proyección de materia prima directa

AÑOS	VALOR
1	5.529,14
2	7.466,17
3	7.718,53
4	7.979,41
5	8.249,12
6	8.527,94
7	8.816,18
8	9.114,17
9	9.422,23
10	9.740,70

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)
Elaboración: La Autora

Materia prima indirecta.- Dentro de los materiales indirectos tenemos preservantes que se utilizarán para que la carne de soya pueda permanecer fresca en los empaques.

Cuadro N° 71
Presupuesto De Materia Prima Indirecta En Usd.

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	V/U.	VALOR TOTAL	VALOR MENSUAL
Perservantes	564	Libras.	1,02	575,28	48,00
Empaques	13.306	Unid.	0,0388	369,60	31,00
Total			TOTAL	\$944,88	\$78,74

Fuente: Proforma anexo N° 3 (Com. San Rafael)
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 72
Proyección de materia prima indirecta

AÑOS	VALOR
1	944,88
2	976,82
3	1.009,83
4	1.043,97
5	1.079,25
6	1.115,73
7	1.153,44
8	1.192,43
9	1.232,73
10	1.274,40

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)
Elaboración: La Autora

Mano de obra directa.- El rubro asignado para mano de obra directa en el primer año asciende a \$12.164,15 dólares y para el primer mes de \$ 1013,68 dólares como se lo determinó en el cuadro siguiente.

Cuadro N° 73
Presupuesto De Mano De Obra Directa En Usd.

DESCRIPCIÓN	Obreros año 1	Obreros año 2
REMUNERACIONES		
Salario Básico	354,00	366,00
13° Sueldo	29,50	30,50
14° Sueldo	29,50	30,50
Aporte Patronal (11.15%)	46,05	47,61
IECE (0.50%)	1,77	1,83
SECAP (0.50%)	1,77	1,83
Vacaciones	14,75	15,25
Fondos de Reserva		30,50
Total	477,34	524,02
Número de empleados	2	2
Total Mensual	954,68	1048,04
Total Anual	11.456,15	12.576,49

Fuente: Ministerio del Trabajo
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 74
Proyección mano de obra directa

AÑOS	VALOR
1	11.456,15
2	12.576,49
3	13.001,58
4	13.441,03
5	13.895,34
6	14.365,00
7	14.850,53
8	15.352,48
9	15.871,40
10	16.407,85

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)

Elaboración: La Autora

Mano de obra indirecta.- El rubro asignado para mano de obra indirecta en el primer año asciende a \$ 6.981,97 dólares y para el primer mes de \$ 581,83 dólares y corresponde al feje de producción.

Cuadro N° 75
Presupuesto De Mano De Obra Indirecta En Usd.

DESCRIPCIÓN	Jefe de producción año 1	Jefe de producción año 2
REMUNERACIONES		
Salario Básico	410,00	423,86
13° Sueldo	34,17	35,32
14° Sueldo	29,50	30,50
Aporte Patronal (11.15%)	52,81	54,60
IECE (0.50%)	2,05	2,11929
SECAP (0.50%)	2,05	2,11929
Vacaciones	17,08	17,66
Fondos de Reserva		35,32
Total	547,66	601,50
Número de empleados	1	1
Total Mensual	547,66	601,50
Total Anual	6.571,97	7.218,00

Fuente: Ministerio del Trabajo

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 76
Proyección mano de obra indirecta

AÑOS	VALOR
1	6.571,97
2	7.218,00
3	7.461,97
4	7.714,18
5	7.974,92
6	8.244,47
7	8.523,14
8	8.811,22
9	9.109,04
10	9.416,92

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)

Elaboración: La Autora

Combustible.- Se ha considerado un valor de \$ 91,00 dólares para el combustible del vehículo que se va a adquirir.

Cuadro N° 77
Presupuesto Para Combustible En Usd.

DENOMINACIÓN	RECORRIDO DIARIO	VALOR COMBUSTIBLE	COSTO DEL DÍA	VAL. MENSUAL.	VAL. ANUAL
Diésel	35 Km.	1,03	4,55	91,00	1.092,00
TOTAL				91,00	1.092,00

Fuente: www.dieselgasolina.com (costo por kilómetro es de 0,13 carro de 2,000 cc)

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 78
Proyección para combustible

AÑOS	VALOR
1	1.092,00
2	1.128,91
3	1.167,07
4	1.206,51
5	1.247,29
6	1.289,45
7	1.333,04
8	1.378,09
9	1.424,67
10	1.472,83

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)

Elaboración: La Autora

Mantenimiento.- Se ha considerado para el mantenimiento de la planta productiva un 5% del valor de cada activo fijo el mismo que asciende al valor de \$ 3.504,00 dólares anualmente como se detalla en el cuadro siguiente.

Cuadro N° 79
Presupuesto Para Mantenimiento En Usd.

DENOMINACIÓN	VAL. TOTAL
Mantenimiento de Construcciones	830,00
Mantenimiento de Maquinaria y Equipo	500,00
Mantenimiento de Vehículo	700,00
Mantenimiento de Herramientas	30,00
Mantenimiento de Suministros de Operación	12,50
Mantenimiento de Muebles y Enseres	70,75
Mantenimiento de Equipo de Oficina	13,15
Mantenimiento de Equipo de Computación	117,00
TOTAL	2.273,40

Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Alexandra Torres

Cuadro N° 80
Proyección de mantenimiento

AÑOS	VALOR
1	2.273,40
2	2.350,24
3	2.429,68
4	2.511,80
5	2.596,70
6	2.684,47
7	2.775,20
8	2.869,01
9	2.965,98
10	3.066,23

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)

Elaboración: La Autora

Energía eléctrica.- La energía eléctrica para el funcionamiento de la planta para la producción de carne de soya asciende a un valor de 207,36 dólares anuales.

Cuadro N° 81
Presupuesto Para Uso De Energía Eléctrica En Usd.

DENOMINACIÓN	CANT. (Kw./h)	VALOR UNITARIO	VALOR MENS.	VALOR ANUAL
Consumo de energía eléctrica sector industrial	32	0,54	17,28	207,36
TOTAL			\$17,28	\$207,36

Fuente: Empresa Eléctrica

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 82
Proyección energía eléctrica

AÑOS	VALOR
1	207,36
2	214,37
3	221,61
4	229,11
5	236,85
6	244,85
7	253,13
8	261,69
9	270,53
10	279,68

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)

Elaboración: La Autora

Agua Potable.- Para calcular el consumo de Agua Potable se acudió a la Empresa Municipal de Agua Potable, en donde las empresas industriales consumen entre 70 a 75 m³ mensualmente lo cual asciende a \$ 81,00 anual, que es necesario para realizar el proceso productivo de carne de soya en la empresa.

Cuadro N° 83
Presupuesto Para Consumo Agua Potable En Usd.

DENOMINACIÓN	CANT. Metros cúbicos	V. UNIT. USD.	VAL. MENSUAL	VALOR ANUAL
Consumo de agua	75	0,09	6,75	81,00
TOTAL			\$6,75	\$81,00

Fuente: Empresa Municipal de Agua Potable

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 84
Proyección agua potable

AÑOS	VALOR
1	81,00
2	83,74
3	86,57
4	89,49
5	92,52
6	95,65
7	98,88
8	102,22
9	105,68
10	109,25

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)
Elaboración: La Autora

Sueldos administrativos.- Dentro de este rubro se han considerado los sueldos de Gerente, secretaria contadora, Agente vendedor, Conserje bodeguero, el cual tiene un valor de \$1.710,80 dólares para el primer año.

Cuadro N° 85
Sueldos Administrativos En Usd.

DESCRIPCIÓN	Gerente año 1	Gerente año 2	Secretaria Contadora año 1	Secretaria Contadora año 2	Conserje Guardián año 1	Conserje Guardián año 2
REMUNERACIONES						
Salario Básico	550,00	568,59	380	392,844	354	366
13° Sueldo	45,83	47,38	31,67	32,74	29,50	30,50
14° Sueldo	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50	29,50
Aporte Patronal (11.15%)	69,72	71,97	49,19	50,74	46,05	47,50
IECE (0.50%)	2,75	2,84295	1,9	1,96422	1,77	1,83
SECAP (0.50%)	2,75	2,84295	1,9	1,96422	1,77	1,83
Vacaciones	22,92	23,69	15,83	16,37	14,75	15,25
Fondos de Reserva		47,38		32,74		30,50
Total	723,47	746,82	509,99	526,12	477,34	492,41
Número de empleados	1	1	1	1	1	1
Total Mensual	723,47	746,82	509,99	526,12	477,34	492,41
Total Anual	8.681,70	8.961,84	6.119,88	6.313,43	5.728,07	5.908,91

Fuente: Ministerio del trabajo
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 86
Proyección sueldos administrativos

AÑOS	VALOR
1	20.529,65
2	21.184,18
3	21.900,21
4	22.640,43
5	23.405,68
6	24.196,79
7	25.014,64
8	25.860,14
9	26.734,21
10	27.637,83

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)
Elaboración: La Autora

Utensilios de aseo.- El rubro asignado para utensilios necesarios para realizar la limpieza, se han considerado escoba y trapeador, lo cual asciende a un valor de 60 dólares anual.

Cuadro N° 87
Presupuesto De Útiles De Aseo En Usd.

Cantidad (min.)	Descripción	Valor Unitario	Valor Mensual
2	Escobas	1,5	3,00
2	Recogedores	2	4
4	Cestos para basura	6	24
2	Trapeadores	2,50	5
6	Desinfectantes	4	24
TOTAL		15,8	60,00

Fuente: Almacenes de la ciudad
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 88
Proyección utensilios de aseo

AÑOS	VALOR
1	60,00
2	62,03
3	64,12
4	66,29
5	68,53
6	70,85
7	73,24
8	75,72
9	78,28
10	80,92

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)
Elaboración: La Autora

Suministros de oficina.- El rubro asignado para suministros de oficina asciende a \$120,00 dólares anuales, esto para un mes nos da un rubro de \$10,00 dólares.

Cuadro N° 89
Presupuesto De Útiles De Oficina

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Anual
10	Resma de papel Bonn	3	30
2	Tóner para impresora	35	70
2	Block de facturas	6	12
20	Esferos	0,4	8
	TOTAL		120

Fuente: Locales de la ciudad
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 90
Proyección suministros de oficina

AÑOS	VALOR
1	120,00
2	124,06
3	128,25
4	132,58
5	137,07
6	141,70
7	146,49
8	151,44
9	156,56
10	161,85

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)
Elaboración: La Autora

Consumo telefónico.- Para el consumo telefónico se ha determinado un valor de \$172,80 dólares anuales.

Cuadro N° 91
Presupuesto Para Uso De Teléfono En Usd.

DENOMINACIÓN	CANT. Minutos	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Consumo de Teléfono	600	0,024	14,40	172,80
TOTAL			14,40	172,80

Fuente: Investigación Directa
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 92
Proyección Uso Telefónico

AÑOS	VALOR
1	172,80
2	178,64
3	184,68
4	190,92
5	197,37
6	204,05
7	210,94
8	218,07
9	225,44
10	233,06

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)
Elaboración: La Autora

Publicidad y propaganda.- El rubro asignado para publicidad y propaganda asciende a \$ 60,00 dólares mensuales, lo que al año da \$ 720,00 dólares, como se lo determina en el cuadro N° 91.

Cuadro N° 93
Publicidad En Usd.

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Cuñas radiales- Radio Stereo la Joya 97.9	60,00	720,00

Fuente: Proforma anexo N° 3 (Radio la Joya)
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 94
Proyección publicidad

AÑOS	VALOR
1	720,00
2	744,34
3	769,49
4	795,50
5	822,39
6	850,19
7	878,92
8	908,63
9	939,34
10	971,09

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)
Elaboración: La Autora

Sueldos ventas.- Dentro de este rubro se han considerado los sueldos del, Agente vendedor, el cual tiene un valor de \$5.728,07 dólares para el primer año.

Cuadro N° 95
Presupuesto Ventas En Usd.

DESCRIPCIÓN	Vendedor año 1	Vendedor año 2
REMUNERACIONES		
Salario Básico	354,00	366,00
13° Sueldo	29,50	30,50
14° Sueldo	29,50	29,50
Aporte Patronal (11.15%)	46,05	47,50
IECE (0.50%)	1,77	1,83
SECAP (0.50%)	1,77	1,83
Vacaciones	14,75	15,25
Fondos de Reserva		30,50
Total	477,34	492,41
Número de empleados	1	1
Total Mensual	477,34	492,41
Total Anual	5.728,07	5.908,91

Fuente: Ministerio del Trabajo
Elaboración: La Autora

Cuadro 96
Proyección sueldos ventas

AÑOS	VALOR
1	5.728,07
2	5.908,91
3	6.108,63
4	6.315,10
5	6.528,55
6	6.749,22
7	6.977,34
8	7.213,18
9	7.456,98
10	7.709,03

Fuente: Tasa de inflación a diciembre de 2015 BCE (3,38%)
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 97
Inversiones En Activo Circulante En Usd.

ACTIVOS	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Materia prima directa	460,76	5.529,12
Materia prima indirecta	78,74	944,88
Mano de obra directa	954,68	11.456,16
Mano de obra indirecta	547,66	6.571,92
Combustible	91,00	1.092,00
Mantenimiento	189,45	2.273,40
Energía eléctrica	17,28	207,36
Agua Potable	6,75	81,00
Sueldos administrativos	1.710,80	20.529,60
Utensilios de Aseo	5,00	60,00
Suministros de oficina	10,00	120,00
Consumo telefónico	14,40	172,80
Publicidad y propaganda	60,00	720,00
Sueldo Ventas	477,34	5.728,08
Imprevistos 5%	231,19	2.774,32
TOTAL:	4.855,05	58.260,64

Fuente: Cuadros del 68 al 96
Elaboración: La Autora

Resumen de las inversiones

Cuadro N° 98
Inversión Total En Usd.

