



1859

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TÍTULO:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE  
HORCHATA A BASE DE PLANTAS MEDICINALES EN EL CANTÓN  
CASCALES, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, PARA EL AÑO 2015”**

Tesis previa a la obtención del  
Grado de Ingeniera Comercial

**AUTORA:**

*Alba Irene Soto Rodríguez*

**DIRECTOR DE TESIS:**

*Ing. Carlos Rodríguez Armijos, Mg. Sc.*

**LOJA - ECUADOR**

**2017**

## CERTIFICACIÓN

**Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.**

**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 HORCHATA A BASE DE PLANTAS MEDICINALES EN EL CANTÓN CASCALES, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, PARA EL AÑO 2015"**, realizado por la señorita: **Alba Irene Soto Rodríguez**, previa a la obtención del Título de Ingeniera Comercial, se autoriza su presentación para su evaluación a través del tribunal correspondiente.

Loja, Octubre del 2017

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and flourishes, positioned above the typed name of the director.

**Ing. Carlos Rodríguez Armijos, Mg. Sc.**

**DIRECTOR DE TESIS**

## AUTORÍA

Yo, Alba Irene Soto Rodríguez, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi trabajo.

**Autora:** Alba Irene Soto Rodríguez

**Firma:**  .....

**Cédula:** 2100286562

**Fecha:** Loja, Octubre de 2017

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

Yo, Alba Irene Soto Rodríguez, declaro ser autora de la Tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HORCHATA A BASE DE PLANTAS MEDICINALES EN EL CANTÓN CASCALES, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, 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 las cuales tenga convenio la Universidad.

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 31 días del mes de Octubre del dos mil diecisiete, firma la autora.

**FIRMA:**.....

**AUTORA:** Alba Irene Soto Rodríguez

**CÉDULA:** 2100286562

**DIRECCIÓN:** Cascales, Barrio el Dorado, Calles: Leopoldo Lucero y Paseje Rumiñahui.

**CORREO ELECTRÓNICO:** irenesoto29@yahoo.com

**TELÉFONO:** 0999525176

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**DIRECTOR DE TESIS:** Ing. Carlos Rodríguez Armijos. Mg. Sc.

**TRIBUNAL DE GRADO:**

Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.

**Presidente**

Ing. Edwin Hernandez Quezada Mg. Sc.

**Vocal**

Ing. Victor Nivaldo Anguisaca Mg. Sc.

**Vocal**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo va dedicado en primer lugar a Dios; a mis Padres por guiarme en el camino del bien y apoyarme en el logro de mis metas.

A mis hijos que son la razón de mi vida; a mi esposo por motivarme en mi formación profesional. A mis hermanos y amigos que de una u otra forma han contribuido para la culminación de mi tesis.

**Alba Soto Rodríguez**

## **AGRADECIMIENTO**

Expreso mi gratitud a los directivos y docentes de la Universidad Nacional de Loja, al Área Jurídica, Social y Administrativa, Carrera de Administración de Empresas y de manera especial al Ing. Carlos Rodríguez Armijo, Director de la presente investigación, quien supo orientarme con sus valiosos conocimientos, para hacer factible la culminación del presente trabajo investigativo.

Así mismo dejó constancia de mi reconocimiento a cada uno de los familiares y amigos que de una u otra manera me apoyaron y aportaron para la realización de la presente tesis.

**Alba Soto Rodríguez**

**a. TÍTULO**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HORCHATA A  
BASE DE PLANTAS MEDICINALES EN EL CANTÓN CASCALES,  
PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, PARA EL AÑO 2015”**

## **b. RESUMEN**

El tema que se presenta a continuación es importante por la magnitud de materia prima que se produce en la zona, toda vez que el Cantón Cascales posee una abundante producción de plantas propias de la elaboración de la Horchata que hasta la actualidad no han sido explotadas. El problema tratado hace referencia a contestar la interrogante: ¿Será factible la creación de una empresa de producción de horchata a base de plantas medicinales en el Cantón Cascales? Para ello se aplica un enfoque descriptivo que procura explicar uno a uno los estudios que se deben generar en un proyecto de inversión.

En el Cantón Cascales provincia de Sucumbíos, Las oportunidades de emprendimiento están dispuestas por las diversas condiciones de mercado, y el entorno natural en la cual viven los habitantes, esto se da principalmente a su ubicación geográfica y potencial territorial; la elaboración de la horchata a base de plantas medicinales por ejemplo se ha constituido a través del tiempo en una de las actividades poco conocidas en el país y donde se produce y comercializa tiene una gran aceptación, generando una gran cantidad de recursos económicos y fuentes de empleo.

La razón expuesta ha sido el motivo principal por la cual se ha decidido emprender en el diseño del presente proyecto de inversión cuyo objetivo



general es implantar una empresa de producción y comercialización de horchata a base de plantas medicinales.

Entre los puntos más sobresalientes se menciona; la parte del Estudio de Mercado, donde se obtuvo como resultado que en el primer año la demanda insatisfecha es de 211.200. La capacidad instalada establecida cubrirá el 43,31%, de la demanda insatisfecha, la capacidad utilizada de la empresa para los tres primeros años es el 90% de la capacidad instalada, cuarto, quinto y sexto año con 93%, para el séptimo, octavo y noveno año el 96%, y para el décimo año con el 100%.

En el estudio técnico, para la localización de la empresa se tomó en cuenta el abastecimiento de materia prima, vías de comunicación, disponibilidad de mano de obra, servicios básicos y el mercado. En lo que se refiere a los aspectos administrativos la figura legal que tendrá la empresa será la de Compañía Limitada, la razón social será empresa "DELI HORCHATA" y se dedicará a la producción y comercialización de horchata a base de plantas medicinales.

En el Estudio Financiero se determinó el plan de inversiones a través de la definición de los activos fijos, activos diferidos y capital circulante. El proyecto requiere una inversión de 66.567,31 en el cual será financiado con el 55% de aportaciones de los socios y el 45% corresponderá a

crédito bancario a una tasa del 10,5%. En la Corporación Financiera Nacional.

De la misma manera en la evaluación financiera se determinaron indicadores como el VAN es positivo con un valor de 103.566,85 lo que indica que el proyecto es conveniente; la TIR es del 24,23%; la relación costo beneficio determinó un ingreso de 1,54; por cada dólar invertido, se determinó además que el tiempo que se requiere para recuperar la inversión será de 2 años y 9 meses; y, la sensibilidad que tiene el proyecto soporta un incremento de costos del 9,40% y un decremento de los ingresos del 6,70%.

En el estudio de impacto ambiental cabe indicar que se determina que los desechos sólidos de la empresa tendrán un impacto mediano, por la proliferación de mosquitos se evidenciará un impacto alto en cuanto los desechos de materia prima serán propensos de biodegradación. Y en lo concerniente al impacto social la puesta en marcha de este proyecto de inversión es favorable en el sector generando empleo para la población.

En las conclusiones se puntualizaron varias certidumbres en torno a las diferentes etapas de la investigación y los resultados positivos que se obtuvieron, con la amplia demanda insatisfecha, se permita realizar la inversión necesaria teniendo la confianza de que el proyecto pueda tener éxito y considerando que la inversión no es muy alta para que un

emprendedor pueda realizar, por lo que se recomienda la puesta en marcha.

Finalmente se debe mencionar que el presente proyecto de inversión es rentable, generador de empleo y tiene alta factibilidad de implementación.

## **ABSTRACT**

The theme that follows is important because of the magnitude of raw material produced in the area since the Cantón Cascales has an abundant production of own making Horchata which until now have not been exploited plants. The problem addressed refers to answer the question: creating a production company based horchata medicinal plants in the Cascales Canton feasible? A descriptive approach that seeks to explain one by one the studies to be generated in an investment project applies.

In the province of Sucumbíos Cascales Canton, entrepreneurial opportunities are arranged in the various market conditions, and the natural environment in which people live, this is mainly to its geographical location and territorial potential; drafting the horchata based on medicinal plants for example has become over time in one of the activities little known in the country and where it produces and markets have a great acceptance, generating a lot of economic resources and sources job. The reason given was the main reason why it has decided to undertake the design of this investment project whose overall objective is to establish a production company and marketing of horchata based on medicinal plants.

Among the salient points mentioned; Part of Market Study, which was obtained as a result that in the first year that unmet demand is 211,200. Installed capacity established cover 43.31% of unsatisfied demand, the capacity utilization of the company for the first three years of the installed

capacity is 90%, fourth, fifth and sixth year 93%, for the seventh, eighth 96% and ninth year, and for the tenth year in 100%.

On the technical study, the locations the company in took into account the raw material supply, roads, availability of labor, utilities and the market. As regards the administrative aspects of the legal figure that the company will be the Limited Company, the corporate name is now "DELI HORCHATA" and will be dedicated to the production and marketing of horchata based on medicinal plants.

In the Financial Study, the investment plan was determined by the definition of fixed assets, deferred assets and working capital. The project require and investment of 66.567,31 of which will be funded with contribution 55% partners and 45% correspond to bank credit at a rate of 10.5%. In the National Finance Corporation.

Similarly in the financial evaluation indicators were determined as the NPV is positive with a value of 103.566,85 indicating that the project is appropriate; the TIR is 38.90%; the cost-benefit ratio determined an income of 1.40 for every dollar invested, it was also determined that the time required to recover the investment will be 2 years and 9 months; and sensitivity that has the project supports an increase cost of 9.40% and a decrease in revenue of 6.70 %.

In the environmental impact study it should be noted that it is determined that the solid waste company will have a medium impact, the proliferation of mosquitoes a high impact will be evident as raw material waste will be prone to biodegradation. And as regards the social impact the implementation of the investment project is profitable, generating employment and has high feasibility of implementation.

The conclusions several certainties about the different stages of the research and the positive results obtained, with the vast unmet demand, is allowed to make the investment necessary to have confidence that the project can succeed is pointed out, and whereas the investment is not very high for an entrepreneur may also to max, carry on the recommendations insists on the implementation of the project. On the other hand the different instruments that were used to determine the supply and demand and that served as a basis to meet the different stages of the investigation are attached.

The implementation of the various stages of this investment project has meant that the viability of the project is determined as it has a great demand for the product; the offer presented today has not fulfilled the expectations of consumers. In addition, as regards the social impact the implementation of this investment project is favorable in generating employment for the population.

### **c. INTRODUCCIÓN**

La presente investigación tiene como objetivo efectuar una propuesta orientada a solventar la demanda existente de horchata elaborada a base de plantas medicinales, en respuesta a una considerable demanda existente del producto en la región, y considerando que hoy en día se consume y usa mucho la medicina preventiva, por la cual muchas personas prefieren consumir productos naturales o medicinales; a efectos de contribuir en la prevención de enfermedades y mantener la salud en óptimas condiciones; la propuesta mencionada se pretende abordar en el Cantón Cascales, Provincia de Sucumbíos.