DESCRIPCIÓN	VALOR USD	%
ACTIVOS FIJOS:		
Construcciones	16.600,00	
Maquinaria y Equipo	10.000,00	
Vehículo	14.000,00	
Herramientas	600,00	
Suministros de Operación	250,00	
Muebles y Enseres	1.415,00	
Equipo de Oficina	263,00	
Equipo de Computación	2.340,00	
Imprevistos 5%	2.273,40	
Subtotal:	47.741,40	84,83
ACTIVOS DIFERIDOS:		
Software De Gestión	500,00	
Elaboración del Estudio	1281,00	
Gastos de Constitución	300,00	
Registro Sanitario y Patentes	834,72	
Permiso de Funcionamiento	60,00	
Instalación de Servicios. Básicos	310,00	
Organización y Puesta en Marcha	220,00	
Imprevistos 5%	175,29	
Subtotal:	3.681,01	6,54
CAPITAL DE TRABAJO (Un mes)		
Materia prima directa	460,76	
Materia prima indirecta	78,74	
Mano de obra directa	954,68	
Mano de obra indirecta	547,66	
Combustible	91,00	
Mantenimiento	189,45	
Energía eléctrica	17,28	
Agua Potable	6,75	
Sueldos administrativos	1.710,80	
Utensilios de Aseo	5,00	
Suministros de oficina	10,00	
Consumo telefónico	14,40	
Publicidad y propaganda	60,00	
Sueldo Ventas	477,34	
Imprevistos 5%	231,19	
Subtotal:	4.855,05	8,63
TOTAL:	56.277,46	100,00

Fuente: Cuadros: 64, 66 y 97

Elaboración: La Autora

Financiamiento

Una vez determinados los montos correspondientes a las inversiones, es decir el costo total del proyecto se requiere analizar la manera de financiarlo. El proyecto hará uso de las fuentes internas y externas de financiamiento de la siguiente manera: el 55,58% será aportado por los socios de la empresa; mientras que el 44,42% de la inversión será financiada mediante crédito al Banco del Pichincha, el cual ofrece créditos a corto y largo plazo como son 10 años para la ejecución del proyecto a un interés del 15% anual pagos pagaderos semestralmente, dinero que servirá para financiar la adquisición de: maquinaria y parte de las adecuaciones.

Cuadro N° 99
Financiamiento

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Capital social	31.277,46	55,58
Crédito	25.000,00	44,42
TOTAL:	56.277,46	100,00

Fuente: Cuadro 96
Elaboración: La Autora

Cuadro N° 100
Tabla De Amortización

CAPITAL:		25.000,00	PAGO:		SEMESTRAL
INTERÉS:		15,00%			
TIEMPO:		10 AÑOS			
SEMESTRES	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	CAPITAL RED.	
0				25.000,00	
1	1.250,00	1.875,00	3.125,00	23.750,00	
2	1.250,00	1.781,25	3.031,25	22.500,00	
TOTAL AÑO 1	2.500,00	3.656,25	6.156,25	46.250,00	
3	1.250,00	1.687,50	2.937,50	21.250,00	
4	1.250,00	1.593,75	2.843,75	20.000,00	
TOTAL AÑO 2	2.500,00	3.281,25	5.781,25	41.250,00	
5	1.250,00	1.500,00	2.750,00	18.750,00	
6	1.250,00	1.406,25	2.656,25	17.500,00	
TOTAL AÑO 3	2.500,00	2.906,25	5.406,25	36.250,00	
7	1.250,00	1.312,50	2.562,50	16.250,00	
8	1.250,00	1.218,75	2.468,75	15.000,00	
TOTAL AÑO 4	2.500,00	2.531,25	5.031,25	31.250,00	
9	1.250,00	1.125,00	2.375,00	13.750,00	
10	1.250,00	1.031,25	2.281,25	12.500,00	
TOTAL AÑO 5	2.500,00	2.156,25	4.656,25	26.250,00	
11	1.250,00	937,5	2.187,50	11.250,00	
12	1.250,00	843,75	2.093,75	10.000,00	
TOTAL AÑO 6	2.500,00	1.781,25	4.281,25	21.250,00	
13	1.250,00	750	2.000,00	8.750,00	
14	1.250,00	656,25	1.906,25	7.500,00	
TOTAL AÑO 7	2.500,00	1.406,25	3.906,25	16.250,00	
15	1.250,00	562,5	1.812,50	6.250,00	
16	1.250,00	468,75	1.718,75	5.000,00	
TOTAL AÑO 8	2.500,00	1.031,25	3.531,25	11.250,00	
17	1.250,00	375	1.625,00	3.750,00	
18	1.250,00	281,25	1.531,25	2.500,00	
TOTAL AÑO 9	2.500,00	656,25	3.156,25	6.250,00	
19	1.250,00	187,5	1.437,50	1.250,00	
20	1.250,00	93,75	1.343,75	0	
TOTAL AÑO 10	2.500,00	281,25	2.781,25	1.250,00	
	25.000,00	19.687,50	44.687,50		

Fuente: Banco del Pichincha

Elaboración: La Autora

PRESUPUESTOS DE COSTOS E INGRESOS

Se entiende por costos a todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un año o ejercicio económico. Mientras que los ingresos son aquellos que se dan por el volumen de producción y por las ventas.

Ambos ítems se irán desglosando, con el fin de obtener los costos unitarios de producción y el ingreso por ventas.

COSTOS TOTALES

Son aquellos que se dan por la fabricación o elaboración del producto, para presentarlos se comienza desglosando los rubros como son el costo primo, gastos generales de fabricación o de producción, gastos de operación los mismos que se desglosan en gastos de administración y venta o de operación y los gastos financieros. Así se lo expone en el cuadro siguiente:

Cuadro N° 101 Costos Totales

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTO PRIMO										
Materia Prima Directa	5.529,14	7.466,17	7.718,53	7.979,41	8.249,12	8.527,94	8.816,18	9.114,17	9.422,23	9.740,70
Materia Prima Indirecta	944,88	976,82	1.009,83	1.043,97	1.079,25	1.115,73	1.153,44	1.192,43	1.232,73	1.274,40
Mano de Obra Directa	11.456,15	12.576,49	13.001,58	13.441,03	13.895,34	14.365,00	14.850,53	15.352,48	15.871,40	16.407,85
TOTAL COSTO PRIMO	17.930,17	21.019,48	21.729,94	22.464,41	23.223,70	24.008,67	24.820,16	25.659,08	26.526,36	27.422,95
COSTOS DE PRODUCCIÓN										
Mano de Obra Indirecta	6.571,97	7.218,00	7.461,97	7.714,18	7.974,92	8.244,47	8.523,14	8.811,22	9.109,04	9.416,92
Depreciación de construcciones	788,50	788,50	788,50	788,50	788,50	788,50	788,50	788,50	788,50	788,50
Depreciación de herramientas	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00	54,00
Depreciación de Maquinaria y Equipos	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
Depreciación de vehiculo	2.240,00	2.240,00	2.240,00	2.240,00	2.240,00	2.645,03	2.645,03	2.645,03	2.645,03	2.645,03
Combustibles	1.092,00	1.128,91	1.167,07	1.206,51	1.247,29	1.289,45	1.333,04	1.378,09	1.424,67	1.472,83
Mantenimiento	2.273,40	2.350,24	2.429,68	2.511,80	2.596,70	2.684,47	2.775,20	2.869,01	2.965,98	3.066,23
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	13.919,87	14.679,65	15.041,21	15.415,00	15.801,42	16.605,93	17.018,91	17.445,85	17.887,22	18.343,51
COSTO DE OPERACIÓN										
Gastos de Administración										
Remuneraciones	5.124,00	5.297,19	5.476,24	5.661,33	5.852,68	6.050,51	6.255,01	6.466,43	6.685,00	6.910,95
Útiles de oficina	120,00	124,06	128,25	132,58	137,07	141,70	146,49	151,44	156,56	161,85
Servicio telefónico	172,80	178,64	184,68	190,92	197,37	204,05	210,94	218,07	225,44	233,06
Servicio eléctrico	207,36	214,37	221,61	229,11	236,85	244,85	253,13	261,69	270,53	279,68
Agua Potable	81,00	83,74	86,57	89,49	92,52	95,65	98,88	102,22	105,68	109,25
Depreciación de Equipo de Oficina	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80	10,80
Depreciación de muebles y enseres	93,60	93,60	93,60	93,60	93,60	93,60	93,60	93,60	93,60	93,60
Depreciación equipos de computación	520,03	520,03	520,03	574,56	574,56	574,56	634,81	634,81	634,81	701,38
Amortización de Activos diferidos	368,10	368,10	368,10	368,10	368,10	368,10	368,10	368,10	368,10	368,10
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	6.697,69	6.890,52	7.089,88	7.350,50	7.563,55	7.783,81	8.071,76	8.307,16	8.550,51	8.868,67
Gastos de Ventas										
Remuneraciones	5.728,07	5.908,91	6.108,63	6.315,10	6.528,55	6.749,22	6.977,34	7.213,18	7.456,98	7.709,03
Publicidad	720,00	749,95	781,15	813,65	847,49	882,75	919,47	957,72	997,56	1.039,06
TOTAL GASTOS DE VENTAS	6.448,07	6.658,86	6.889,78	7.128,75	7.376,05	7.631,97	7.896,81	8.170,90	8.454,54	8.748,09
Gastos de Financieros										
Interés sobre crédito	3.656,25	3.281,25	2.906,25	2.531,25	2.156,25	1.781,25	1.406,25	1.031,25	656,25	281,25
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	3.656,25	3.281,25	2.906,25	2.531,25	2.156,25	1.781,25	1.406,25	1.031,25	656,25	281,25
COSTO TOTAL	48.532,05	52.404,77	53.526,86	54.754,29	55.979,72	57.664,49	59.060,65	60.454,62	61.908,63	63.491,28

Fuente: Cuadros del 43 al 94 Tasa de inflación a diciembre del 2015 del 3,38% (Anexo 8)

Elaboración: La Autora

Ingresos Totales

Los ingresos constituyen el producto de la venta de bienes y servicios que genera el proyecto. En el presente caso por la venta de carne de soya empacada al vacío.

En los ingresos que se han establecido en la vida útil de la empresa, tal como se indica en el cuadro siguiente se ha determinado principalmente el precio unitario de venta, para lo cual se considera un margen de utilidad bruta por unidad del 40% para el primer año con un incremento en cada año por utilidad en función a los costos de producción.

C.U. = COSTO TOTAL / NÚMERO UNIDADES PRODUCIDAS

C.U. = 48.532,05/ 13.306

C.U.= 3,65

P.V.P.= 3,65+ 40% = \$ 5,11

**Cuadro N° 102
Ingresos Totales**

Año	Costos	Unidades Producidas	Costo	Utilidad	Precios de Venta	Ingresos Totales
			Unitario	40%		
1	48.532,05	13.305,60	3,65	1,46	5,11	67.944,87
2	52.404,77	14.044,80	3,73	1,49	5,22	73.366,68
3	53.526,86	14.044,80	3,81	1,52	5,34	74.937,61
4	54.754,29	14.044,80	3,90	1,56	5,46	76.656,01
5	55.979,72	14.044,80	3,99	1,59	5,58	78.371,61
6	57.664,49	14.044,80	4,11	1,64	5,75	80.730,29
7	59.060,65	14.044,80	4,21	1,68	5,89	82.684,90
8	60.454,62	14.044,80	4,30	1,72	6,03	84.636,46
9	61.908,63	14.044,80	4,41	1,76	6,17	86.672,08
10	63.491,28	14.044,80	4,52	1,81	6,33	88.887,80

Fuente: Cuadro N° 101

Elaboración: La Autora

Estado De Pérdidas Y Ganancias.

Permite comparar los ingresos con los egresos generados en un período de diez años, mostrando de esta manera las utilidades o pérdidas sufridas en este proyecto.

En el primer año se obtiene una utilidad neta de \$ 11.583,63 dólares, y en el décimo año la utilidad es de \$ 15.154,10 dólares. Estas ganancias se las puede observar en el cuadro que está a continuación:

Cuadro N° 103
Estado De Pérdidas Y Ganancias

PERIODOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por ventas	67.944,87	73.366,68	74.937,61	76.656,01	78.371,61	80.730,29	82.684,90	84.636,46	86.672,08	88.887,80
(-) Costo Total	48.532,05	52.404,77	53.526,86	54.754,29	55.979,72	57.664,49	59.060,65	60.454,62	61.908,63	63.491,28
(=) Utilidad Bruta Ventas	19.412,82	20.961,91	21.410,75	21.901,72	22.391,89	23.065,80	23.624,26	24.181,85	24.763,45	25.396,51
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	2.911,92	3.144,29	3.211,61	3.285,26	3.358,78	3.459,87	3.543,64	3.627,28	3.714,52	3.809,48
(=) Utilidad Ante Impuestos a la Renta	16.500,90	17.817,62	18.199,13	18.616,46	19.033,11	19.605,93	20.080,62	20.554,57	21.048,93	21.587,04
(-) 22% Impuesto a la renta	3.630,20	3.919,88	4.003,81	4.095,62	4.187,28	4.313,30	4.417,74	4.522,01	4.630,77	4.749,15
(=) Utilidad Liquida ejercicio	12.870,70	13.897,75	14.195,32	14.520,84	14.845,82	15.292,62	15.662,88	16.032,56	16.418,17	16.837,89
(-) 10% reserva Legal	1.287,07	1.389,77	1.419,53	1.452,08	1.484,58	1.529,26	1.566,29	1.603,26	1.641,82	1.683,79
(=) Utilidad Neta	11.583,63	12.507,97	12.775,79	13.068,75	13.361,24	13.763,36	14.096,60	14.429,31	14.776,35	15.154,10

Fuente: Cuadro N° 101 y 102

Elaboración: La Autora

Costos Fijos Y Variables

Para determinar los costos fijos y variables se ha realizado una distribución teniendo en cuenta que los costos fijos son los que no intervienen directamente en la producción y los costos variables son los que se utilizan para producir.