Lo expuesto ha motivado para que se escoja el presente tema de investigación cuyos objetivos específicos fueron; Evaluar la demanda de la horchata a base de plantas medicinales en Cantón Cascales, provincia de Sucumbíos a través del estudio de mercado; Establecer la viabilidad técnica del proyecto horchata a base de plantas medicinales a través del estudio técnico; Diseñar la estructura organizacional y proponer un manual orgánico funcional a través del estudio administrativo y legal; Elaborar el estudio de ingresos y gastos del proyecto a través del estudio financiero del proyecto; Evaluar financiera y económicamente la propuesta y Evaluar el impacto ambiental y social de la puesta en marcha de la propuesta.

Para el logro de los objetivos planteados se aplicó una metodología requerida, así, se utilizaron diferentes métodos de investigación como el inductivo, deductivo, analítico, estadístico; así como la aplicación de técnicas como la observación directa y la encuesta.

Además fue necesario estructurar la presente tesis, de tal manera que permita la fluidez óptima de información a efectos de alcanzar los resultados esperados, así en el literal a) se plantea el **Título**, “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HORCHATA A BASE DE PLANTAS MEDICINALES EN EL CANTÓN CASCALES, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, PARA EL AÑO 2015”.

Siguiendo con la misma estructura, en el literal b) consta el **Resumen**, mismo que contiene los aspectos más relevantes de todo el trabajo de investigación; el literal c) hace mención a la **Introducción**, la cual especifica la estructura del trabajo; el literal d) **Revisión de la literatura**, desarrolla conceptos y categorías relacionadas con el tema; **Materiales y métodos**, constan en el literal e), mismos que hacen referencia a todos los materiales, recursos, métodos y técnicas y procedimientos para la obtención y procesamiento de información y estructuración del trabajo; lo cual se desarrolla en el literal f), **Resultados**.



De los resultados, se deriva la información de manera que en el literal g) se plantea la **Discusión**, la cual detalla todos y cada uno de los estudios de proyectos; **Estudio de Mercado**, se aplica una encuesta a 344 familias del Cantón Cascales, determinando una demanda aceptable que garantiza el éxito del proyecto, en cuanto a la oferta tenemos que no existe una cobertura suficiente en relación a la alta demanda del mercado.

Además, en el **Estudio Técnico**, se determinó la capacidad instalada del proyecto, el tamaño y localización adecuada, el proceso productivo y la ingeniería del proyecto; **Estudio Organizativo**, se determinó el tipo de empresa, los organigramas y los manuales de funciones; **Estudio Financiero**, se presenta la inversión y el financiamiento respectivo, los presupuestos de ingresos y egresos, así como los indicadores de evaluación financiera del proyecto, lo que determina que es viable la implementación de una empresa de estas características en el Cantón Cascales.

En el literal h) se realizan las **Conclusiones**, mismas que hacen referencia a los resultados en las diferentes etapas y al cumplimiento de los objetivos planteados; derivado de las conclusiones, en el literal i) se plantean las **Recomendaciones**, en las que se destacan aspectos concretos en torno a los resultados obtenidos de la investigación y que son alcanzables; en el literal j) se presenta la **bibliografía**, la cual que se utilizó principalmente en la revisión de la literatura; finalmente el literal k) presenta los **Anexos**,

que se refieren a los instrumentos que se utilizaron para obtener la oferta y la demanda de fundas de horchata en el Cantón Cascales Provincia de Sucumbíos y el perfil del proyecto.

## **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **Marco Referencial**

#### **Antecedentes.**

“La horchata es una bebida típica del levante español, está compuesta por la grasa vegetal procedente de la chufa o la almendra, por su textura asemeja a un producto lácteo. Es una bebida rica en minerales y vitaminas” (Machine Point Consultants S.L., 2010).

El proceso de fabricación desde la extracción de la grasa del fruto, preparación y esterilización, es muy crítico, ya que un proceso inadecuado supone la pérdida del producto.

Machine Point Engineering suministra las líneas para realizar el proceso completo de extracción, filtración, estabilización y esterilizado de la Horchata. Para la producción tanto de concentrado de horchata como la horchata misma.

Este proceso comienza con el lavado y rehidratado de la chufa o almendra. Los frutos son lavados y desinfectados, una vez limpios se pasan por un proceso de re - hidratación que dura varias horas. Luego la chufa se mezcla con agua, se tritura, se muele y se prensa para obtener el líquido rico en grasa color leche. (Machine Point Consultants S.L., 2010).

## **Historia de la Horchata.**

Su nombre proviene del latín hordeata, hordeum, que significa cebada. La horchata es una bebida preparada a partir de algunas plantas y tubérculos como la almendra, el arroz o la chufa. Esta última es un tubérculo muy extendido en Valencia, aunque de origen Egipcio.

La horchata originalmente se prepara con un tubérculo, la chufa, agua y azúcar. Muy usada ya en el antiguo Egipto y Sudán desde la zona llamada Chufi, donde se cree que es originaria. Los romanos las conocían como “hordeates”.

Los árabes comenzaron a cultivarla en Valencia, España, sobre el siglo XIII, allí sus tierras son aptas para el cultivo del tubérculo, no así en América y por esa razón se cree que siguió haciéndose de arroz.

En América la horchata de arroz es originaria de Yucatán y por su relación con el mundo maya, también se le preparaba hace varios siglos en Guatemala. Y por ello se extendió por Hispanoamérica con gran facilidad, Actualmente Horchata es el nombre de una bebida azucarada que, dependiendo de los productos utilizados para su elaboración puede ser de chufa o de arroz, sin embargo existen muchas más variedades, dependiendo del país en el que se encuentre (Machine Point Consultants S.L., 2010).

El Cantón Cascales es una municipalidad de la provincia de Sucumbíos. Su cabecera cantonal es la ciudad de El Dorado de Cascales. Su población es de 11.104 habitantes, tiene una superficie de 1.248 km<sup>2</sup>. Su alcalde actual para el período 2014 - 2019 es el Sr. Jaime Riera Rodríguez. La fecha de cantonización fue el 2 de agosto de 1990 (Creative Commons Corporation, 2015).

### **Historia de Cascales.**

La colonización se inicia en forma paralela a la explotación petrolera, a partir del año 1970, con la llegada de un grupo de familias procedentes del Puyo, provincia de Pastaza que vinieron en busca de un futuro más alentador, desde el aeropuerto de Shell, vía aérea a través de la Compañía Tao, siendo su propósito encontrar trabajo en alguna compañía petrolera. Los primeros colonos fueron Alcides Albán, Pedro Flores, Tancredo Ramos, Telmo Rea, José Robles, Lorenzo Alvarado, Darío Grefa, entre otros.

Este grupo de colonos trabajan en la construcción de los campamentos para depósitos de tubería en junio de 1970 a orillas del río Cascadas o Guamayacu, cuyo nombre actual es de río Cascales.

El 9 de octubre de 1970 Alcides Albán, acompañado por José Robles, registraron la pre - cooperativa en Lago Agrio ante el IERAC. Al no contar con un nombre el ingeniero Martínez, encargado de dicho trámite

preguntó por el nombre que iban a ponerlo, sugiriendo el nombre de algún río cercano o de la comunidad de donde procedían. "El río que atraviesa la pre - cooperativa se conocía como Guamayacu y la comunidad donde provengo se llama Cascajales, Provincia de Chimborazo", habría mencionado Alcides Albán, por lo que se decidió denominarla Cooperativa Río Cascales (Plan organizacional de la provincia de Sucumbios, 2010)

La Compañía William Brothers con el fin de disponer un espacio físico para guardar tubería requería de un terreno de 10 hectáreas, las que fueron cedidas por dos cooperativas (Río Cascales y Flor del Oriente), con la condición que la compañía lastre las 10 hectáreas, compromiso que no fue cumplido y la compañía tuvo que indemnizar a las comunidades con la cantidad de 10.000 sucres. En estas 2 hectáreas se ubicaron en forma definitiva las familias. Con el dinero se inició la construcción de la iglesia, escuela y sub-centro de salud. Posteriormente el nombre de El Dorado, fue impuesto por los ediles del Municipio de Sucumbíos al expedir la Ordenanza Municipal que daba origen a la parroquia (Plan organizacional de la provincia de Sucumbios, 2010)

En 1972 el Municipio de Sucumbíos entrega 10.000 sucres para completar la construcción de la escuela y la incorporación del territorio comprendido entre el río Aguas Blancas y Jambelí al Cantón Sucumbíos, luego en coordinación con el Ministerio de Gobierno se anexa a Cascales el asentamiento de la parroquia Santa Rosa de Sucumbíos, pues no tenía una ubicación geográfica definida. El progreso acelerado de los

asentamientos poblacionales influyó para que el Ministerio de Gobierno mediante Acuerdo Ministerial No. 1125 del 20 de noviembre de 1978, publicado en el Registro Oficial No. 723 creara la parroquia Cascales como parte del Cantón Sucumbíos (Plan organizacional de la provincia de Sucumbios, 2010)

### **Población.**

La población de Cascales es mayoritariamente indígena, tiene al grupo de los Cofanes como sus primeros habitantes, que tradicionalmente han desarrollado su cultura a lo largo de los ríos Aguarico y San Miguel (Grupos Enticos, 2012)

### **Actividad Económica.**

La agricultura, con la producción de café, naranjilla, yuca, plátano, maíz; la ganadería, la actividad comercial y la prestación de servicios en la industria petrolera son la base de la economía cantonal, está en franco desarrollo la actividad turística y la elaboración de artesanías que comercializan en las comunidades indígenas (Grupos Enticos, 2012).

### **Flora y Fauna.**

Cascales tiene una flora y fauna muy variada, una diversidad cultural con cuatro etnias que mantienen las costumbres de sus antepasados,

quichua, cofán, shuar y mestizos, sus ríos son balnearios naturales, cascadas con un bosque húmedo tropical primario.

Los ambientes naturales de su territorio de 1.244 km<sup>2</sup>, sobre todo los del norte y occidente, son el hábitat de muchas de las especies de la fauna amazónica, entre las aves se destacan los loros, tucanes, papagayos, colembas, gallos de la peña, búhos, perdices, oropéndolas, pavas y una gran variedad de pájaros. Toda esta biodiversidad se explica entre otras razones porque el Cantón Cascales está localizado en la Reserva ecológica Cofan Bermejo de 55.451 hectáreas y porque más de 230.000 hectáreas de su territorio forman parte de la reserva ecológica Cayambe-Coca, en la mayor parte del Cantón predomina una temperatura que va de 20 a 30 grados centígrados (Grupos Enticos, 2012).

Todas estas singularidades del ecosistema permiten que exista un ambiente adecuado para el cultivo de plantas medicinales en toda la región.

## **Marco Conceptual**

### **Proyecto.**

“Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema pendiente a resolver, entre muchas, una necesidad humana” (Baca G. , 2010).