Cuadro N° 104
Costos Fijos Y Variables

DETALLE	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
COSTO PRIMO						
Materia Prima Directa		5.529,14		8.249,12		9.740,70
Materia Prima Indirecta		944,88		1.079,25		1.274,40
Mano de Obra Directa		11.456,15		13.895,34		16.407,85
TOTAL COSTO PRIMO	0,00	17.930,17	0,00	23.223,70	0,00	27.422,95
COSTOS DE PRODUCCIÓN						
Mano de obra Indirecta	6.571,97		7.974,92		9.416,92	
Depreciación de construcciones	788,50		788,50		788,50	
Depreciación de herramientas	54,00		54,00		54,00	
Depreciación de Maquinaria y Equipo	900,00		900,00		900,00	
Depreciación de vehiculo	2.240,00		2.240,00		2.645,03	
Combustibles	1.092,00		1.247,29		1.472,83	
Mantenimiento	2.273,40		2.596,70		3.066,23	
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	13.919,87	0,00	15.801,42	0,00	18.343,51	0,00
COSTO DE OPERACIÓN						
Gastos de Administración						
Remuneraciones	5.124,00		5.852,68		6.910,95	
Útiles de oficina	120,00		137,07		161,85	
Servicio telefónico	172,80		197,37		233,06	
Servicio eléctrico	207,36		236,85		279,68	
Agua Potable		81,00		92,52		109,25
Depreciación de Equipo de Oficina	10,80		10,80		10,80	
Depreciación de muebles y enseres	93,60		93,60		93,60	
Depreciación equipos de computación	520,03		574,56		701,38	
Amortización de Activos diferidos	368,10		368,10		368,10	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVO	6.616,69	81,00	7.471,03	92,52	8.759,42	109,25
Gastos de Ventas						
Remuneraciones	5.728,07		6.528,55			7.709,03
Publicidad	720,00		847,49		1.039,06	
TOTAL GASTOS DE VENTAS	6.448,07	0,00	7.376,05	0,00	1.039,06	7.709,03
Gastos de Financieros						
Interés sobre crédito	3.656,25		2.156,25		281,25	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	3.656,25	0,00	2.156,25	0,00	281,25	0,00
TOTAL	30.520,88	18.011,17	32.804,75	23.316,22	28.423,24	35.241,22
COSTO TOTAL	48.532,05		56.120,97		63.664,46	

Fuente: Cuadro N° 101

Elaboración: La Autora

Punto De Equilibrio

El punto de equilibrio permite determinar en el presente proyecto el nivel necesario para cubrir los costos totales. Para ello se utilizó el cuadro anterior de costos fijos y variables.

El punto de equilibrio se ha calculado para el año 1, 5 y 10 y lo obtendremos matemáticamente a través de fórmulas y gráficamente, luego del cuadro de clasificación de costos.

AÑO 1

MATEMÁTICAMENTE

* PE en función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{30.520,88}{67.944,87 - 18.011,17} * 100 = 61,12\%$$

* PE en función de los Ingresos (Ventas)

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{30.520,88}{1 - \frac{18.011,17}{67.944,87}} = 41.529,81$$

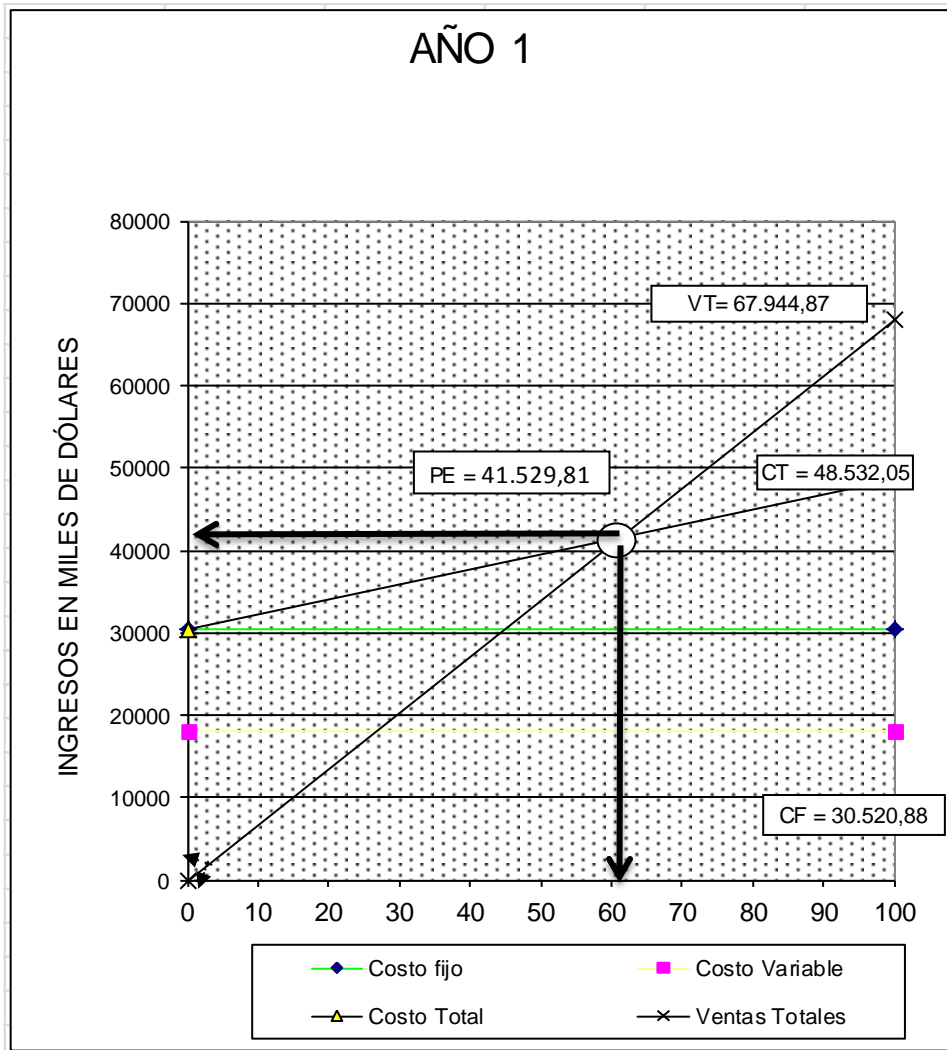


Gráfico Nº. 39
Punto de Equilibrio Año 1
Fuente: Costos Fijos y Costos Variables
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS: El PE se produce cuando la empresa venda \$ 41.529,81 dólares y trabaje con una capacidad instalada de un 61,12%; en este punto la empresa ni pierde ni gana.

AÑO 5

MATEMÁTICAMENTE

* PE en función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{32.663,50}{78.371,61 - 23.316,22} * 100 = \mathbf{59,33\%}$$

* PE en función de los Ingresos (Ventas)

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{32.663,50}{1 - \frac{23.316,22}{78.371,61}} = \mathbf{46.496,65}$$

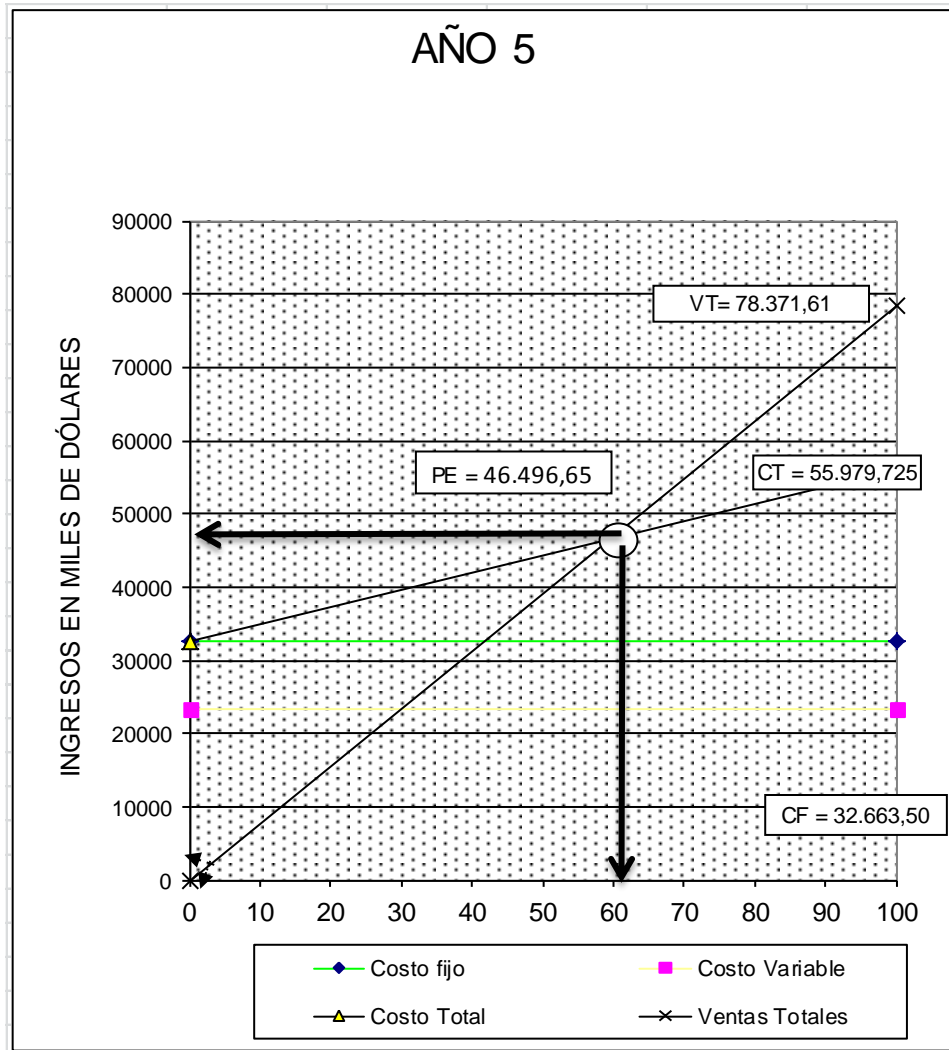


Gráfico Nº. 40
Punto de Equilibrio Año 5
Fuente: Costos fijos y costos variables
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS: Para el quinto año el PE se produce cuando la empresa tiene en ventas \$ 46.496,65 dólares para el año 5 y trabaja con una capacidad instalada de un 59,33 % por tanto, en este punto, la empresa ni pierde ni gana.

AÑO 10

MATEMÁTICAMENTE

* PE en función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{28.250,06}{88.887,80 - 35.241,22} * 100 = \mathbf{52,66\%}$$

* PE en función de los Ingresos (Ventas)

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{28.250,06}{1 - \frac{35.241,22}{88.887,80}} = \mathbf{46.807,94}$$

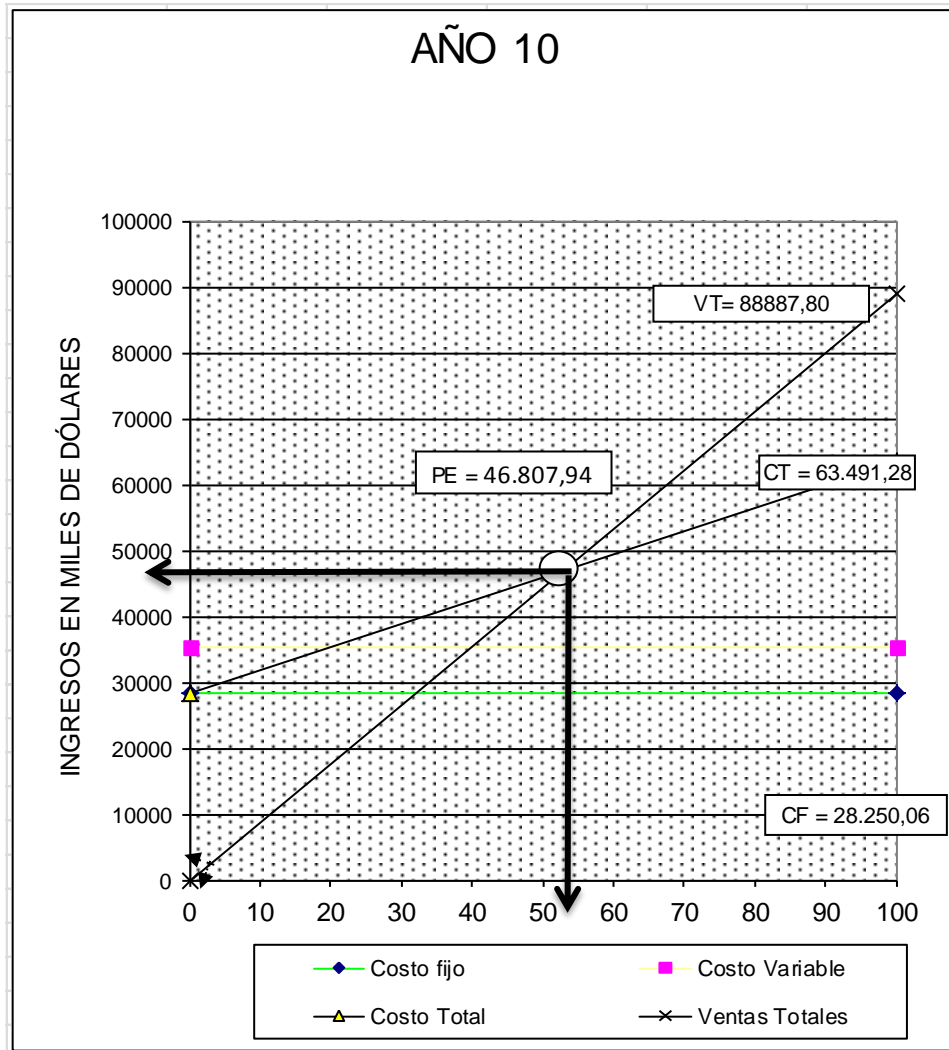


Gráfico N°. 40
Punto de Equilibrio Año 10
Fuente: Costos Fijos y Costos Variables
Elaborado por: La Autora

ANÁLISIS: Para el quinto año el PE se produce cuando la empresa tiene en ventas \$ 46.807,94 dólares para el año 10 y trabaja con una capacidad instalada de un 52,66 % por tanto, en este punto, la empresa ni pierde ni gana.