## **Los Proyectos de Inversión.**

Conceptos que serán útiles para la realización del proyecto de tesis:

### **Empresa de servicios.**

Empresa que proporciona servicios básicos, como gas, electricidad, agua y turismo. Los servicios pueden ser del estado o particulares. “Servicio combinado de transporte tráileres por carretera y vías fluviales”. (Bravo, 2010).

### **Estudio de Mercado.**

“Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre muchas básicamente una necesidad humana” (Abreu, 2010).

### **Segmentación de Mercado.**

Separación del mercado de un artículo en las categorías de localización, personalidad, entre otras características para cada división.

### **Mercado.**

“Se entiende por mercado al área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados”. (Cohen, 2012)

## **Demanda.**

“La demanda es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad” (Baca U. , 2010)

### **Tipos de Demanda**

#### ✓ **Demanda Potencial.**

Es la cantidad de bienes o servicios que se podrían comprar.

#### ✓ **Demanda Aparente.**

Es aquella demanda que se genera según el número de personas que están en la capacidad de adquirir in bien o servicio.

#### ✓ **Demanda Efectiva.**

Es la demanda real, es decir la cantidad que realmente compra las personas de un producto y/o servicios.

#### ✓ **Demanda Satisfecha.**

“Es la demanda en la cual el público ha logrado acceder al producto y/o servicio y además está satisfecho con él.” (Sapag, 2010)

✓ **Demanda Insatisfecha.**

“Es una parte de la población que no ha sido atendida por las empresas generadoras de bienes o servicios”.

**Oferta.**

Es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas, en un determinado momento. Está determinada por factores como el precio del capital, la mano de obra y la combinación óptima de los recursos mencionados, entre otros.

✓ **Análisis de la Oferta.**

El estudio de la oferta, permite conocer los volúmenes de producción y venta de un determinado producto o servicio, para llegar a determinar, el mayor número de características existentes en las empresas que ofrecen un producto igual o similar al nuestro, es por ello que para realizar un buen estudio de la oferta es fundamental considerar elementos como: determinar que se pretende hacer, y si ya lo está haciendo la competencia, esto puede ser aprovechado para innovar o mejorar, la cantidad o el volumen de producción por cada uno de los competidores o de una forma general, además es importante conocer sobre el número

total de productores y oferentes que intervienen en el sector y hacer un análisis de todas las estrategias de venta que ellos están utilizando, así como las ventajas y desventajas que tiene el proyecto con respecto a los competidores; la crítica debe ser constructiva y clara para llegar a determinar un estudio adecuado (Sapag, N., 2010).

✓ **Consumidor.**

Lo constituyen todos los individuos y familias que compran o adquieren bienes y servicios para consumo personal.

✓ **Plaza.**

Localidad en que se pueden efectuar operaciones financieras o económicas. Las operaciones financieras pueden decidirse en cualquier lugar, pero su realización material sólo puede efectuarse en ciertas ciudades.

Generalmente se da el nombre de plaza a las localidades en las cuales, debido a la existencia de equipamiento o de un mercado organizado e importante se puedan realizar fácilmente operaciones y arbitraje económicos y financieros. (Canelos, 2011).

✓ **Canales de Distribución.**

“Es la ruta que toma un producto para pasar del producto a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria.” (Canelos, R., 2011).

✓ **Comercialización.**

Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o un servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

✓ **Competencia.**

Se considera competencia a aquellas que venden mercancía comparable al mismo tipo de clientela y proporciona servicios similares.

✓ **Producto.**

Comprende todos los bienes y servicios resultantes de la actividad económica de un individuo, empresa, industria o nación.

✓ **Marca.**

Nombre, señal o símbolo usado para identificar artículos o servicios de los vendedores y que los diferencia de los artículos de los competidores.

Una marca ayuda al consumidor a distinguir entre artículos de diferente fabricación. (Fernandez, 2010).

✓ **Calidad.**

Es un grado de excelencia por medio de la cual juzgamos la capacidad de las cosas para satisfacer una necesidad (Fernandez, G., 2010).

✓ **Control de Calidad.**

“Cualquier de las políticas y procedimientos especialmente los relacionados con las características de diseño de una planta y del producto respectivo y la inspección de la operación y la producción, utilizados para determinar y conservar un nivel deseado y satisfactorio en las operaciones o en los productos”. (Fernandez, 2010).

✓ **Precio.**

“Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.” (Baca, Urbina, 2013)

✓ **Promoción.**

“Fomento de la demanda de un artículo realizado mediante el empleo de publicidad y de campañas que atraigan el interés de los consumidores.” (Canelos, 2011)

✓ **Publicidad.**

Conjunto de actividades dirigidas a promover las ventas de una empresa, ampliar o crear la necesidad de sus productos y a mantener o perfeccionar la imagen de la empresa en el ámbito del consumidor.

✓ **Medios Publicitarios.**

Definimos los medios publicitarios como los instrumentos a través de los cuales es posible llevar el mensaje publicitario a la audiencia objetiva.

## **Estudio Técnico.**

“El estudio técnico aporta información muy valiosa, cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener una nueva unidad de operación, esto es: la tecnología, magnitud de los costos de inversión, los costos y gastos de producción, todo ello en función de un programa de producción” (Araujo, 2012)

El estudio técnico abarca:

- Ensayo y pruebas preliminares.
- Selección del proceso de producción.
- Especificaciones de la maquinaria para la operación y del equipo de montaje.
- Estudio de la distribución interior de edificios y de distribución del terreno.
- Estudio de distribución interior de la planta.
- Proyectos complementarios de ingeniería.
- Rendimientos.
- Flexibilidad en la capacidad de producción. (Cordova, 2010)

## **Tamaño del proyecto.**

Es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el período de funcionamiento, se define como capacidad de producción al

volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto formulado. (Garcia, Herrera, & Vasquez, 2010).

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. (Garcia, Herrera, & Vasquez, 2010).

Dentro de los factores que determinan el tamaño de un proyecto están: tamaño del mercado, capacidad financiera, disponibilidad de insumos, materiales y recursos humanos, problemas de transporte, problemas institucionales, capacidad administrativa, proceso tecnológico y problemas legales.

### **Localización.**

Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. En general, las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes, de hecho, algunas empresas sólo la toman una vez en su historia. La elección de la localización es una decisión compleja, en la mayoría de los casos, tanto



en sí misma como por sus interrelaciones, aunque es cierto que para algunas empresas, la localización viene determinada por un factor dominante que restringe el número de alternativas. Por ejemplo en las firmas pequeñas de nueva creación éstas se localizan típicamente en el lugar de residencia de su fundador. (Cordova M. , 2010)

Entre los factores que influyen en la localización están: medios y costo de transporte, disponibilidad y costo de mano de obra, cercanía de las fuentes de abastecimiento, factores ambientales, cercanía del mercado, costo y disponibilidad de terrenos, topografía de suelos, estructura impositiva y legal, disponibilidad de agua, energía y otros suministros, comunicaciones y posibilidad de desprender de desechos.

✓ **Macro localización.**

Tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente, debe indicarse con un mapa del país o región, dependiendo del área de influencia del proyecto. (Meza, 2010)

✓ **Micro localización.**

“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 donde operará.  
(Baca G. , 2010)

### **Ingeniería del proyecto.**

Es el conjunto de conocimientos de carácter 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 trabajos de laboratorio, de empaques de productos, de obras de infraestructura, y de sistemas de distribución.  
(Nassir, 2010)

### ✓ **Proceso de Producción.**

Proceso por medio del cual se crean los bienes y servicios económicos.  
Es la actividad principal de cualquier sistema económico que está

organizado precisamente para producir, distribuir y consumir los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas.

Todo proceso a través del cual un objeto, ya sea natural o con algún grado de elaboración, se transforma en un producto útil para el consumo o para iniciar otro proceso productivo. La producción se realiza por la actividad humana de trabajo y con la ayuda de determinados instrumentos que tienen una mayor o menor perfección desde el punto de vista técnico. Un proceso de producción se puede clasificar en función de su flujo productivo o del tipo de producto a manufacturar, y en cada caso particular, se tendrá diferentes efectos sobre el flujo de fondos del proyecto. (Koch, J., 2010)

✓ **Distribución de la planta.**

Conocidos los equipos principales y las instalaciones necesarias, se deberá considerar el área para su entrada, salida y maniobras de carga o descarga se desarrolla un diagrama que especifique donde está cada equipo y donde está cada instalación. El objetivo de la distribución de la planta es colocar las máquinas y demás equipo de la manera que permita a los materiales avanzar con mayor facilidad al costo más bajo y con el mínimo de manipulación desde que se reciben las materias primas hasta que se despachan los productos terminados. (Koch, J., 2010)

## **Estudio Administrativo.**

La organización tiene que ver con el ambiente donde se desarrollará el proyecto, la autoridad, los mecanismos de coordinación y los principios que se deben regir.

La organización busca agrupar las funciones para el logro de los objetivos propuestos, asignando actividades a los diferentes niveles, definiendo unos mecanismos de coordinación.

En el estudio administrativo se contemplan: objetivos, metas, políticas, normas o reglas, tipos de autoridad, estructura de autoridad, organigrama, plantilla de personal, descripción de puestos, tabla o estructura de sueldos, políticas operativas, horarios de trabajo, prestaciones a los trabajadores y documentos legales. (Fernández & Ríos, 2012)

En este estudio también se estudia la estructura legal, es el andamiaje jurídico que regula las relaciones de los diferentes miembros de la organización, las cuales deben estar enmarcadas en la constitución y la ley. (Cohen, E., 2012)

## **Base Legal.**

Toda empresa para poder operar en el mercado ecuatoriano requiere cumplir con los siguientes requisitos.

- **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 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 claramente 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.**

Los administradores necesitan comprometerse para aprender de forma continua y para crear valor para otros. (Fernández, 2008)

Para que la administración general sea eficiente es necesario delegar a un responsable para que sea quien responda por los objetivos y metas planteados.

### **Estructura Empresarial.**

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible, que los recursos, especialmente el Talento Humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad. (Fernández & Ríos, 2012)

## **Niveles Jerárquicos.**

Pasaca (2010), señala que se definen de acuerdo al tipo de empresa y a lo que establece la Ley de Compañías para la administración, pueden ser:

- **Nivel Legislativo – Directivo.** Dicta las políticas y reglamentos de la empresa, está conformado por: los dueños de la empresa que toman el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas, está representado por el Presidente.
  
- **Nivel Ejecutivo.** Está conformado por el gerente – administrador que es nombrado por el nivel legislativo, es el responsable de la gestión operativa de la empresa.
  
- **Nivel Asesor.** Orienta las decisiones que merecen un tratamiento especial (situación laboral, judicial).
  
- **Nivel de Apoyo.** Lo conforman todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.
  
- **Nivel Operativo.** Son todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción o proceso productivo”

## **Organigramas.**

“Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo. Representa una herramienta fundamental en

toda empresa y sirve para conocer su estructura general. Es un sistema de organización que se representa en forma intuitiva y con objetividad". (Cordova P. , 2011)

### **Clases de Organigramas.**

- **Organigrama estructural.-** Representación gráfica que únicamente muestra la imagen en conjunto de las diversas unidades organizativas que integran una entidad determinada, así como las relaciones entre ellas. (Enrique, 2010)
- **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. (Mesa, 2013).
- **Organigrama posicional.** Contempla la distribución específica de las jerarquías o categorías de puestos desempeñados por el personal directivo, ejecutivo u operacional de una empresa.



## **Manuales.**

Breve tratado de carácter administrativo que contiene en forma sistemática, información sobre sus políticas, historia, guías de acción, fases de un proceso, funciones a seguir por parte del personal y la manera de ejecutar determinadas actividades u operaciones de una entidad o empresa. (Cohen, E., 2012)

## ✓ **Puesto de Trabajo.**

Es un conjunto de operaciones que requieren de cualidades, conocimientos, responsabilidades que lo vierten en una unidad específica e impersonal. El puesto permite identificar funciones y responsabilidades.

## **Estudio Económico – Financiero.**

El estudio económico financiero, especifica las necesidades de recursos a invertir, con detalles de las cantidades y fechas para los diversos ítems señalados, su forma de financiación (aporte propio y créditos) y las estimaciones de ingresos y egresos para el período de vida útil del proyecto.

## **Las Inversiones.**

“Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles, necesarios para operar y el capital de trabajo.”

(Gitman, J., 2010)

### **Inversión fija (activos fijos).**

Son los bienes tangibles propiedad de la empresa, tienen la característica de depreciarse es decir se desgastan en su costo para efectos de los costos de producción, a excepción del terreno que antes bien se revaloriza, entre los que están: maquinaria y equipo, muebles y enseres, edificios, vehículos, equipos de oficina, equipos de cómputo etc.

### **Inversión diferida (activos diferidos).**

Están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias, permisos, marcas, asistencia técnica, gastos pre operativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa, etc. (Gitman, 2010)

### **Capital de trabajo inicial.**

El capital que contablemente se define como la diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesario para funcionar una empresa, es decir, los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados, servicios públicos, mantenimiento, desplazamiento, determinando ante todo, los elementos del costo bien significativos dentro del proceso de operación del proyecto. Su estimación se realiza basándose en la política de ventas de la empresa, condiciones de pago a proveedores, nivel de inventario de materias primas etc. (Cordova, Padilla., 2010)

### **Financiamiento.**

Luego de conocer el monto de la inversión, es necesario determinar las fuentes que financiarán el proyecto, entre las que se tiene: Capital propio que será aportes que hagan los inversionistas y el Capital de terceros a través de un préstamo a instituciones financieras, de tal manera que permita cubrir los egresos necesarios en la primera fase de ejecución del proyecto.

El pedido que se haga a instituciones financieras deberá analizarse en función de la menor tasa del mercado. (Fernandez, G., 2010).

### **Presupuestos.**

Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia. (Gitman, J., 2010)

### **Presupuestos de los Ingresos.**

Acorde al programa de producción, se efectúan las estimaciones de ingresos para el período de vida previsto, a precios constantes y / o corrientes.

Se debe elaborar durante la vida útil del proyecto una proyección de los ingresos, que garanticen el cumplimiento de las obligaciones que se generan con la ejecución del proyecto. Entre los ingresos que existen son:

### **Ingresos de operación.**

Presenta la estimación por ventas año por año.

### **Ingresos no operativos.**

Indican todos los demás tipos de ingresos que no corresponden a las actividades normales de la empresa, tales como la venta de los activos fijos. (Facultad de la economía UNAM., 2010)

### **Ingresos de capital.**

“Cuantificando los aportes que se han fijado los inversionistas y las disponibilidades de capital.” (Gitman, J., 2010)

### **Presupuestos de los egresos.**

Aquí se presenta la secuencia de los egresos previstos a partir de la fase de ejecución del proyecto. Entre los egresos están:

### **Egresos de operación.**

Partiendo de los datos que se presentaron en el estudio técnico, se puede prever el costo operacional en los años de vida útil del proyecto (costo de venta, gastos administrativos y de ventas).

### **Egresos de inversión.**

“Se utilizan los datos que están discriminados en el calendario de inversiones y montaje analizados en el estudio técnico, se hacen las sumas anuales y se establecen los diferentes rubros para los años respectivos.” (Seldon, 2010)

### **Otros egresos.**

“Son aquellos gastos que no obedecen a las operaciones habituales de la empresa tales como multas, demandas, pérdidas en colocación de activos financieros, entre otros.” (Seldon, 2010)

### **Punto de equilibrio.**

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.

### **Costos fijos.**

Son aquellos que son independientes del volumen de producción.

### **Costos variables.**

“Son los que varían directamente con el volumen de producción.” (Chain, 2010)

### **El punto de equilibrio.**

Se puede calcular en forma gráfica, tal como aparece en las siguientes figura, o en forma matemática, como se describe a continuación: (Gitman, J., 2010)

En función del volumen de ventas

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{costos variables totales}}{\text{volumen total de ventas}}}$$

En función de la capacidad instalada

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable total}} \times 100$$

## **Evaluación Financiera.**

“Es la medición de factores concurrentes y coadyuvantes, cuya naturaleza permite definir la factibilidad de ejecución del proyecto. La evaluación de un proyecto, se fundamenta en la necesidad de establecer las técnicas para determinar lo que está sucediendo y como ha ocurrido y apuntar hacia lo que encierra el futuro si no se interviene”. (Cordova, Marcial., 2010)

“El estudio de evaluación financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable”.

La evaluación financiera y económica del proyecto integra los resultados de todos los otros componentes del estudio para permitir la determinación de su viabilidad. La profundidad con la que se analizaron los factores que afectan los beneficios y costos del proyecto y el gran grado de integración de los distintos componentes del estudio hacen que sea mayor la confiabilidad de los resultados de la evaluación del proyecto.

La evaluación de un proyecto persigue los siguientes objetivos:



- Examinar los proyectos vigentes y definir con precisión lo que se pretende con la evaluación y lo que es susceptible de corrección o ajuste a una nueva situación.
- Medir con indicadores, los resultados (progresos o retrocesos) de los programas y proyectos, con base en los objetivos inicialmente formulados, controlando su ejecución y ajustando acciones para corregir el desarrollo del programa.
- Determinar la eficacia de las actividades utilizadas, y eficiencia de los recursos, en función de los indicadores, de la cantidad de recursos empleados y de sus costos. (Pasaca, 2010)

### **Flujo de caja.**

“Es un estado financiero proforma que registra las entradas y salida de efectivo para un periodo futuro determinado. La importancia principal de esta herramienta financiera está en que da aviso por anticipado sobre las necesidades de crédito para cubrir faltantes de tesorería, así como las oportunidades inversiones temporales que son necesarias para no mantener efectivo ocioso”. (Meza J. , 2010)

El flujo de Caja llamado también flujo de efectivo, presupuesto de caja o cash flow. Es un cálculo del volumen de ingresos y de gastos, que ocurrirán en una empresa durante un determinado período. Ello posibilita saber si sobra o falta dinero en determinado momento. Si vemos que

sobra, podemos pensar en invertirlo. Si falta buscaremos dónde conseguirlo (bancos, cooperativas de crédito, crédito de proveedores, préstamos de amigos o familiares).

Los resultados del flujo de caja, se calculan los indicadores de evaluación financiera.

### **Estado de Pérdidas y Ganancias.**

Tiene como finalidad demostrar en forma ordenada la utilidad líquida, la misma que refleja los beneficios obtenidos una vez reducidos los valores correspondientes a la participación de los trabajadores y el impuesto a la renta.

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.

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 de un ejercicio económico.

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. (Infante, 2010)

### **Ingresos.**

“Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos, como arriendos, intereses, valores por ventas de activos fijos, venta de acciones.” (Gitman, J., 2010)

### **Egresos.**

Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Costos Indirectos de Producción, Gastos Administrativos, Gasto de Ventas, Gastos Financieros (intereses).

### **Valor Actual Neto (VAN).**

Se define como la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial.

El valor actual es el método más conocido y el más aceptado. Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero.

$$VAN = [SUMATORIA DE LOS FLUJOS ACTUALIZADOS \\ - LA INVERSIÓN INICIAL]$$

Los criterios de aceptación o rechazo son: Si el VAN es mayor que cero, mostrara cuánto se gana con el proyecto. Si el VAN es igual a cero, la rentabilidad del proyecto es igual a la tasa  $i$  que se quería lograr sobre el capital invertido, y si el VAN es menor a cero, muestra el monto que falta para ganar la tasa  $i$  que se quería.

“Represente el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de producción.” (Gitman J. , 2010)

### **Tasa Interna de Retorno (TIR).**

La tasa interna de retorno conocido como la TIR; reflejo la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará período a período durante toda

su vida útil. La TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero.

La relación entre el VAN y la tasa de descuento es una relación inversa, como surge de la fórmula del VAN: un aumento de la tasa disminuye el valor actual neto. Esto, en particular, en los proyectos que tienen uno o varios períodos de flujos negativos al inicio y luego generan beneficios netos durante el resto de su vida, su fórmula es: (Cordova, Padilla., 2010)

$$\begin{aligned} TIR \\ &= Tasa\ menor \\ &+ Diferencias\ de\ tasas\left(\frac{VAN\ tasa\ menor}{VAN\ tasa\ menor - VAN\ tasa\ mayor}\right) \end{aligned}$$

Los criterios de aceptación / rechazo son: La TIR se compara con la tasa de interés relevante (es decir, con la rentabilidad de la mejor alternativa de uso de los recursos que se emplean en el proyecto) y se aceptan todos aquellos en los que la TIR es igual o superior Así:

- TIR es mayor que la tasa de interés de oportunidad, entonces se puede aceptar.
- Si la TIR es menor a la tasa de interés de oportunidad, se rechaza, y,
- TIR es igual a la tasa de interés de oportunidad, hay indiferencia frente al proyecto.

## Relación Costo- Beneficio.

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.
- $B/C < 1$  Se debe rechazar el proyecto.
- $B/C = 1$  Es indiferente realizar el proyecto.

Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Relación Beneficio Costo} = \frac{\text{Sumatoria del Ingreso actualizado}}{\text{Sumatoria del Costo actualizado}}$$

## Período de recuperación del capital.

Es el número esperado de años que se requieren para recuperar la inversión original, 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. Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. (Gitman, J, 2010)

$$P.R.C = \text{Año que cubre la inversión} - \left( \frac{\text{Inversión} - \text{suma primeros flujos}}{\text{flujo del periodo que supera la inversión}} \right)$$

## **Análisis de Sensibilidad.**

El aumento de costos y la disminución de ingresos provocan desajustes en la factibilidad de implementación de un negocio a futuro, el análisis de sensibilidad permite establecer la magnitud de los riesgos cuando estos se presentan.