Evaluación Financiera

Flujo De Caja

Para realizar la aplicación de algunos criterios de evaluación, se hace necesario previamente estimar los flujos de caja. Es por ello que a continuación se encuentra demostrado el cuadro de Flujo de Caja, el mismo que compara los ingresos con los egresos.

Cuadro 105
FLUJO DE CAJA

AÑOS / DETALLES	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS											
Capital propio	31.277,46										
Préstamo Bancario	25.000,00										
Ventas		67.944,87	73.366,68	74.937,61	76.656,01	78.371,61	80.730,29	82.684,90	84.636,46	86.672,08	88.887,80
Valor Residual				779,92		2.800,00	861,71			952,07	5.484,20
TOTAL INGRESOS	56.277,46	67.944,87	73.366,68	75.717,53	76.656,01	81.171,61	81.592,00	82.684,90	84.636,46	87.624,15	94.372,00
EGRESOS											
Activo Fijo	47.741,40										
Activo Diferido	3.681,01										
Activos circulantes	4.855,05										
Costo de Producción		48.532,05	52.404,77	53.526,86	54.754,29	55.979,72	57.664,49	59.060,65	60.454,62	61.908,63	63.491,28
Reinversiones					2.585,39		16.531,44	2.856,51			3.156,06
Amortización de capital		2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
TOTAL EGRESOS	56.277,46	51.032,05	54.904,77	56.026,86	59.839,68	58.479,72	76.695,93	64.417,16	62.954,62	64.408,63	69.147,34
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		16.912,82	18.461,91	19.690,67	16.816,33	22.691,89	4.896,07	18.267,75	21.681,85	23.215,52	25.224,65
(-) 15% Utilidad Trabajadores		2.911,92	3.144,29	3.211,61	3.285,26	3.358,78	3.459,87	3.543,64	3.627,28	3.714,52	3.809,48
UTILIDAD ANT. IMPUESTO		14.000,90	15.317,62	16.479,05	13.531,07	19.333,11	1.436,20	14.724,11	18.054,57	19.501,00	21.415,18
(-) 22% Impuesto a la renta		3.630,20	3.919,88	4.003,81	4.095,62	4.187,28	4.313,30	4.417,74	4.522,01	4.630,77	4.749,15
UTILIDAD LIQUIDA		10.370,70	11.397,75	12.475,24	9.435,45	15.145,82	-2.877,11	10.306,37	13.532,56	14.870,24	16.666,03
Amortización Diferidos		368,10	368,10	368,10	368,10	368,10	368,10	368,10	368,10	368,10	368,10
Depreciaciones		3.061,36	3.061,36	3.061,36	3.061,36	3.061,36	3.061,36	3.061,36	3.061,36	3.061,36	3.061,36
UTILIDAD NETA		13.800,16	14.827,21	15.904,70	12.864,91	18.575,28	552,35	13.735,83	16.962,02	18.299,70	20.095,49
FLUJO NETO DE CAJA	0,00	13.800,16	14.827,21	15.904,70	12.864,91	18.575,28	552,35	13.735,83	16.962,02	18.299,70	20.095,49

Fuente: Cuadros 97,98, 101 y 102

Elaboración: La Autora

Valor Actual Neto.

El valor actual neto es un criterio de evaluación de proyectos de inversión que tiene por objetivo el volver el valor del dinero a tiempo futuro, consiste en la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

Si el VAN es positivo la inversión es conveniente, si es negativo no es conveniente y si es igual a cero su ejecución es indiferente.

FÓRMULA:

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

Dónde: i= tasa de rendimiento
 n= período de actualización

Cuadro 106
Valor Actual Neto

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 15%	VALOR ACTUALIZADO
0	56.277,46		
1	13.800,16	0,869565217	12.000,14
2	14.827,21	0,756143667	11.211,50
3	15.904,70	0,657516232	10.457,60
4	12.864,91	0,571753246	7.355,55
5	18.575,28	0,497176735	9.235,20
6	552,35	0,432327596	238,80
7	13.735,83	0,37593704	5.163,81
8	16.962,02	0,326901774	5.544,92
9	18.299,70	0,284262412	5.201,92
10	20.095,49	0,247184706	4.967,30
			71.376,72
			56.277,46
			15.099,26

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

$$VAN = SFNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 71.376,72 - 56.277,46$$

$$VAN = 15.099,26$$

ANÁLISIS: Como podemos observar el valor de sumatoria de los flujos de todo el período suma \$ 71.376,72 dólares, esto menos la inversión inicial de \$ 56.277,46 dólares, nos da un resultado de VAN positivo de \$ 15.099,26 dólares, por lo que es conveniente aceptar este proyecto.

Tasa Interna De Retorno

Este es otro método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Este método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales.

Se podría interpretar a la Tasa Interna de Retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión. Los criterios de decisión son:

- ✓ Si la TIR es mayor que el costo de capital se acepta el proyecto
- ✓ Si la TIR es menor que el costo de capital se rechaza el proyecto
- ✓ Si la TIR es igual que el costo de capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.

Cuadro 107					
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)					
PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACT. ACTUALIZ. 14,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 16,00%	VAN MAYOR
0			56.277,46		56.277,46
1	13.800,16	0,8771929825	12.105,40	0,8620689655	11.896,69
2	14.827,21	0,7694675285	11.409,05	0,7431629013	11.019,03
3	15.904,70	0,6749715162	10.735,22	0,6406576735	10.189,47
4	12.864,91	0,5920802774	7.617,06	0,5522910979	7.105,17
5	18.575,28	0,5193686644	9.647,42	0,4761130154	8.843,93
6	552,35	0,4555865477	251,64	0,4104422547	226,71
7	13.735,83	0,3996373225	5.489,35	0,3538295299	4.860,14
8	16.962,02	0,3505590549	5.946,19	0,3050254568	5.173,85
9	18.299,70	0,3075079429	5.627,30	0,2629529800	4.811,96
10	20.095,49	0,2697438095	5.420,63	0,2266836034	4.555,32
			17.971,82		12.404,82
$TIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$					
TIR =	14	+ 2,00	(17971,82)		
			5567,00		
TIR =	14	+ 2,00	(3,23)		
TIR =	14	+ 6,46	(
TIR =	20,46	%			

ANÁLISIS: Como la TIR (20,46%) es mayor que la tasa del costo de oportunidad (15%). El proyecto es conveniente.

Relación Beneficio / Costo

El indicador beneficio-costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, 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.

Cuadro 108
Relación Beneficio Costo R(B/C)

ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL				ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
PERIODO	COSTO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 15,00%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 15,00%	INGRESO ACTUALIZADO
0						
1	48532,05	0,8695652174	42201,78	67944,87	0,8695652174	59082,50
2	52404,77	0,7561436673	39625,54	73366,68	0,7561436673	55475,75
3	53526,86	0,6575162324	35194,78	74937,61	0,6575162324	49272,70
4	54754,29	0,5717532456	31305,94	76656,01	0,5717532456	43828,32
5	55979,72	0,4971767353	27831,81	78371,61	0,4971767353	38964,54
6	57664,49	0,4323275959	24929,95	80730,29	0,4323275959	34901,93
7	59060,65	0,3759370399	22203,08	82684,90	0,3759370399	31084,32
8	60454,62	0,3269017738	19762,72	84636,46	0,3269017738	27667,81
9	61908,63	0,2842624120	17598,30	86672,08	0,2842624120	24637,61
10	63491,28	0,2471847061	15694,07	88887,80	0,2471847061	21971,70
			276.347,99			386.887,18

$$R (B/C) = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

$$R (B/C) = \frac{386887,18}{276347,99}$$

$$R (B/C) = 1,40 \quad \text{Dólares}$$

ANÁLISIS: En el presente proyecto, la relación beneficio-costo es mayor que uno (1.40) esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibiría 0.40 centavos de utilidad, indicador que apoya la realización del proyecto.

Período De Recuperación De Capital

Consiste en el tiempo de recuperación de capital. Usualmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido para que la empresa recupere la inversión inicial de capital.

Cuadro 109
Periodo De Recuperación Del Capital (PRC)

PERIODO	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	FACTOR ACUMULADO
0	(56277,46)		
1		13.800,16	
2		14.827,21	28.627,36
3		15.904,70	44.532,07
4		12.864,91	57.396,98
5		18.575,28	75.972,26
6		552,35	76.524,61
7		13.735,83	90.260,45
8		16.962,02	107.222,47
9		18.299,70	125.522,17
10		20.095,49	145.617,66
		145.617,66	

$$\text{PRC} = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{INVERSIÓN - SUMA DE LOS PRIMEROS FLUJOS}}{\text{FLUJO AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}$$

$$\text{PRC} = 3 + \frac{56277,46 - 14827,21}{15904,70}$$

PRC =	5,61		
			5 Años
	0,61 * 12 =	7,27	7 Meses
	0,27 * 30 =	8,22	8 Días

Análisis De Sensibilidad

En un proyecto, es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad, porque se trata de medir si le afectan o no a un proyecto, dos situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos. Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos, por ello el análisis se lo efectúa tomando como parámetros un aumento del 17,90% en los costos y una disminución del 12,70% en los ingresos. Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- * Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- * Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- * Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores a 1, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los costos

incrementados y los ingresos disminuidos en un 17,90% y en un 12,70%, respectivamente; es decir, el proyecto no es sensible a estos cambios como quedó demostrado al calcular los demás índices, por lo que el proyecto es conveniente.

Cuadro 111

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DE LOS INGRESOS DEL 12,7 %

PERIODO	COSTO	INGRESO TOTAL	INGRESO	ACTUALIZACIÓN				
	TOTAL	ORIGINAL	TOTAL	FLUJO	FACT. ACTUALIZ.	VAN	FACT. ACTUALIZ.	VAN
	ORIGINAL	12,70%	ORIGINAL	NETO	14,00%	MENOR	15,00%	MAYOR
0						56.277,46		56.277,46
1	48.532,05	59.315,87	67.944,87	10.783,82	0,8771929825	9.459,49	0,8695652174	9.377,24
2	52.404,77	64.049,11	73.366,68	11.644,34	0,7694675285	8.959,94	0,7561436673	8.804,79
3	53.526,86	65.420,53	74.937,61	11.893,67	0,6749715162	8.027,89	0,6575162324	7.820,28
4	54.754,29	66.920,70	76.656,01	12.166,40	0,5920802774	7.203,49	0,5717532456	6.956,18
5	55.979,72	68.418,41	78.371,61	12.438,69	0,5193686644	6.460,27	0,4971767353	6.184,23
6	57.664,49	70.477,54	80.730,29	12.813,05	0,4555865477	5.837,45	0,4323275959	5.539,44
7	59.060,65	72.183,92	82.684,90	13.123,28	0,3996373225	5.244,55	0,3759370399	4.933,53
8	60.454,62	73.887,63	84.636,46	13.433,02	0,3505590549	4.709,07	0,3269017738	4.391,28
9	61.908,63	75.664,72	86.672,08	13.756,10	0,3075079429	4.230,11	0,2842624120	3.910,34
10	63.491,28	77.599,05	88.887,80	14.107,76	0,2697438095	3.805,48	0,2471847061	3.487,22
						7.660,28		5.127,06
NTIR =	$T_m + D_t \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$			= 14,00	+ 1,00	$\left(\frac{7660,28}{2533,22} \right)$	=	17,02 %
Diferencias TIR =				<i>Tir Proyecto - Nueva Tir</i>		20,46	- 17,02	= 3,43 %
Porcentaje de variación =				<i>Diferencia. Tir / Tir del proyecto</i>		3,43	/ 20,46	= 16,78%
Sensibilidad =				<i>Porcentaje de variación / Nueva Tir</i>		16,78	/ 17,02	= 0,9857

Análisis De Impactos

El Ministerio del Ambiente, mediante Acuerdo Ministerial del 12 de mayo de 2011, expide los procedimientos para registro de generadores de desechos peligrosos, gestión de desechos peligrosos, previo al licenciamiento ambiental, y para el transporte de materiales peligrosos.

Por lo tanto la nueva empresa productora de carne de soya empacada al vacío en su afán de cumplir la legislación ambiental aplicable inicia con el proceso para la Obtención de la Licencia Ambiental para el transporte de desechos a través del Estudio de Impacto Ambiental y Plan de Manejo Ambiental con Énfasis en el Plan de Contingencias.