Según el análisis de sensibilidad, la aceptación de un proyecto se basa en:

- Coeficiente de sensibilidad  $> 1$  el proyecto es sensible.
- Coeficiente de sensibilidad  $= 1$  el proyecto no sufre ningún efecto.
- Coeficiente de sensibilidad  $< 1$  el proyecto no es sensible.

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR del proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

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

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

## **Estudio del impacto ambiental**

### **Impacto ambiental**

“El proceso de evaluación de impacto ambiental inicia con la realización del estudio de impacto ambiental que es efectuado a solicitud de la empresa u organización promotora de la ejecución del proyecto por consultores ambientales contratados.” Este es un trabajo multidisciplinario. (Sbarato, 2010).

El estudio de impacto ambiental es un trabajo intenso de identificación y análisis de variables de interés ambiental en el que se debe documentar detalladamente todas las tareas y las fuentes de información.

La presencia multidisciplinar que exige el estudio, la ausencia de atribuciones y exigencias profesionales para su elaboración, la naturaleza intangible de muchos factores ambientales, la precepción subjetiva de otros, la condición de complejo sistema del entorno, el carácter predictivo de los impactos que imposibilitan la comprobación a corto plazo, etc. Hace proclive a la penetración de varios factores que inciden en dicho estudio. (Gómez, 2013)



## **e. MATERIALES Y MÉTODOS.**

### **MATERIALES.**

Los recursos y materiales utilizados para la realización de la investigación, se detallan a continuación:

#### **Físicos y Tecnológicos.**

- Papel Boom, Tinta, Copias, Anillados y Empaste
- Equipo de Cómputo, Impresora, Flash y Diapositivas
- Libros, Folletos, Ensayos, Anuncios y Periódicos.
- Cuaderno, Lápices, Esferos y Borrador.

#### **Virtuales.**

- Buscadores y Navegadores Web
- Plataforma de la MED
- Correo Electrónico

#### **Humanos.**

- Población del Cantón Cascales Provincia de Sucumbíos.

- Gerentes y Propietarios de Empresas productoras y comercializadoras de horchata en funda del Cantón Cascales.
- Autora de la Tesis: Alaba Irene Soto Rodríguez.

## **MÉTODOS.**

### **Método Inductivo.**

El método inductivo va de lo particular a lo general, este método en la investigación permitió analizar la estructura actual de los negocios de elaboración de productos como la horchata y que se dedican a comercializar este producto en la región.

Así mismo permitió determinar la factibilidad del proyecto propuesto, mediante el análisis de datos concretos sobre la necesidad de este tipo de emprendimiento como una alternativa para la creación de fuentes de empleo, facilitando la generalización de los resultados a través de las conclusiones y recomendaciones.

### **Método Deductivo.**

El método deductivo permite pasar de afirmaciones de carácter general a hechos particulares; En el presente trabajo facilitó la realización de una propuesta organizacional, para el presente proyecto de comercialización de la horchata, indicando los niveles jerárquicos; funciones de cada

puesto de trabajo y el respectivo organigrama estructural.

### **Método Analítico.**

El método analítico descompone un todo en sus elementos. En la presente investigación ayudó a analizar la factibilidad del trabajo, el monto de las inversiones, su financiamiento y la evaluación financiera del proyecto, considerando siempre que se trata de la creación de una empresa con fines especialmente sociales.

### **Método Estadístico.**

El método estadístico es una serie de procedimientos para el manejo de datos cualitativos y cuantitativos.

En la presente investigación permitió analizar la factibilidad del trabajo, el monto de las inversiones, su financiamiento y la evaluación financiera del proyecto, la determinación de la muestra y en base a este método se aplicaron los instrumentos de recolección de información, luego la interpretación de resultados y la inferencia a la población total.

## **TÉCNICAS.**

### **Observación.**

En la presente investigación se efectuó la observación directa a las fuentes que generan la materia prima del sector.

### **Recopilación Bibliográfica.**

Permitió la recolección de información secundaria y en la obtención de datos relevantes para cumplir con los propósitos de la investigación.

### **Encuesta.**

Esta técnica se aplicó a las familias del Cantón Cascales Provincia de Sucumbíos, a objeto de obtener información sobre la demanda existente en la región y de esta manera poder estructurar adecuadamente el Plan de Comercialización respectivo del presente estudio de factibilidad.

Además se aplicará la encuesta a los productores y comercializadores de la zona de la horchata enfundada.

## **POBLACIÓN Y MUESTRA.**

El cantón Cascales registró una Población 11.104 habitantes entre hombres y mujeres de las zonas urbanas y rurales. De acuerdo al censo del INEC 2010 la población Económicamente Activa es de 4.093 habitantes, con una tasa de crecimiento Poblacional de 4,30% anual de acuerdo al INEC (*Ver Anexo 12*).

### **Proyección de la población Año 2015.**

Proyectando la población para el año 2015, se tiene como resultado lo siguiente:

Dónde:

$$Pf=Pa (1+i)n$$

**Pf** = Población final

**Pa**= Población Actual

**1** = Valor nominal

**i** = Tasa de crecimiento

**n** = Número de años.

$$Pf=Pa (1+i)n$$

$$Pf = 4.093 (1 + 0,043)^5 = 5052.$$

**Cuadro N° 1. Proyección Poblacional del Cantón Cascales**

<b>Años</b>	<b>Población.</b>
<b>2010</b>	4.093
<b>2011</b>	4.269
<b>2012</b>	4.453
<b>2013</b>	4.644
<b>2014</b>	4.844
<b>2015</b>	5.052

**Fuente:** INEC Censo 2010.

**Elaboración:** La Autora

### **Muestra**

Para determinar el tamaño de la muestra, se utiliza la siguiente fórmula:

**n** = Tamaño de la muestra =?

**Z** = Nivel de confiabilidad = 1,96

**P** = Probabilidad de ocurrencia = 0,50

**Q** = Probabilidad de no ocurrencia = 0,50

**N** = Población proyectada (familias) = 5.052

**E** = Error de muestreo = 5%

**Cuadro N° 2. Para la muestra de población finita.**

$$n = \frac{Z^2 * p * q * N}{N * e^2 + Z^2 * p * q}$$

**n** = Tamaño de la muestra.

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

**p** = probabilidad de que el evento ocurra 0,5

**q** = probabilidad de que el evento no ocurra 0,5

**N** = Población 5.052

**e<sup>2</sup>**= margen de error 5%.

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,5) * (0,5) * (5.052)}{(5.052) * (0,05)^2 + (1,96^2) * (0,5) * (0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416) * (0,25) * (5.052)}{(5.052) * (0,0025) + (3,8416) * (0,25)}$$

$$n = \frac{(3,8416) * (1.263)}{(12.63) + (0.9604)}$$

$$n = \frac{4,851,91}{13,59}$$

**n** = 357 *encuestas*.

**Fuente:** Cálculo fórmula de la muestra

**Elaborado por:** La Autora

Entonces de acuerdo a la fórmula aplicada se infiere que la muestra es de 357; de la misma manera a continuación realizamos la respectiva distribución muestral de acuerdo al porcentaje existente de población en cada una de las parroquias:

**Cuadro N° 3. Distribución Muestral de Cascales**

<b>PARROQUIAS</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN</b>	<b>MUESTRA</b>	<b>NÚMERO DE ENCUESTAS A APLICAR</b>
<b>El Dorado de Cascales</b>	3.357	66%	357	236
<b>Santa Rosa de Sucumbíos</b>	415	9%	357	32
<b>Sevilla</b>	1.280	25%	357	89
<b>TOTAL</b>	<b>5.052</b>	<b>100%</b>		<b>357</b>

Fuente: INEC Censo 2010.

Elaboración: La Autora



## **f. RESULTADOS**

Con la metodología establecida, se utilizó la encuesta en el trabajo de campo a objeto de recolectar la información que permita el cumplimiento de los objetivos planteados en la presente investigación.

Con el fin de definir la demanda de fundas de horchata con plantas medicinales en el Cantón Cascales, Provincia de Sucumbíos, se aplicó una encuesta a las familias del Cantón Cascales, aplicada a una muestra de 357 personas.

La encuesta aplicada se conformó con un cuestionario de 18 preguntas (*Ver Anexo 1*), las mismas que son analizadas a continuación de acuerdo a los resultados obtenidos.

## Encuesta aplicada a Demandantes.

### Pregunta 1

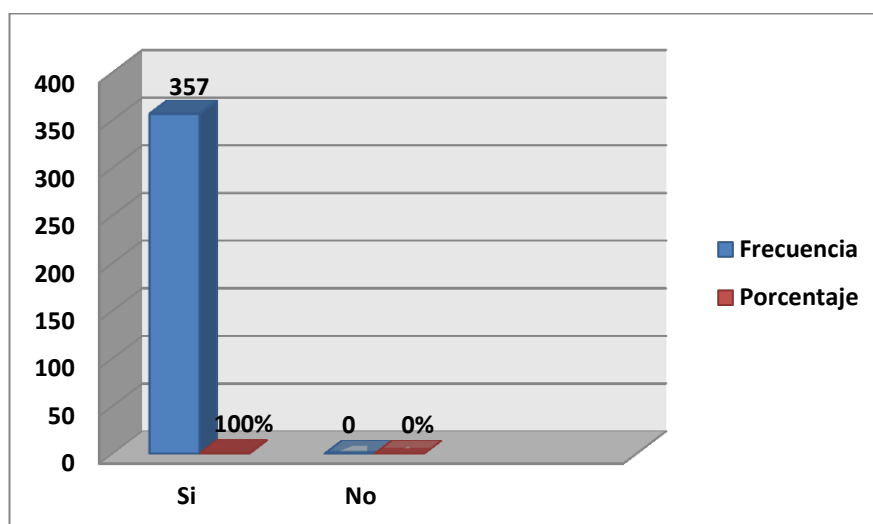
¿Usted es una persona económicamente activa?

#### Cuadro N° 4. Persona Económicamente Activa

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	357	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>357</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a demandantes

**Elaboración:** La Autora.



**Gráfico N° 1. Personas económicamente activa.**

**Fuente:** Cuadro N° 4.

**Elaboración:** La Autora.

### Interpretación y Análisis:

En la encuesta, las personas indicaron que el 100% de la muestra son personas económicamente activas, que ellos de alguna manera están inmersos en el trabajo diario, de esta manera todos están en capacidad de generar algún tipo de ingreso económico.