Para la elaboración del Estudio de Impacto Ambiental y Plan de Manejo Ambiental con énfasis en el Plan de Contingencias se han utilizado una serie de metodologías que han permitido identificar las zonas con mayor riesgo de que ocurra una situación de contingencia. Para el análisis se ha considerado las fases de Impacto Socio – Económico e Impacto Ambiental.

Impacto Socio – Económico

a. Calidad de Vida.- El nivel de vida de los involucrados en el proyecto, tiende a mejorar, debido a que los ingresos aumentan, se establecen

fuentes de trabajo, se accede a productos y servicios actuales, medicina, educación y por ende con productos más nutritivos se contribuye a mantener a una población más sana y mejor alimentada.

b. Generación de Empleo.- Mediante la ejecución del proyecto, se hará necesario contratar personal para las áreas de la empresa, el cual debe ser seleccionado para que rinda según la empresa lo requiera. En general se dinamizaran negocios relacionados con la producción y comercialización del producto.

c. Beneficios al consumidor.- Al ofrecer un producto, en forma más sana y tradicional y con la ayuda de un personal suficientemente capacitado, el cliente gana un producto y un servicio de calidad.

d. Tasa de desempleo.- Al generar nuestros propios lugares de trabajo, en el que se ofrezca satisfacer las tendencias actuales y a la vez dinamizar la economía de la zona, se contribuye a reducir tasas de desempleo existentes e incentiva a otras personas a poner en práctica sus ideas, incrementando el desarrollo de pymes.

Impacto Ambiental

Cuadro N° 89
IMPACTO AMBIENTAL

Factores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Manejo de desechos					x		
Contaminación de olor						x	
Reciclaje de productos para la comercialización						x	
Agua negras						x	
Total			x				

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

a. Manejo de Desechos.- La pequeña empresa deberá establecer un sistema de manejo de desechos (gluten de trigo y aislado de soya) que se generan durante el proceso productivo dentro de la planta. Estos desechos deben ser tratados según especificaciones técnicas para la menor contaminación posible.

b. Contaminación de Olor.- Se realizaran limpiezas exhaustivas en toda la planta de manera periódica, para no provocar malos olores al sector y a la vez evitar reproducción de roedores.

c. Manejo de productos para la comercialización.- El empaque y embalaje de las diferentes presentaciones del producto se lo hará de manera tradicional y ecológica, sin afectar al ecosistema, ya que se brindara productos cárnicos con las especificaciones necesarias, dando fiel

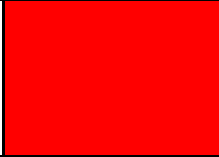
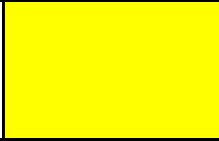

cumplimiento a la confiabilidad que el consumidor debe tener al adquirir este producto.

d. Aguas negras.- Hay que diseñar un buen programa conjuntamente con las autoridades respectivas para el tratamiento de las aguas negras que se generaran en la planta, evitando así que se contaminen aún más las aguas de ríos aledaños a la planta. En la medida en que se generen estos residuos líquidos, se implantará sistemas sanitarios y ambientales para el manejo de los mismos, evitándolo menos posible de contaminar las aguas superficiales y subterráneas.

**Cuadro N° 90
MATRIZ DE IMPACTO AMBIENTAL**

FACTORES	BAJO	MEDIO	ALTO	OBSERVACIONES
Manejo de desechos				Estos desechos deben ser tratados según especificaciones técnicas para la menor contaminación posible
Contaminación de olor				No posee en gravedad eliminación de malos olores
Reciclaje de productos para la comercialización				Es bajo por cuanto se recicla todos los productos que pueden ser comercializados, como envases, fundas, etc.
Aguas negras				En la medida en que se generen estos residuos líquidos, se implantará sistemas sanitarios y ambientales para el manejo de los mismos.

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: Alexandra Torres

SIMBOLOGÍA	
PELIGRO	
PREVENCIÓN	
SIN PELIGRO	

Interpretación:

Se determinó una simbología con la fin de identificar el nivel de contaminación, describiendo al color rojo como el de alto impacto ambiental, al color amarillo el de medio impacto ambiental y el color verde al de bajo impacto, incorporado lo descrito en la matriz de impacto y considerando la simbología es posible predecir, identificar, valorar y corregir las consecuencias o efectos ambientales que determinadas acciones pueden causar sobre la calidad de vida del hombre y su entorno.

h) CONCLUSIONES

Después de haber realizado el estudio de mercado, el estudio técnico y administrativo, el estudio financiero y evaluación financiera de este trabajo investigativo se pudo concluir lo siguiente:

- En la provincia de Orellana existe una gran demanda de carne de soya, ya que al haber realizado el estudio de mercado se pudo determinar que la demanda supera a la oferta, demostrándonos que existe una demanda insatisfecha.
- A través del estudio de mercado se comprobó que existe una demanda efectiva de carne de soya para el primer año de vida útil del proyecto de 1.909 de libras de carne de soya.
- El análisis de la oferta se lo realizó con información proveída por los distribuidores, por medio de la encuesta aplicada a ellos, determinándose que para el primer año la oferta es de 7.182 libras de carne de soya comercializadas en dicho cantón; la comparación de esta cifras permitió determinar la demanda insatisfecha para el primer año es de 33.036 libras de carne de soya.
- En el estudio técnico se pudo observar que aunque la empresa trabaje al cien por ciento de su capacidad instalada no podrá cubrir, la demanda insatisfecha existente en el mercado.

- En cuanto al estudio administrativo la empresa será debidamente constituida; los empleados realizarán sus funciones de acuerdo a su manual el mismo que está establecido en este estudio.
- Mediante el estudio económico financiero se pudo concluir que si esta nueva empresa ofrece a los demandantes los productos elaborados bajo las normas de higiene y calidad, es rentable, cabe indicar además que el precio del producto va a ser muy competitivo ya que no existe otra empresa en la localidad que ofrezca el mismo producto.
- Al realizar la evaluación económica financiera, con los resultados obtenidos al aplicar el VAN (Valor Actual Neto) de 15.099,26 dólares, el TIR (Tasa Interna de Retorno) de 20,46%, la Relación Beneficio Costo de 1,40 que determina que por cada dólar invertido se obtendrá 0,40 centavos de ganancia, el Período de Recuperación de Capital se lo realizará en 5 años 7 meses y 8 días y el Análisis de Sensibilidad se determina que la empresa soporta un incremento en los costos del 17,90% y una disminución de los ingresos del 12,70%, se pudo determinar que todos los resultados son positivos y favorables para realizar este proyecto, concluyendo que es cien por ciento factible.

i) RECOMENDACIONES

Luego de elaborar el presente proyecto se puede recomendar lo siguiente:

- El presente proyecto, está encaminado a la inversión privada dado que existe beneficios económicos y sociales para el adelanto del sector en el ámbito empresarial.
- Ejecutar periódicamente investigaciones de mercado que nos permita monitorear los cambios que se dan en los gustos, preferencias y necesidades de los clientes en cuanto al chocolate para que de esta manera la empresa pueda desarrollar estrategias de innovación.
- Mediante la factibilidad: financiera, económica y técnica del presente proyecto, permite la ejecución del mismo brindando de esta manera la creación de fuentes de trabajo.
- Se debe realizar una buena campaña publicitaria con el fin de dar a conocer el producto que ofrece la empresa y obtener aceptación en el mercado local.
- Al poner en marcha este proyecto, es importante contratar mano de obra del lugar, con el fin de ayudar al progreso de la ciudad y reducir en parte el problema del desempleo.

- Para este tipo de proyecto es necesario ofrecer al cliente productos de calidad con la finalidad de poseer liderazgo en el mercado.
- Se hace necesario que para los proyectos de factibilidad que se realizan, sean tomados en cuenta para su ejecución, logrando así beneficios para los inversionistas y la sociedad.

j) BIBLIOGRAFÍA

Acosta, A. (2011). *Curso Básico de Administración de Empresas, Mercadeo*. Norma S.A.

Adolfo, B. (2010). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Torán.

Ario, G. M. (2011). *Manual de técnicas de investigación*. México: Ario.

Ario, G. M. (2011). *Manual de técnicas de investigación*. México: Ario.

Ettinger, K. (2011). *Administración y Pproductividad*. Karl.

Manuel, P. M. (2011). *Formaulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Loja.

Blaco (2012). *Estudios de Impacto Ambiental*.

Nassir, S. (2011). *Preparación y Evaluación de Proyectos*.

Santana, P. (2010). *Ecuador Económico*.

INEC, C. (2010.). *Página Oficial. Obtenido de Ecuador en Cifras*.

k) ANEXOS

Anexo 1

PROYECTO APROBADO

a. TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CARNE DE SOYA EMPACADA AL VACÍO EN EL CANTÓN LA JOYA DE LOS SACHAS DE LA PROVINCIA DE ORELLANA, PARA EL AÑO 2015”

b. PROBLEMÁTICA.

La provincia de Orellana, como aquellas alejadas de los denominados polos de desarrollo y carente de sectores productivos dinámicos ha visto crecer sosteniblemente el sector de producción y dentro de este, el subsector comercial.

En general, la estructura productiva de los centros urbanos se está caracterizando por un predominio de los pequeños negocios especialmente de países orientales, artesanías y pequeñas empresas productoras de bienes y servicios, que ante la falta de otros sectores productivos se han constituido en la más importante fuente de empleo e ingresos para importantes grupos de la población.

En la provincia de Orellana existe la materia prima como es la soya, necesaria la misma que se produce todo el año, la cual no es aprovechada en su totalidad, por la falta de explotación, falta de visión empresarial, o de gente emprendedora, lamentablemente no existe una empresa dedicada exclusivamente al procesamiento y comercialización de la soya que es un alimento rico y saludable para los consumidores; además, la población no conoce las características saludables que les ofrece la soya ya que este es un alimento rico en proteínas y bajo en grasas, al aprovechar este alimento se estará creando fuentes de trabajo, lo que determina mayores ingresos tanto para los trabajadores como para los empresarios emprendedores, determinado un mejor desarrollo social.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

“LA AUSENCIA DE INVERSIÓN Y CONOCIMIENTOS CIENTIFICOS EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y SU INCIDENCIA EN LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN DE CARNE DE SOYA EN EL CANTÓN JOYA DE LOS SACHAS, NO PERMITE CREAR EMPRESA PARA FOMENTAR FUENTES DE TRABAJO, QUEDANDO UN MERCADO INSATISFECHO, POR TAL RAZÓN SE DEBE FOMENTAR LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE CARNE DE SOYA EN EL CANTÓN JOYA DE LOS SACHAS DE LA PROVINCIA DE ORELLANA”.

c. JUSTIFICACIÓN

c.1. Justificación Académica

El presente proyecto de inversión se justifica Académicamente ya que es un requisito para la obtención al Título de Ingeniera Comercial, con los conocimientos adquiridos durante los cinco años de estudio para la formación profesional que esté de acuerdo con las necesidades presentes y futuras de la sociedad, he creído necesario la realización de un Proyecto que permita como egresada aplicar los conocimientos teóricos adquiridos a lo largo de la Carrera y obtener resultados reales que reforzarán la formación académica, y profesional futura así como asegurarán el éxito en la realización de futuras investigaciones.

Además se pretende que este proyecto se constituya en un fuente de información para posteriores investigadores o emprendedores, interesados en establecer empresas.

c.2. Justificación Social

La Investigación científica permite adquirir más compromisos como egresado de la Universidad Nacional de Loja, de cumplir a cabalidad y responsabilidad el presente trabajo de investigación y de esa manera dar alternativas a los problemas sociales y que generar ideas para que

permitan mejorar la calidad de vida en la sociedad y nos dé la oportunidad de desempeñar una función de acuerdo a nuestra especialidad.

c.3. Justificación Económica

Con la ejecución del presente proyecto, se contribuirá de alguna forma al desarrollo de la economía de los habitantes de la ciudad de Joya de los Sachas y provincia de Orellana, generando ingresos a partir de una mayor participación por parte de la ciudadanía, situación que irá en beneficio de los inversionistas y de la sociedad, permitiendo mejorar el nivel de vida en el área de influencia.

d. OBJETIVOS.

d.1. General.

Determinar la viabilidad comercial de la propuesta de implementar una empresa productora de carne de Soya empacada al vacío y su comercialización en el cantón Joya de los Sachas de la provincia de Orellana.

d.2. Específicos

- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda del producto.

- Diseñar un estudio técnico del tamaño, localización y distribución de la planta para el funcionamiento del proyecto en estudio.
- Realizar un Estudio Económico Financiero, que permita determinar la inversión del proyecto y los presupuestos.
- Realizar la evaluación financiera de la empresa, para determinar la factibilidad o no del proyecto.
- Realizar un estudio de Impacto Ambiental con la finalidad de determinar estrategias para minimizar su impacto.

e. MARCO TEÓRICO

MARCO REFERENCIAL

CARNE DE SOYA

“La **carne de soya** es una proteína vegetal que se obtiene mediante el proceso de extrusión de la harina desgrasada de soya. Es una fuente proteica, con un bajo contenido de grasa y 11 aminoácidos esenciales, de los 21 que existen en la naturaleza; es consumida principalmente por personas que practican dietas vegetarianas o veganismo.”

PROPIEDADES DE LA CARNE DE SOYA

Conocida también por el nombre de "proteína vegetal texturizada" (TPV), la soya, en su forma de carne vegetal, reemplaza completamente a la carne de origen animal; siendo similar en textura y aspecto.

Su origen está en el poroto de soya, del cual se ha extraído el aceite, obteniéndose una harina desgrasada (procesada y secada), de textura esponjosa, siendo rica en proteína, hierro, calcio, zinc, fibra. De hecho, a igual cantidad, esta forma de soya contiene el doble de proteínas que la carne animal, cuatro veces las proteínas de los huevos y doce veces las proteínas de la leche.