### Pregunta 2

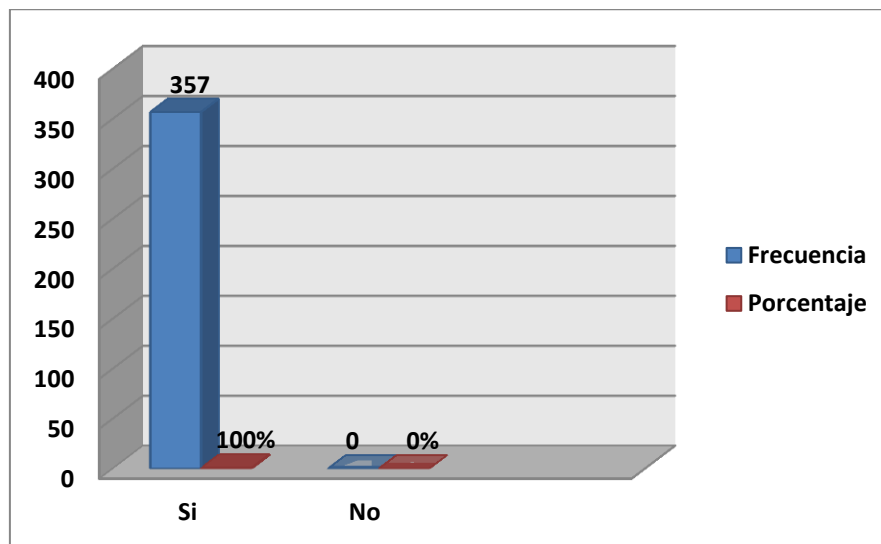
**¿Usted tiene conocimiento que existe en el mercado la horchata a base de plantas medicinales?**

**Cuadro N° 5. Conocimiento de la Horchata**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	357	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>357</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a demandantes.

**Elaboración:** La Autora.



**Gráfico N° 2. Conocimiento de la horchata.**

**Fuente:** Cuadro N° 5.

**Elaboración:** La Autora.

### **Interpretación y Análisis:**

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede confirmar que el 100% de los encuestados tiene conocimiento de la horchata hecha a base de plantas medicinales, lo que indican que toda la población algunas vez si conoció este tipo de horchata.

### **Pregunta 3**

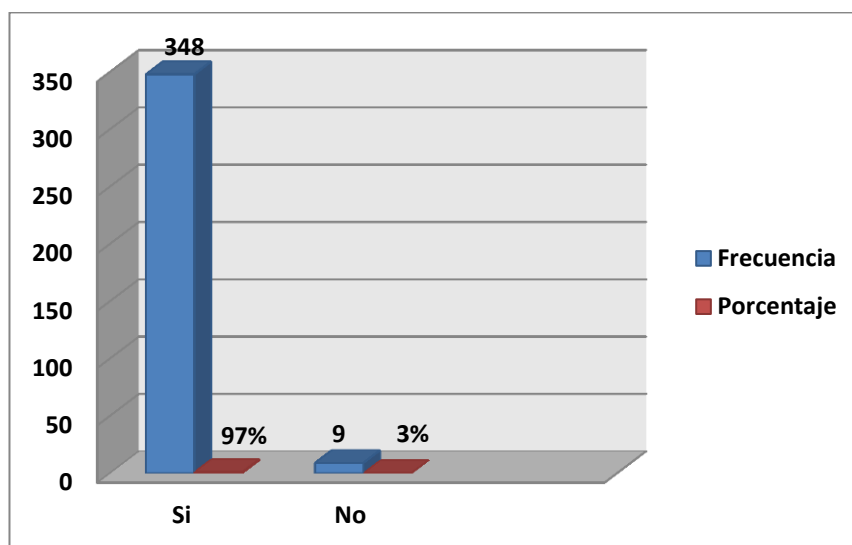
## ¿Consume usted horchata?

**Cuadro N°6. Consume usted horchata.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	348	97%
<b>No</b>	9	3%
<b>TOTAL</b>	<b>357</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a demandantes.

**Elaboración:** La Autora.



**Gráfico N° 3. Consume usted horchata.**

**Fuente:** Cuadro N° 6.

**Elaboración:** La Autora.

### **Interpretación y Análisis:**

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede confirmar que el 97% de los encuestados si consume horchata hecha a base de plantas medicinales, mientras que 3% no consumen.

#### Pregunta 4

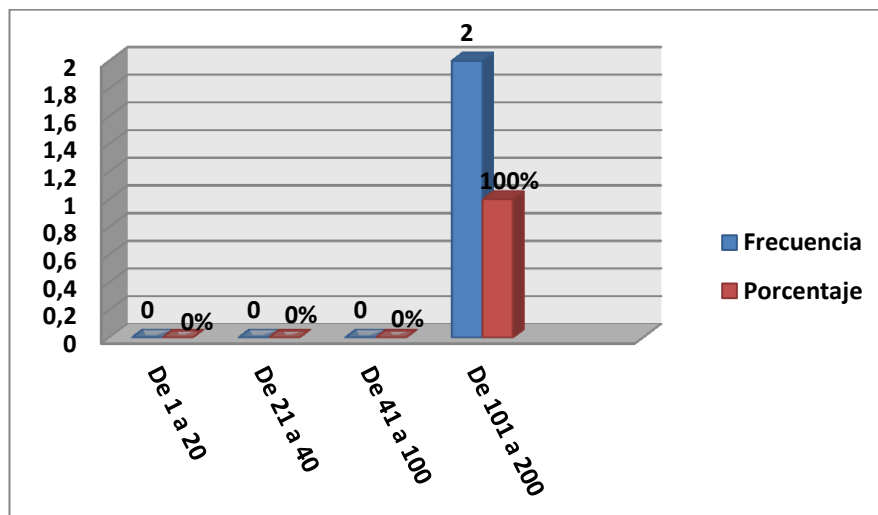
¿Si ha consumido la horchata a base de plantas medicinales con qué frecuencia lo ha hecho?

**Cuadro N° 7. Frecuencia de Compra.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Diaria	79	22%
Semanal	190	53%
Quincenal	50	14%
Mensual	38	11%
TOTAL	357	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 4. Frecuencia de Compra.**

Fuente: Cuadro N° 7.

Elaboración: La Autora.

#### Interpretación y Análisis:

Los resultados indican que el 22% de los encuestados compran diariamente; mientras que el 53% lo hace en forma semanal; el 14% lo realiza cada quince días y finalmente el 11%, manifestaron que compran el producto en forma mensual.

## Pregunta 5

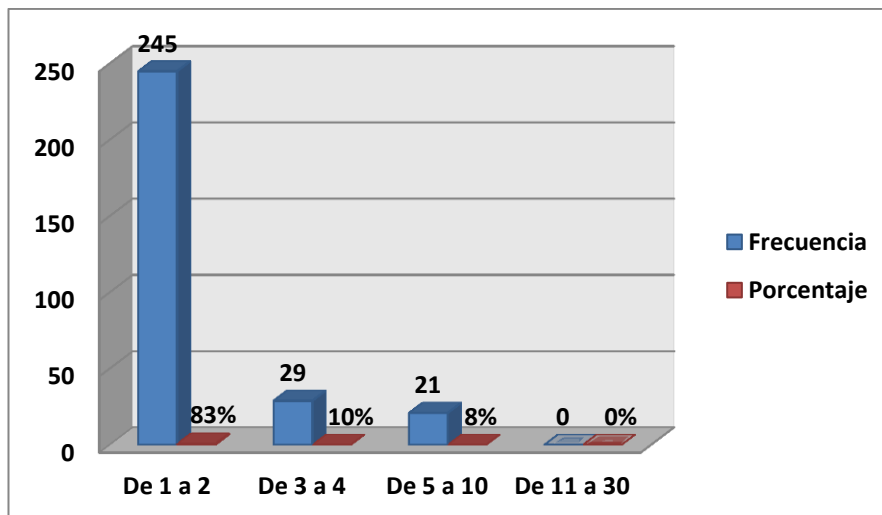
¿Qué cantidad aproximadamente de fundas de horchata compra a la semana?

**Cuadro N°8. Producto de Compra Semanalmente.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 2	293	82%
De 3 a 4	44	12%
De 5 a 10	20	6%
De 11 a 30	0	0%
TOTAL	357	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N°5. Producto de compra semanal.**

Fuente: Cuadro N°8.

Elaboración: La Autora.

## Interpretación y Análisis:

Los resultados de la pregunta nos confirma que el 83% consumen entre 1 a 2 fundas de horchata en forma semanal; el 10% consumen entre 3 a 4 fundas de horchata; el 8% consumen entre 5 a 10 fundas, esto nos indican que el mayor rango de unidades de consumos está entre una a dos fundas de horchata por semana.

### Pregunta 6

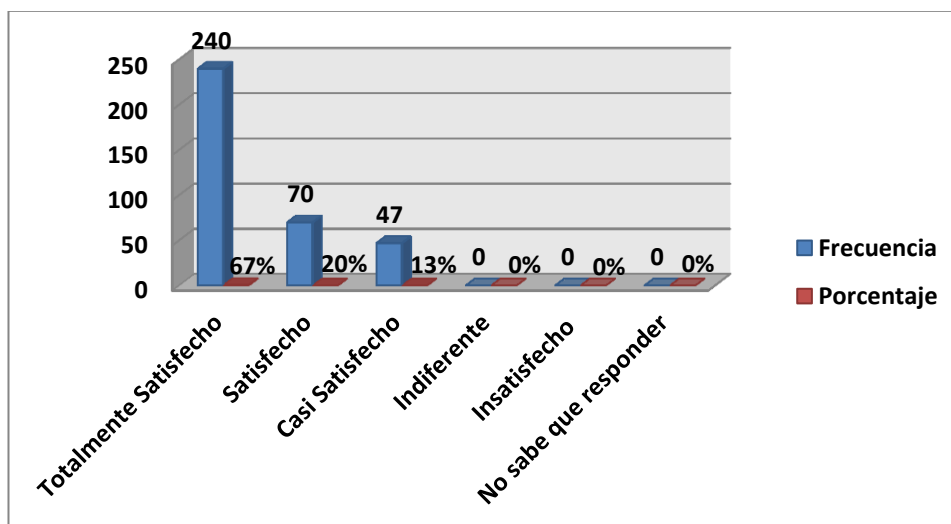
¿Cuál es el grado de satisfacción que usted tiene por la calidad de horchata que usted consume actualmente?

**Cuadro N° 9. Grado de Satisfacción de la Horchata.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>Totalmente Satisfecho</b>	240	67%
<b>Satisfecho</b>	70	20%
<b>Casi Satisfecho</b>	47	13%
<b>Indiferente</b>	0	0%
<b>Insatisfecho</b>	0	0%
<b>No sabe que responder</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>357</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 6. Grado de satisfacción de la horchata.**

Fuente: Cuadro N°9.

Elaboración: La Autora.

### Interpretación y Análisis:

Los resultados en esta pregunta indican que el 67% de la muestra indican que con respecto al producto que consumen ellos están totalmente satisfechos; el 20% está satisfecho; el 13% está casi satisfecho.