Posee vitaminas A, E, F y grupo B (tiamina, riboflavina y niacina). Contiene minerales como fósforo, calcio, magnesio, hierro y cobre, siendo rica en lecitina, la cual ayuda la asimilación de vitaminas. Es además muy beneficiosa para prevenir el estreñimiento, gracias a su porcentaje de fibras.”

MARCO CONCEPTUAL

Estudio Del Mercado

Definición

Naresh Malhotra, clasifica al estudio de mercado como un tipo de investigación descriptiva (tipo de investigación concluyente que tiene

como objetivo principal la descripción de algo, generalmente las características o funciones del mercado), así como lo son también: los estudios de participación, los estudios de análisis de ventas, los estudios de imagen, entre otros.

Por otro lado, cabe señalar que los términos estudio de mercado y estudio de marketing suelen ser utilizados de forma indistinta (como plantea el autor Geoffrey Randall). Sin embargo, en algunos libros se intenta distinguirlos por separado; según esta teoría, los estudios de mercado estudian propiamente los mercados y son un tipo de estudio de marketing, así como lo son los estudios de publicidad, de consumo.

ANALISIS DE LA DEMANDA.

Este estudio permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto. En un proyecto puede suceder que la demanda este cubierta en función de la cantidad, no así en cuanto a la calidad o el precio, por lo tanto seguirá existiendo la necesidad y por consiguiente la oportunidad para un nuevo proyecto.

ESTUDIO DE LA OFERTA.

“La oferta es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los

productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

En este punto es de vital importancia el investigar sobre la situación de los oferentes del producto relacionado con el del proyecto, estos constituyen la competencia, por tanto es fundamental el conocer aspectos tales como: su capacidad instalada a efectos de saber si puede o no incrementar su producción; su producto en sí, para determinar la calidad del mismo, presentación, empaque, etc.; su tecnología, para saber si puede mejorar la calidad del producto; etc.”

Para determinar las cantidades o volúmenes de la oferta existente o para proyectarla se puede utilizar los mismos métodos utilizados para el estudio de la demanda. Clases de oferta: Las más utilizadas y que juegan papel fundamental en el mercado son:

- De libre mercado, en ella existe tal cantidad de oferentes del mismo producto que su aceptación depende básicamente de la calidad, el beneficio que ofrece y el precio. No existe dominio de mercado.
- Oligopólica, en la cual el mercado se encuentra dominado por unos pocos productores, los mismos que imponen sus condiciones de cantidad, calidad y precios.

- Monopólica, en la cual existe un productor que domina el mercado y por tanto el impone condiciones de cantidad, calidad y precio del producto.

COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO.

La comercialización es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio proveniente de su unidad productiva al consumidor o usuario, en las condiciones óptimas de lugar y tiempo.

Es importante conocer que para la comercialización se utilizan los canales de distribución los cuales están concebidos como “el camino que siguen los productos al pasar de manos del productor al consumidor o usuario final y, en función del cual se puede incrementar su valor”.

Existen varios canales de comercialización que se aplican para productos de consumo popular como para los de consumo industrial y su elección apropiada depende del productor, las rutas de cada uno de ellos son las siguientes:

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico busca responder a las interrogantes básicas: cómo, dónde, cuándo y con que producirá mi empresa en este estudio se

pretende diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o servicio.

El estudio técnico determina la necesidad de capital y mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto, de ahí la importancia de analizar el tamaño óptimo de la planta el cual debe justificar la producción y el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté soportada por la demanda. Finalmente con cada uno de los elementos que conforman el estudio técnico se elabora un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo.

La estimación de los costos del proyecto son parte importante en el desarrollo de los proyectos de inversión, tanto por su efecto en la determinación de la rentabilidad del mismo como por su variedad de elementos que condicionan el estudio financiero.

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

TAMAÑO

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 calcularon y, por lo tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual manera, la decisión que se tome respecto del tamaño determinara el nivel de operación que posteriormente explicara la estimación de ingresos por venta.

El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento. Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir e un día, mes o año, dependiendo, del tipo de proyecto que está formulando. El estudio del tamaño comprende los diversos aspectos referentes al funcionamiento y operatividad del propio proyecto, lo cual lleva implícito el análisis del tamaño óptimo, localización, proceso productivo, programa de producción, insumos requeridos, disponibilidad y el costo de los mismos, características de los equipos de proceso básico e instalaciones físicas que conviene detallar, cuantificar y determinar su costo.

El tamaño del proyecto también se puede medir por el monto de la inversión aplicada, el número de empleos generados, el área física ocupada, participación en el mercado, niveles de ventas alcanzados o generación de valor agregado para la región.

- **CAPACIDAD INSTALADA**, es el nivel máximo de producción o prestación de servicios que los trabajadores con la maquinaria, equipos e infraestructura disponible pueden generar permanentemente.
- **CAPACIDAD UTILIZADA**, es el porcentaje de la capacidad instalada que en promedio se está utilizando, teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas, durante un tiempo determinado.

LOCALIZACIÓN

Es el análisis de las variables que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. Las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes, en algunas empresas solo lo toman una vez en su historia, como es en el caso de las empresas pequeñas de ámbito local, pequeños comercios o tiendas, bares, etc., para otras en cambio es mucho más habitual como bancos, cadena de tiendas, etc., y por lo que se ve la decisión de localización no solo afecta a empresas de nueva creación, sino también a las que ya están funcionando.

La localización adecuada de la empresa que se creara con la aprobación del proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio. Por ello, la decisión de donde ubicar el proyecto debe obedecer no solo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales e

incluso, de preferencia emocionales. Con todos ellos se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto.

- **MICROLOCALIZACIÓN**, tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta, la demanda y en la infraestructura existente debe indicarse con un mapa del país o región dependiendo del área de influencia del proyecto.

- **MACROLOCALIZACIÓN**, abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio operara.

- **FACTORES DE LOCALIZACIÓN**, son aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua, luz, teléfono, alcantarillado, etc.), y; fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el producto

INGENIERÍA DEL PROYECTO

Es el conocimiento científico y técnico que permite determinar el proceso productivo para la utilización racional de los recursos disponibles destinados a la fabricación de una unidad de producto.

La ingeniería tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto, cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos. También, se ocupa del almacenamiento y distribución del producto, de métodos de diseño, de trabajo de laboratorio, de empaques de productos, de obras de infraestructura y de sistemas de distribución

- **COMPONENTE TECNOLÓGICO**, Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuada a los requerimientos del proceso productivo y que este acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer. Para su determinación es punto clave la información sobre la demanda insatisfecha y su porcentaje de cobertura.

La tecnología debe responder a ciertas condiciones propias de mercado, pues la misma no deberá ser ni muy alta (tecnología de punta) ni elemental para el proceso, ya que; se debe evitar por un lado el desperdicio de capacidad instalada y por otro debe considerarse la posible expansión de la unidad productiva.

- **INFRAESTRUCTURA FÍSICA**, Se relaciona exclusivamente con la parte física de la empresa, se determinan las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa. En esta parte del estudio debe siempre contarse con el asesoramiento de

los profesionales de la construcción; al igual que la tecnología debe guardar relación con el mercado y sus posibilidades de expansión.

- **DISTRIBUCIÓN EN PLANTA**, corresponde a la distribución de las máquinas, los materiales y los servicios complementarios que atienden de la mejor manera las necesidades del proceso productivo y asegura los menores costos y la más alta productividad, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

- **FLUJOGRAMA DEL PROCESO**, constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción. Los flujo-gramas de proceso difieren significativamente en cuanto a su presentación ya que no existe ni puede admitirse un esquema rígido para su elaboración el mismo es criterio del proyectista y en el mismo puede utilizar su imaginación; lo que debe quedar claro es que el flujo grama debe mostrar las actividades y su secuencia lógica.

ORGANIGRAMAS

Los organigramas, son la representación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.

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 (antecedentes, legislación, estructura, objetivos, políticas, sistemas, procedimientos, etc.). Así como las instrucciones y lineamientos que se consideren necesarios para el mejor desempeño de sus tareas.

ESTUDIO FINANCIERO

“El estudio financiero determina cual será el monto total de la inversión y el financiamiento que se puede realizar, esto se hace en función a los requerimientos de recursos humanos, materiales y físicos necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de producción durante un ejercicio económico y a lo largo de la vida útil de la empresa, esta determinación cuantitativa de producción la obtenemos mediante el estudio de mercado realizado, para evaluar el proyecto se tiene que partir de indicadores económicos que servirán de base para determinar su implantación o no y en caso de la posibilidad, se determina la rentabilidad”.

Las inversiones que el proyecto tendrá serán de tres tipos de activos:

- Activos Fijos
- Activos Intangibles y,
- Capital de Trabajo

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estas pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.

Es uno de los Estados Financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida obtenida durante un período económico, resultados que sirven para obtener mediante análisis, conclusiones que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.

PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como PUNTO MUERTO, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias.

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Valor Actual Neto.- Trata sobre los montos actuales en el que se procede

a determinar si el valor actual del flujo esperado puede justificar los desembolsos originales.

$$\text{VAN} = \sum \text{FNA} - \text{INVERSIÓN INICIAL}$$

Valor TASA Interna de Retorno.- Es un indicador que muestra la capacidad de ganancias de un proyecto y la factibilidad de ejecutarlo o no. Cuando la TIR es superior al costo de oportunidad del capital se lo puede ejecutar.

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

Período de Recuperación de Capital- Permite conocer el tiempo que la empresa tardará en recuperar la inversión inicial mediante el flujo de entradas de efectivo que producirá el proyecto.

Inversión-Suma De Primeros Flujos

Prc = Año Anterior A Cubrir La Inversión + -----

Flujo Año Que Supera La Inversión

Relación Beneficio Costo.- Es el resultado obtenido de la comparación

$$R (B/C) = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

de los valores actuales de los ingresos con el valor actual de los egresos.

Análisis de Sensibilidad.- En un proyecto, es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad, para medir si le afectan o no, las situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos.

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

$$NTIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

f. METODOLOGÍA

La Metodología, hace referencia al conjunto de métodos y técnicas basados en principios lógicos, utilizados para alcanzar una gama de objetivos que rigen en una investigación científica o en una exposición doctrinal. En la presente investigación se utilizarán los siguientes:

f.1. MÉTODOS.

Método Científico.- El método científico, se refiere al conjunto de pasos necesarios para obtener conocimientos válidos (científicos) mediante

instrumentos confiables. Este método intenta proteger al investigador de la subjetividad, en la presente se obtendrá los conocimientos necesarios para producir carne de soya.

Método Deductivo.- Se trata del método científico más usual, que se caracteriza por cuatro etapas básicas: la observación y el registro de todos los hechos; el análisis y la clasificación de los hechos; la derivación inductiva de una generalización a partir de los hechos; y la contrastación.

En la investigación se investigará primeramente temas generales relacionados con la Elaboración de proyectos, llegándose a obtener resultados particulares de cada caso como del estudio de mercado, del estudio técnico, estudio financiero, evaluación de proyectos, etc. Para la empresa de producción de carne de soya.

Método Inductivo.- El cual parte de lo particular para llegar a lo general, es así que mediante el estudio de las diversas partes que comprenden una evaluación del proyecto se llegará a obtener la conclusión general como es la factibilidad del proyecto.

Método Estadístico.- El método estadístico consiste en una serie de procedimientos para el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación.

- Dicho manejo de datos tiene por propósito la comprobación, en una parte de la realidad de una o varias consecuencias verticales deducidas de los objetivos general y específicos de la investigación.
- La utilización de todos estos métodos permitirá llegar a la culminación del presente trabajo ya que para lograrlo se tendrá que seguir los pasos de aplicación comprensión y demostración del mismo.

Método Analítico-Sintético.- Proceso mediante el cual se descompone un todo en sus partes, diferenciando lo esencial de lo secundario dentro de un todo complejo y luego la composición o integración de todos los elementos surgiendo así algo nuevo y distinto. Método que será aplicado en la Evaluación del proyecto donde se estudiará separadamente cada parte que comprende un estudio de factibilidad para luego unir las y obtener la determinación de la aceptación de la producción y comercialización de un producto en el mercado de la Joya de los Sachas.

La utilización de todos estos métodos permitirá llegar a la culminación del presente trabajo ya que para lograrlo se tendrá que seguir los pasos de aplicación comprensión y demostración del mismo.

f.2. TÉCNICAS.

Para el proceso de recopilación, análisis y procesamiento de los datos se utilizarán técnicas como:

Observación Directa: Que permitirá determinar los aspectos técnicos relacionados con el producto, como es la ingeniería del proyecto, su localización, proceso productivo; también será utilizada para obtener aspectos relacionados con la competencia, la comercialización, distribución, publicidad, presentación, que tendrá este tipo de producto en el mercado.

Fichas Memotécnicas: Las cuáles serán útiles para recolectar información extraída de fuentes bibliográficas y actividades propias de la observación, entrevista, etc.

Encuesta: Estas serán aplicadas a los posibles clientes que tendrá la empresa, permitiendo así determinar la demanda del producto. Las encuestas serán aplicadas en las familias del cantón Joya de los Sachas ya que ellas son las que consumen carne de Soya.