## Pregunta 7

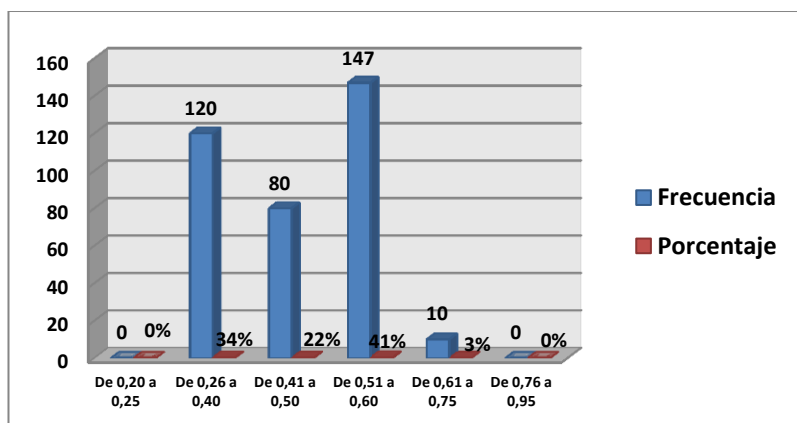
¿Cuál es el precio que paga en dólares por una funda de horchata en el mercado?

**Cuadro N° 10. Precios de la funda de horchata.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De 0,20 a 0,25	0	0%
De 0,26 a 0,40	120	34%
De 0,41 a 0,50	80	22%
De 0,51 a 0,60	147	41%
De 0,61 a 0,75	10	3%
De 0,76 a 0,95	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>357</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 7. Precio de la funda de horchata.**

Fuente: Cuadro N° 10.

Elaboración: La Autora.

## Interpretación y Análisis:

El 34% indican que el precio de la funda de horchata oscila entre 0,26 a 0,40; el 22% indican que el precio está entre 0,41 a 0,50; el 41% manifestaron que el precio está entre 0,51 a 0,60; el 3% que el precio es entre 0,61 a 0,75; estos resultados nos indican que el precio, varía de acuerdo a la marca y fluctúa en promedio la mayoría entre 0,51 a 0,60 centavos.



## Pregunta 8

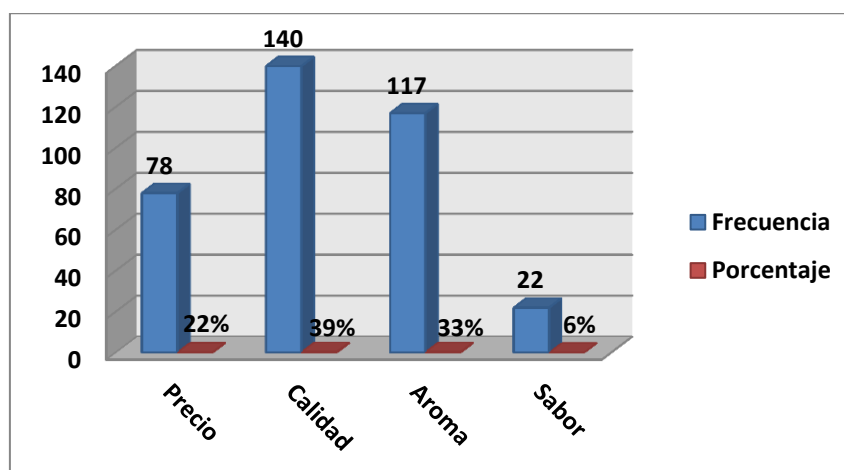
¿Cuál de las siguientes variables son de mayor relevancia en el producto?

**Cuadro N° 11. Características del producto de mayor relevancia.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Precio	78	22%
Calidad	140	39%
Aroma	117	33%
Sabor	22	6%
TOTAL	357	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 8. Característica del producto de mayor relevancia.**

Fuente: Cuadro N°11.

Elaboración: La Autora.

## Interpretación y Análisis:

El 22% de encuestados manifestaron que la característica de mayor relevancia para ellos es el precio; el 39% indicaron que la característica de mayor relevancia es la calidad; el 33% la característica más relevancia es el aroma; el 6% de los encuestados manifestaron que la característica más relevancia es el sabor del producto; por lo tanto el aroma sobresale al resto de cualidades en este tipo de productos.

## Pregunta 9

¿Dónde le gustaría adquirir las fundas de horchata?

**Cuadro N° 12. Donde le gustaría adquirir el producto.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Tiendas	140	39%
Supermercados	79	22%
Micro mercados	90	25%
Mercados	38	11%
Empresas Productoras	10	3%
Otros	0	0%
TOTAL	357	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

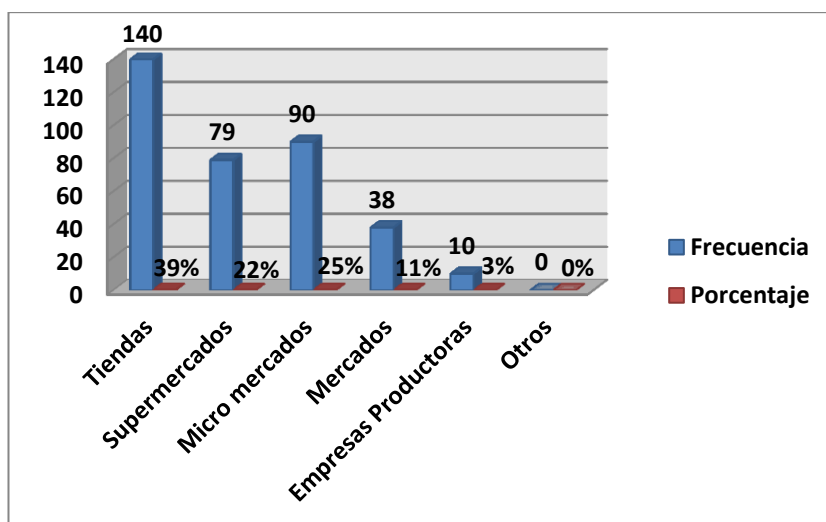


Gráfico N° 9. Donde le gustaría adquirir el producto.

Fuente: Cuadro N° 12.

Elaboración: La Autora.

### Interpretación y Análisis:

Los resultados señalan que el 39% manifestaron adquieren en las tiendas; el 22% lo adquieren en supermercados; el 25% lo adquieren en micro mercados; el 11% en mercados; el 3% lo adquieren en las empresas productoras. Con lo cual se infiere que la mayoría de la población lo prefiere adquirir en micro mercados.

## Pregunta 10

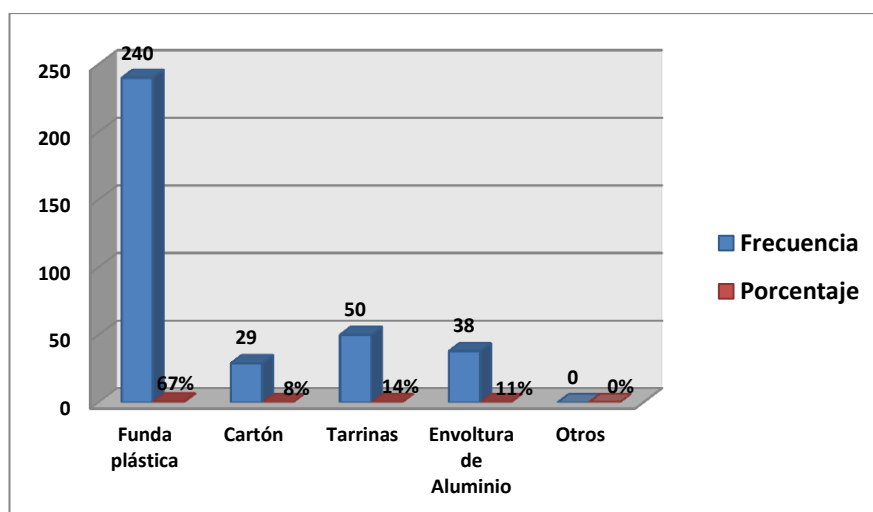
¿Qué tipo de envoltura o envase desearía que tenga la funda de horchata?

**Cuadro N° 13. Tipo de envoltura del producto.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Funda plástica	240	67%
Cartón	29	8%
Tarrinas	50	14%
Envoltura de Aluminio	38	11%
Otros	0	0%
TOTAL	357	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 10. Tipo de envoltura del producto.**

Fuente: Cuadro N° 13.

Elaboración: La Autora.

## Interpretación y Análisis:

Los resultados señalan que el 67% de los encuestados manifestaron que el tipo de envoltura que les gustaría que tenga el producto es la funda plástica; el 8% indicaron que les gustaría una envoltura de cartón; el 14% les gustaría una envoltura en tarrina; el 11% les gustaría una envoltura de aluminio.

### Pregunta 11

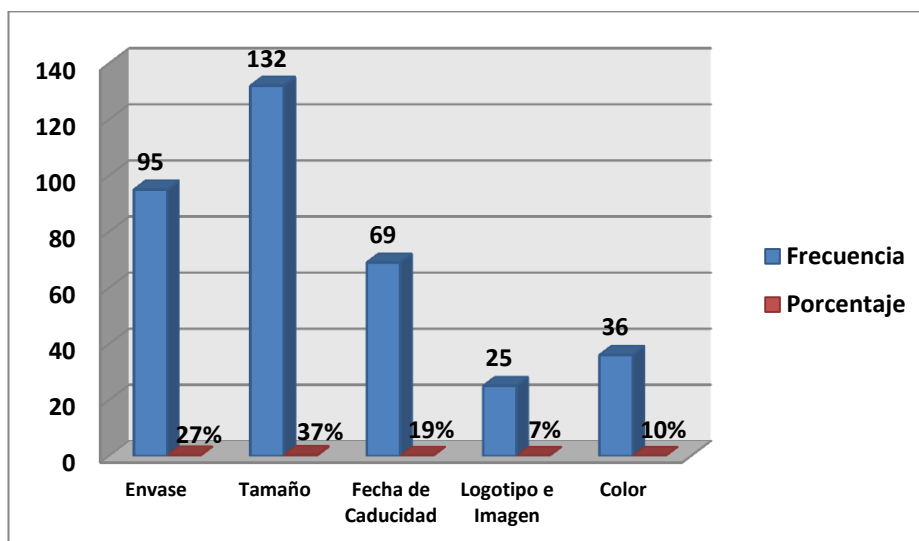
¿Qué es lo que más le llama la atención en la presentación de un producto?

**Cuadro N° 14. Que le llama la atención del producto.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Envase	95	27%
Tamaño	132	37%
Fecha de Caducidad	69	19%
Logotipo e Imagen	25	7%
Color	36	10%
TOTAL	357	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 11. Que le llama la atención del producto.**

Fuente: Cuadro N° 14.

Elaboración: La Autora.

### Interpretación y Análisis:

En la presente pregunta los resultados señalan que el 27% de los encuestados manifestaron que les llama la atención el envase; el 37% les llama la atención el tamaño del producto; el 19% se enfocan en la fecha de caducidad; el 7% se concentran en la imagen o logotipo y finalmente el 10% restante les llama la atención el color de la presentación.