Con él propósito de conocer el tamaño de la muestra de los consumidores en el mercado local, se utilizará 37.591 habitantes información suministrada por el INEC, Censo de 2010, proyectado para 2015 con una tasa de crecimiento del 3,94% se obtiene:

$$\text{Fórmula: } D_f = D_b (1 + i)^n$$

EN DONDE: D_f = población futura

D_b = población actual

i = Taza de crecimiento

$$= 37.591(1+0.0394)^5$$

$$= 45.603 / 4 = 11.401 \text{ familias del cantón Joya de los Sachas.}$$

Tamaño de la Muestra.- Para el cálculo del tamaño de la muestra utilizamos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 p \cdot q \cdot N}{E^2 (N-1) + Z^2 p \cdot q}$$

En donde:

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confianza (95% = 1,96 tabla de distribución normal)

p = 0,5 probabilidad que el evento ocurra

q = 0,5 probabilidad que el evento no ocurra

N = Población total

e² = margen de error

Esta fórmula al ser aplicada proporcionó como resultado:

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5)(0,5)11.401}{(0,05)^2(11.401 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416) (0,25)(11.401)}{(28,495) + (0,9604)}$$

n= 372 *total de encuestas aplicar a las familias del cantón Joya de los Sachas.*

g. CRONOGRAMA

No.	ACTIVIDADES	AÑO 2015																								
		FEBRERO				MARZO				ABRIL					MAYO				JUNIO				JULIO			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	APROBACIÓN DEL TEMA DE TESIS	X	X	X	X	X																				
2	PRESENTACION DEL PERFIL DEL PROYECTO DE TESIS					X	X																			
3	APROBACIÓN DEL PERFIL DEL PROYECTO DE TESIS (ART. 135 RRA)								X																	
4	DESIGNACIÓN DEL DIRECTOR								X																	
5	DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN (ART. 151 RRA)									X																
5.1	ELABORACIÓN DE LA PARTE TEÓRICA (REVISION DE LITERATURA)									X																
5.2	ELABORACIÓN DE MATERIALES Y MÉTODOS										X															
5.3	DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE LA INFORMACIÓN											X														
5.4	APICACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE LA RECOLECCION DE INFORMACION												X	X												
5.5	ORGANIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN														X											
5.6	TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN (RESULTADOS Y DISCUSIÓN)															X										
5.7	ELABORACIÓN DEL BORRADOR DEL INFORME FINAL (ART. 151 RRA COMPLETO)																X	X	X							
6	INICIO DEL TRÁMITE DE DECLARATORIA DE APTITUD LEGAL Y POSTERIOR DEFENSA Y SUSTENTACION DE TESIS SEGÚN CRONOGRAMA DE GRADOS CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS																									X

h. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

RECURSOS HUMANOS

- Aspirante (Alexandra Liliana Torres)
- Director de Tesis
- Población: comprendida en las familias del cantón Joya de los Sachas

RECURSOS MATERIALES

- Alquiler de equipo de computación, textos, suministros de oficina, como papel, lápiz, esferográfico, calculadora, etc., impresiones, copias, empastados.

RECURSOS FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Suministros y material de oficina	210
Gastos de movilización	290
Digitación e impresión de textos	170
Anillado y empastados	160
Borradores del proyecto	210
Copias y empastado final	180
Imprevistos 5 %	61
TOTAL	1.281

FINANCIAMIENTO

Para la elaboración, puesta en marcha y terminación del presente trabajo investigativo se requiere la cantidad de mil doscientos ochenta y un

dólares; los cuales estarán financiados con recursos propios de la autora del presente investigación, previo a optar el Título de Ingeniera Comercial.

Anexo N° 2

ENCUESTA

Pregunta N° 1

¿Consume Carne de Soya?

SI	()
NO	()

Pregunta N° 2

¿Cuántas personas conforman su familia?:

2 a 3 personas	()
4 a 5 personas	()
6 en adelante	()

Pregunta N° 3

¿Cuáles son sus ingresos promedio en dólares?

\$ 1 a \$ 354 Dólares	()
\$ 355 a \$ 500 Dólares	()
\$ 501 a \$ 1000 Dólares	()
\$ 1001 a \$ 1500 Dólares	()
\$ 1501 a \$ 2000 Dólares	()
Más de \$ 2000 Dólares	()

Pregunta N° 4

¿Dónde adquiere la carne de soya?

SUPERMERCADOS	()
RESTAURANTES	()
SALONES	()
HOSTERÍAS	()

Pregunta N° 5

¿Qué cantidad consume de carne de soya mensualmente?

- | | |
|----------------------|-----|
| ½ LIBRA a 1 LIBRA | () |
| 1 ½ LIBRA a 2 LIBRAS | () |
| 2 LIBRAS MÁS | () |

Pregunta N° 6

¿Cual es el precio que paga por una libra de carne de soya?

- | | |
|-------------------|-----|
| \$ 5,00 a \$ 5,50 | () |
| \$ 5,51 a \$ 6,00 | () |
| \$ 6,01 a \$ 6,50 | () |
| \$ 6,51 a \$ 7,00 | () |

Pregunta N° 7

¿Por qué dejaría de comprar carne de soya?

- | | |
|------------------|-----|
| Precios elevados | () |
| Mala calidad | () |
| Presentación | () |

Pregunta N° 8

¿Con que frecuencia usted consume carne de soya?

- | | |
|------------|-----|
| MENSUAL | () |
| TRIMESTRAL | () |
| ANUAL | () |

Pregunta N° 9

¿Cómo se enteró de la existencia de carne de soya?

- | | |
|---------------|-----|
| PROPAGANDA | () |
| RECOMENDACIÓN | () |

CURIOSIDAD ()

Pregunta N° 10

¿El precio está acorde a la calidad del producto que venden en el mercado?

SI ()
NO ()

Pregunta N° 11

¿A través de qué medio de comunicación le gustaría que le informaran de la empresa productora y comercializadora de carne de soya empacadas al vacío?

TELEVISIÓN ()
PRENSA ESCRITA ()
RADIO ()

Pregunta N° 12

¿Qué horarios acostumbra usted a ver los medios de comunicación?

08H00 a 09h00 ()
12h00 a 13h00 ()
18h00 a 21h00 ()

Pregunta N° 13

¿Cuáles de las siguientes promociones le gustaría recibir cuando compre en la empresa productora y comercializadora de carne de soya empacada al vacío?

SORTEOS ()
RIFAS ()
DESCUENTOS ()

Pregunta N° 14

¿En qué lugar de la ciudad de Joya de los Sachas le gustaría que esté ubicada la empresa productora de carne de soya?

Norte	()
Sur	()
Centro de la ciudad	()

Pregunta N° 15

¿Si en la cantón Joya de los Sachas, provincia de Orellana se implementaría una empresa productora y comercializadora de carne de soya empacadas al vacío, estaría dispuesto a comprar en esta nueva empresa?

SI	()
NO	()

ENCUESTA REALIZADA A LOS OFERENTES.

Pregunta N° 1

¿Existe la venta de carne de soya en su establecimiento?

SI ()
NO ()

Pregunta N° 2

¿Cuántas libras de carne de soya vende mensualmente?

1 a 5 libras ()
6 a 10 libras ()
11 a 15 libras ()
16 a 20 libras ()

Pregunta N° 3

¿Cuál es el precio de venta por cada libra de carne de soya?

\$ 5,00 a \$ 5,50 ()
\$ 5,51 a \$ 6,00 ()
\$ 6,01 a \$ 6,50 ()
\$ 6,51 a \$ 7,00 ()

Pregunta N° 4

¿Cuál es lo primero que se fija el comprador al realizar su compra en el establecimiento?

CALIDAD ()
PRECIO ()
SERVICIO ()
OTROS ()

Pregunta N° 5

¿En Cuáles de los siguientes medios de publicidad realiza la promoción de sus productos?

TELEVISIÓN	()
PRENSA ESCRITA	()
RADIO	()

Pregunta N° 6

¿Qué horarios acostumbra usted a ver los medios de comunicación?

08H00 a 09h00	()
12h00 a 13h00	()
18h00 a 21h00	()

Pregunta N° 7

¿Indique los días de mayor venta de carne de soya?

LUNES	()
MARTES	()
MIÉRCOLES	()
JUEVES	()
VIERNES	()
SABADOS	()
DOMINGOS	()

Pregunta N° 8

¿Realiza algún tipo de promoción por la venta de sus productos?

SI	()
NO	()

Pregunta N°9

¿Que tipo de promoción realiza por la venta de sus productos?

SORTEOS	()
RIFAS	()
DESCUENTOS	()

Pregunta N°10

¿Considera ud que este negocio es rentable?

SI	()
NO	()

Anexo N° 3
PROFORMAS

MAQUINARIA Y EQUIPO



Servicios Técnicos Industriales S.A.
TEINERSA
"Profesionales en Proveduría Industrial"

FACTURA PROFORMA

RUC: 1102514542001


FECHA: 10/09/2015

Sr/Sres.:

TORRES Cia. Ltda

DENOMINACIÓN	VALOR USD
Empacadora al vacío	3200
Balanza digital	500
Equipos de refrigeración y congelación	4500
Cortadora de fundas y etiquetadora	1800
TOTAL	10.000,00

Los valores tienen una vigencia de tres meses a partir de la entrega de la presente proforma.


Ing. Carlo Magno Murieta A.

FIRMA AUTORIZADA

PBX: 2366018
Claro.: 099 749 8254 • Movistar: 099 277 0000

VEHICULO



AUTOMOTORES ANDINA

PROFORMA

PRECIOS INCLUYEN MATRICULA

Precios

BT-50
TODA UNA VIDA POR DELANTE

Desde: **\$ 14.000,00**
STD Gasolina

ESTE DOCUMENTO NO CONSTITUYE FACTURA, LOS PRECIOS VARIAN DE ACUERDO AL PLAZO DE PAGO.


Sra. ~~Martha~~ Marilú Moncada
ASESORA COMERCIAL



HERRAMIENTAS



Servicios Técnicos Industriales S.A.
TEINSERSA
"Profesionales en Proveduría Industrial"

FACTURA PROFORMA

RUC: 1102514542001

FECHA: 10/09/2015

Sr/Sres.:

TORRES Cia. Ltda

DENOMINACIÓN	VALOR USD
Kit de Herramientas	300,00
TOTAL	300,00

Los valores tienen una vigencia de tres meses a partir de la entrega de la presente proforma.

Ing. Carló Magno Murieta A.

FIRMA AUTORIZADA

PBX: 2366018

Claro.: 099 749 8254 • Movistar: 099 277 0000

SUMINISTROS DE OPERACIONES

FERRETERIA "BALCAZAR"

Dir.: Av. Alejandro Labaka s/n y Jaime Roldós
LA JOYA DE LOS SACHAS - ECUADOR

Materiales de Construcción, Electricidad, Sanitarios,
Tubos, PVC, Pinturas, Hierro, Cemento, Zinc, Pernos
FERRETERIA EN GENERAL - Telf.: 06 2899-058



CABRERA CARRION JOHANA ELIZABETH

AV. ALEJANDRO LABAKA Y JAIME ROLDOS

PHONE: 062899058

FAX: 062899372

e-mail: ferrebalkazar@hotmail.com

COTIZACION N°05648

CUENTE: Torres Cia.Ltda
DIRECC: Panama y Belen
TELF: 062598274

La Joya de los Sachas, 21 de Noviembre del 2015

ITEM	DESCRIPCION	CANT	PRECIO	TOTAL
1	Botas	12	98,21	1.178,56
2	Guantes	20	4,46	89,23
3	Mascarillas	18	8,04	144,72
4	Extintores	2	75,89	151,78
5	Botiquin	2	35,71	71,42

FERRETERIA BALCAZAR
RUC: 1711923870001

SUBTOTAL:	1.635,71
DESCUENTO:	0,00
IVA:	196,29
RECARGO:	0,00
TOTAL:	1.832,00

MUEBLES Y ENSERES

CALLE PATINO JUAN MONTALVO

ORELLANA Y JUAN MONTALVO
Phone: 062840271 Fax: 062840083
e-mail: mundyhogarshushufindi@hotmail.com

Cliete
TORRES CIA.LTDA
Atención:
TE:062896274

Shushufindi, 22 de Noviembre de 2015

Cotizacion No:01117

Codigo	Descripción	Cant.	Precio	Total
LIM-ESC013	ESCRIT EJECUTIV ADAGIO MOKA	1	180.00	180.00
LIM-ESC002	ESCT. FRENT ESTACION CEREZO MOKA	3	140.00	420.00
LIM-SIL012	SILLON MALLAS BAJO PCROM	1	80.00	80.00
LIM-SIL007	SILLAS MP COLOR BLANCO ROMERO	10	20.00	200.00
LIM-ARC003	ARCHIV 2 GVTS	2	220.00	440.00
PLA-SIL066	SILL FERUGIA SB COLOR ROJO PICA	3	16.56	49.68



SubTotal:	1,404.82
Descuento:	0.00
IUA:	10.18
Recargo:	0.00
TOTAL:	1,415.00

PLAZO DE ENTREGA:

CONDICION DE PAGO POR ALQUILER:

CONDICIONES DE CONTRATACION

- > Orden de Compra, indispensable para la entrega del equipo
- > Previa entrega del equipo se debe firmar el formulario CONDICIONES DE CONTRATACION

Sin otro particular saludamos a Ud. atentamente.
Contacto: GABY CALLE

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

CALLE PATINO JUAN JOSE

ORELLANA Y JUAN MONTALVO
Phone: 062240271 Fax: 062240063
e-mail: mundyhogarshushufindi@hotmail.com

Cliente
TORRES CIA. LTDA
Atención:
TE: 062896274

Shushufindi, 22 de Noviembre de 2015

Cotizacion No: 01116

Código	Descripción	Cant.	Precio	Total
SIS-COM001	COMBO INTEL CORE I3 500GB 4GB COMPLETO	3	660.71	1,982.14

MUNDY HOGAR
SUCURSAL
RUC: 012000000000000000
SUCURSAL ECUADOR

SubTotal:	1,982.14
Descuento:	0.00
IVA:	137.86
Recargo:	0.00
TOTAL:	2,220.00

PLAZO DE ENTREGA:

CONDICION DE PAGO POR ALQUILER:

CONDICIONES DE CONTRATACION

- > Orden de Compra, indispensable para la entrega del equipo
- > Previa entrega del equipo se debe firmar el formulario CONDICIONES DE CONTRATACION

Sin otro particular saludamos a Ud. atentamente.
Contacto: GABY CALLE

COTIZACION # 34225
LA GANGA R.C.A. SA.
 UNIDAD NACIONAL S/N Y SHUARAS
 TELEFONOS : 062839712

USUARIO: JMORENOG
 FECHA EMISION : 22/11/2015
 HORA: 15:59:45

CLIENTE : 2100586136 TORRES C.A LTDA .	CODIGO INTERNO : 021295169C (Cotizador)
DIRECCION : JOYA DE LOS SACHA CALLE PANAMA Y BELEN	TIPO DE COTIZACION :
SUCURSAL : 129 SHUSHUFINDI	TIPO DE CLIENTE : DETALLISTA
VENDEDOR : WILLIAM MARCELO PAREDES YUMBO	
CIUDAD :	
VIGENCIA : Desde : 22/11/2015 Al: 22/11/2015	NOTA : Precios sujetos a cambios sin previo aviso

VALOR A PAGAR POR PRODUCTOS

ARTICULO	CANTIDAD	P .UNITARIO	SUB TOTALES
7003000110 IMPRESORA Z2320 LEXMARK TEKOCSA	1	173,74	173,74
		SUB TOTAL	173,74
		(-)DESCUENTO	61,38
		L.V.A . 12%	13,48
		VALOR FACTURA	120

ESTA OFERTA O PROMOCIÓN NO APLICA PARA CREDITO DIRECTO. OFERTA O PROMOCIÓN VÁLIDA POR 2 DÍAS O HASTA AGOTAR EXISTENCIAS.

En Constancia de aceptar los servicios antes expuestos, firmo el presente documento.

 Firma del Cliente



Anexo N° 4

DOCUMENTO DEPRECIACIONES ACTIVOS FIJOS SRI

Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno

Art. 28.- Gastos generales deducibles

Bajo las condiciones descritas en el artículo precedente y siempre que no hubieren sido aplicados al costo de producción, son deducibles los gastos previstos por la Ley de Régimen Tributario Interno, en los términos señalados en ella y en este reglamento, tales como:

(...)

6. Depreciaciones de activos fijos.

c) En casos de obsolescencia, utilización intensiva, deterioro acelerado u otras razones debidamente justificadas, el respectivo Director Regional del Servicio de Rentas Internas podrá autorizar depreciaciones en porcentajes anuales mayores a los indicados, los que serán fijados en la resolución que dictará para el efecto. Para ello, tendrá en cuenta las Normas Ecuatorianas de Contabilidad y los parámetros técnicos de cada industria y del respectivo bien. Podrá considerarse la depreciación acelerada exclusivamente en el caso de bienes nuevos, y con una vida útil de al menos cinco años, por tanto, no procederá para el caso de bienes usados adquiridos por el contribuyente. Tampoco procederá depreciación acelerada en el caso de bienes que hayan ingresado al país bajo regímenes suspensivos de tributos, ni en aquellos activos utilizados por las empresas de construcción que apliquen para efectos de sus registros contables y declaración del impuesto el sistema de "obra terminada", previsto en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Mediante este régimen, la depreciación no podrá exceder del doble de los porcentajes señalados en letra a).

(a) La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

(I) Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.

(II) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.

(III) Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.

(IV) Equipos de cómputo y software 33% anual.

En caso de que los porcentajes establecidos como máximos en este Reglamento sean superiores a los calculados de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil o la técnica contable, se aplicarán estos últimos.

b) Cuando el contribuyente haya adquirido repuestos destinados exclusivamente al mantenimiento de un activo fijo podrá, a su criterio, cargar directamente al gasto el valor de cada repuesto utilizado o depreciar todos los repuestos adquiridos, al margen de su utilización efectiva, en función a la vida útil restante del activo fijo para el cual están destinados, pero nunca en menos de cinco años. Si el contribuyente vendiere tales repuestos, se registrará como ingreso gravable el valor de la venta y, como costo, el valor que faltare por depreciar. Una vez adoptado un sistema, el contribuyente solo podrá cambiarlo con la autorización previa del respectivo Director Regional del Servicio de Rentas Internas;

Anexo N° 5

TASAS REGISTROS SANITARIOS/ NOTIFICACIONES SANITARIAS		
NO.	PRODUCTO	VALOR
1	ART. 1 Los importes a cobrarse por concepto de inscripción, certificaciones y notificaciones sanitarias obligatoria	
1.1	MEDICAMENTOS EXTRANJEROS	\$ 2.258,41
1.2	MEDICAMENTOS NACIONALES	\$ 904,34
1.3	MEDICAMENTOS GENERICOS EXTRANJEROS	\$ 565,21
1.4	MEDICAMENTOS GENERICOS NACIONALES	\$ 510,51
1.5	MEDICAMENTOS GENERICOS DEL CUADRO NACIONAL DE MEDICAMENTOS BASICOS	\$ 452,17
1.6	CERTIFICADO DEL INICIO DE TRAMITE DE PRODUCTOS HOMEOPATICOS	\$ 121,55
1.7	MEDICAMENTOS HOMEOPATICOS EXTRANJEROS	\$ 904,34
1.8	MEDICAMENTOS HOMEOPATICOS NACIONALES	\$ 510,51
1.9	PRODUCTOS NATURALES DE USO MEDICINAL EXTRANJERO	\$ 991,85
1.10	PRODUCTOS NATURALES DE USO MEDICINAL NACIONALES	\$ 430,29
1.11	DISPOSITIVOS MEDICOS NACIONALES	\$ 678,25
1.12	DISPOSITIVOS MEDICOS EXTRANJEROS	\$ 904,34
1.13	REACTIVOS BIOQUIMICOS	\$ 678,25
1.14	ALIMENTOS PROCESADOS EXTRANJEROS	\$ 904,34
1.15	ALIMENTOS PROCESADOS NACIONALES - INDUSTRIA	\$ 714,72
1.16	ALIMENTOS PROCESADOS NACIONALES - PEQUEÑA INDUSTRIA	\$ 340,34
1.17	ALIMENTOS PROCESADOS NACIONALES - ARTESANALES	\$ 104,53
1.18	COSMETICOS EXTRANJEROS (VARIOS TITULARES CON UN MISMO CODIGO DEL NSO, PAGARA EN FORMA INDIVIDUAL)	\$ 904,34
1.19	COSMETICOS NACIONALES	\$ 565,21
1.20	PRODUCTOS PARA HIGIENE - EXTRANJEROS	\$ 904,34
1.21	PRODUCTOS PARA HIGIENE - NACIONALES	\$ 565,21
1.22	CERTIFICADO DE MIGRACION DEL SISTEMA DE REGISTRO SANITARIO A NSO-COMUNIDAD ANDINA)	\$ 271,06
1.23	PLAGICIDAS DE USO DOMESTICO EXTRANJERO	\$ 542,12
1.24	PLAGICIDAS DE USO DOMESTICO NACIONAL	\$ 271,06
1.25	INFORME DE PLAGICIDAS DE USO AGRICOLA	\$ 145,86
1.26	EMISION DE CERTIFICADOS DE VIGENCIA DE REGISTRO SANITARIO	\$ 58,34
1.27	EMISION DE CERTIFICADO DE LIBRE VENTA	\$ 58,34
1.28	CERTIFICADO DE EXCLUSIVIDAD DE COMERCIALIZACIÓN DE UN PRINCIPIO ACTIVO	\$ 58,34
1.29	CLASIFICACIÓN DE UN PRODUCTO EN EL REGISTRO SANITARIO	\$ 58,34
1.30	ACTIVIDAD FARMACOLOGICA DE UNA FORMULA DE COMPOSICIÓN	\$ 226,06
1.31	COPIA CERTIFICADA DEL REGISTRO SANITARIO O NOTIFICACION SANITARIA OBLIGATORIA DE INFORMES TECNICOS	\$ 14,59
2	Art. 2.- La repetición del análisis de productos rechazados en el trámite de inscripción o reinscripción: análisis físico - químico cuantificables y análisis microbiológicos da lugar al pago del importe correspondiente al o los análisis que se repitan	

Anexo N° 6



Servicios en Línea

Joya de los Sachas

Supermercados	320
Restaurantes	203
Tiendas	474
Hosterías	3

TC. 1,12

Lago Agrio

Supermercados	480
Restaurantes	310
Tiendas	624
Hosterías	4

TC. 2,04

La responsabilidad derivada de la falta de cuidado, de la indebida reserva, del mal uso o del uso por terceros autorizados o no, mediante mandato del titular de la clave, ocasionándose o no perjuicios, será exclusivamente del sujeto pasivo (titular de dicha clave o en su defecto de su respectivo representante legal).

Lo anterior, sin perjuicio de la eventual responsabilidad civil o penal que pudiese derivarse de su utilización en forma indebida.

Pague sus impuestos y obligaciones mediante internet en las siguientes instituciones financieras:

Anexo N° 7



14.483.499
de habitantes en el Ecuador



NACIONAL

ZONAS DE PLANIFICACIÓN

PROVINCIA

CANTÓN

Salir

- Azuay
- Bolívar
- Cañar
- Carchi
- Cotopaxi
- Chimborazo
- El Oro
- Esmeraldas
- Guayas
- Imbabura
- Loja
- Los Ríos
- Manabí
- Morona Santiago
- Napo
- Pastaza
- Pichincha
- Tungurahua
- Zamora Chinchipe
- Sucumbios
- Orellana
- Sto. Domingo
- Santa Elena
- Galápagos

Cantón: La Joya de los Sachas

POBLACIÓN TOTAL Y TASA DE CRECIMIENTO

CENSOS 1950 - 1962 - 1974 - 1982 - 1990 - 2001 - 2010

■ Tasa de crecimiento ■ Población total

AUTOIDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN *

CENSOS 2001 - 2010

*Para el 2010 la Autoidentificación es según cultura y costumbres ■ 2010 ■ 2001

Población		Educación		Tecnologías		Vivienda		Equidad	
Edad media de la población	24,7	Analfabetismo >= 15 años	6,8	% Analfabetismo digital >= 10 años	33,7	% hogares en viviendas propias y totalmente pagadas	52,4	% discapacitados que asisten a un establecimiento educación especial	9,3
% personas con cédula ciudadanía	84,5	Promedio de años de escolaridad >= 10 años	8,2	% personas utilizaron celular	56,5	% hogares que tratan el agua antes de beberla	53,9	% niños/as < de 5 años en programas del gobierno	0,5
% ocupados con seguro general ⁽¹⁾	23,0	Cobertura del sistema de educación pública	86,9	% personas utilizaron computadora	20,2	Promedio de focos ahorradores en la vivienda	3,9	% discapacitados que trabajan en el sector público	0,6
% personas con seguro de salud privado	5,6	% hogares con niños/as que no asisten a un establecimiento ⁽²⁾	6,5	% personas utilizaron internet	15,2	% viviendas con servicios básicos públicos ⁽³⁾	22,9	% adultos/as mayores jubilados	1,2

⁽¹⁾ Con respecto al total de personas ocupadas ⁽²⁾ Niños/as de 5 a 14 años ⁽³⁾ Incluye: luz eléctrica, agua, escusado y eliminación de basura por carro recolector

www.ecuadorencifras.com
www.inec.gob.ec

ANEXO N° 8 TASA DE INFLACIÓN

Datos Comparables

Selección dato a comparar: ---

Fecha Inicial: 1990 Enero 1

Fecha Inicial: 1990 Enero 1

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Desde la perspectiva teórica, el origen del fenómeno inflacionario ha dado lugar a polémicas inconclusas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. La existencia de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas variantes; la inflación de costos, que explica la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores; los esquemas de pugna distributiva, en los que los precios se establecen como resultado de un conflicto social (capital-trabajo); el enfoque estructural, según el cual la inflación depende de las características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la introducción de elementos analíticos relacionados con las modalidades con que los agentes forman sus expectativas (adaptativas, racionales, etc), constituyen el marco de la reflexión y debate sobre los determinantes del proceso inflacionario.

La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficit fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o

FECHA	VALOR
Mayo-31-2016	1.63 %
Abril-30-2016	1.78 %
Marzo-31-2016	2.32 %
Febrero-29-2016	2.60 %
Enero-31-2016	3.09 %
Diciembre-31-2015	3.38 %
Noviembre-30-2015	3.40 %
Octubre-31-2015	3.48 %
Septiembre-30-2015	3.78 %
Agosto-31-2015	4.14 %
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %
Septiembre-30-2014	4.19 %
Agosto-31-2014	4.15 %
Julio-31-2014	4.11 %
Junio-30-2014	3.67 %

Indicadores Relacionados
% DE INFLACION MENSUAL
INFLACION - ACUMULADO MENSUAL
% Previsión de la inflación máxima anual
% Previsión de la inflación mínima anual

INDICE

Caratula.....	i
Certificación.....	ii
Autoría.....	iii
Carta de Autorización.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
a. Título.....	1
b. Resumen.....	2
Abstract.....	6
c. Introducción.....	10
d. Revisión de Literatura.....	13
e. Materiales y Métodos.....	51
f. Resultados.....	56
g. Discusión.....	81.
h. Conclusiones.....	200
i. Recomendaciones.....	202
j. Bibliografía.....	204
k. Anexos.....	205
Índice.....	255