## Pregunta 12

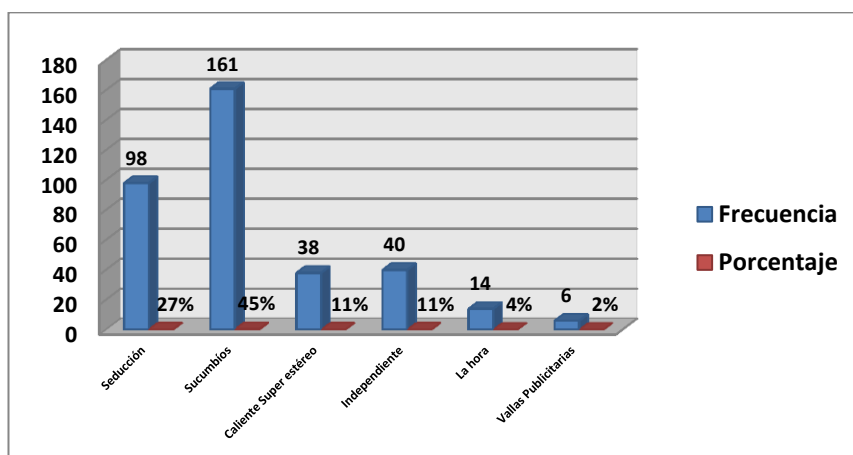
¿Qué medio publicitario usted prefiere, señala una sola opción?

**Cuadro N° 15. Medio publicitario que prefiere.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>RADIO</b>		
<b>Sedución</b>	98	27%
<b>Amazonas</b>	161	45%
<b>Caliente Super estéreo</b>	38	11%
<b>Subtotal</b>	<b>297</b>	<b>83%</b>
<b>PRENSA</b>		
<b>Independiente</b>	40	11%
<b>La hora</b>	14	4%
<b>Subtotal</b>	<b>54</b>	<b>15%</b>
Vallas Publicitarias	6	2%
<b>Subtotal</b>	<b>6</b>	<b>2%</b>
<b>Total</b>	<b>357</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a demandantes.

**Elaboración:** La Autora.



**Gráfico N° 12. Medio Publicitario Prefiere.**

**Fuente:** cuadro N°15.

**Elaboración:** La Autora.

### Interpretación y Análisis:

En la presente pregunta se puede determinar que el 83% de los encuestados prefieren las radios; el 15% la prensa escrita y finalmente tenemos las vallas publicitarias con el 2%.

### Pregunta 13

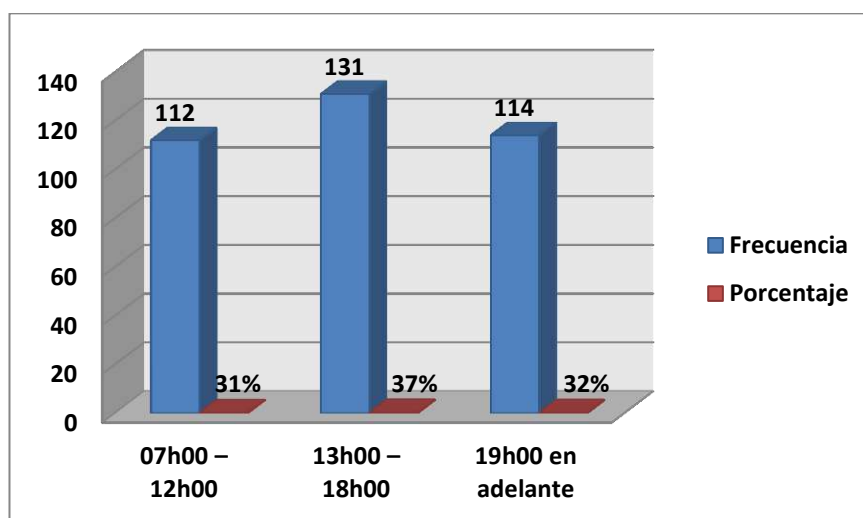
¿En qué horarios usualmente usted accede a los Medios de Publicidad?

**Cuadro N° 16. Horario de acceso a medios de comunicación.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
07h00 – 12h00	112	31%
13h00 – 18h00	131	37%
19h00 en adelante	114	32%
TOTAL	357	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 13. Horarios de acceso a medios de comunicación.**

Fuente: Cuadro N°16.

Elaboración: La Autora.

### Interpretación y Análisis:

Los resultados en esta pregunta dicen que el 31% de los encuestados pueden acceder en el horario de 07h00 a 12h00. El 37% puede acceder en el horario de 13h00 a 18h00, y finalmente el 32% de los encuestados indicaron que pueden acceder en el horario de 19h00 en adelante. Determinándose que el horario de preferencia de la población es en el horario de la tarde, que obtuvo el mayor porcentaje.

## Pregunta 14

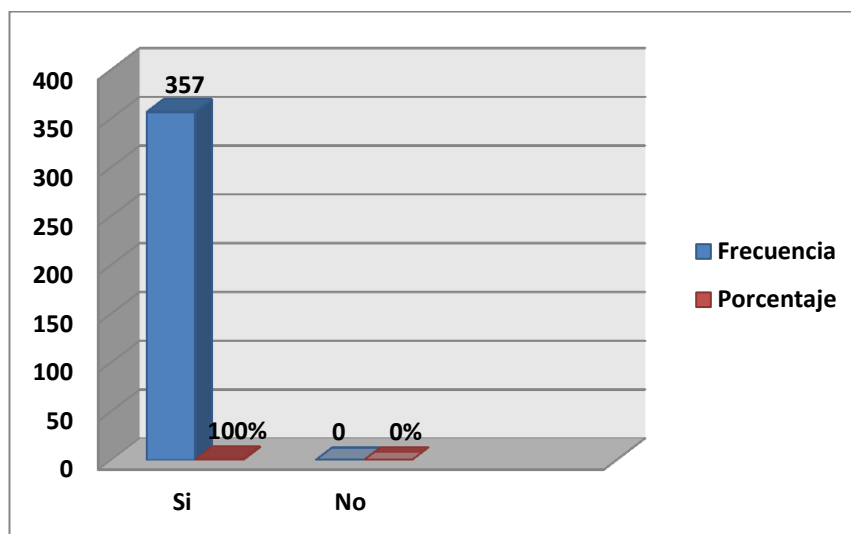
¿Le gustaría que la empresa ofrezca promociones a sus clientes?

**Cuadro N° 17. Promociones a los clientes.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	357	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>357</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a demandantes.

**Elaboración:** La Autora.



**Gráfico N° 14. Promociones a los clientes.**

**Fuente:** Cuadro N°17.

**Elaboración:** La Autora.

### Interpretación y Análisis:

En esta pregunta los resultados nos indican que el 100% de los encuestados indicaron que si les gustaría que la empresa ofrezca promociones a sus clientes, mientras que la otra opción no tuvo resultados, significa que todos los encuestados están interesados en las promociones en sus compras.

## Pregunta 15

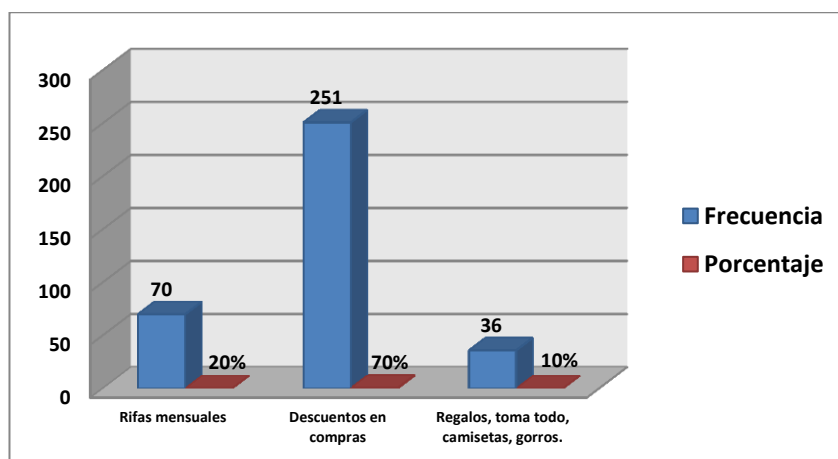
¿Qué promociones desearía que ofrezca la empresa, señale una sola opción?

**Cuadro N° 18. Tipo de promoción.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Rifas mensuales	70	20%
Descuentos en compras	251	70%
Regalos, toma todo, camisetas, gorros.	36	10%
TOTAL	357	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 15. Tipo de promoción.**

Fuente: Cuadro N° 18.

Elaboración: La Autora.

## Interpretación y Análisis:

En la presente pregunta los resultados indican que el 20% de los encuestados desearían que la empresa ofrezca rifas mensuales como promoción; el 70% manifestaron que desearían que se realicen descuentos en sus compras; y el 10% desearían que se regalen; toma todos, camisetas o gorros como promociones, de esta manera se determina que la mayoría de los ciudadanos desean la segunda opción los descuentos en sus compras.



## Pregunta 16

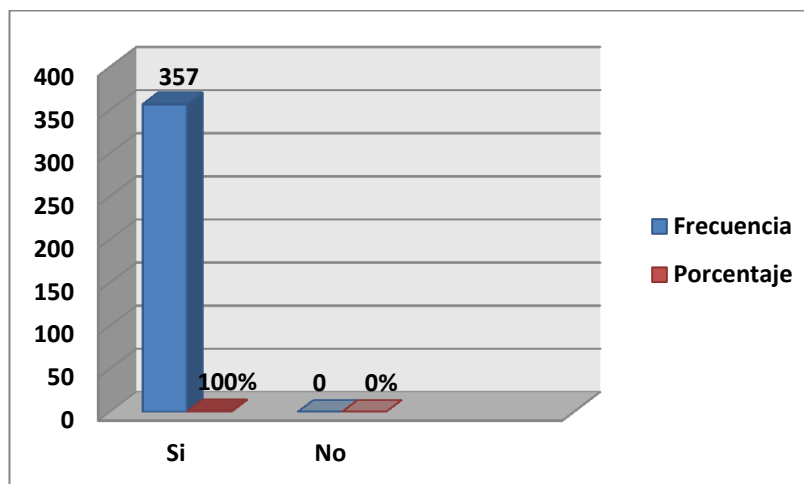
¿En caso de implementarse una empresa de producción de horchata hecha a base de plantas medicinales, adquiriría el producto?

**Cuadro N° 19. Adquiriría la horchata en una nueva empresa.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	357	100%
No	0	0%
TOTAL	357	100%

**Fuente:** Encuesta a demandantes.

**Elaboración:** La Autora.



**Gráfico N° 16. Adquiriría horchata en una nueva empresa.**

**Fuente:** Cuadro N° 19.

**Elaboración:** La Autora.

### Interpretación y Análisis:

En esta pregunta los resultados señalan que el 100% de los encuestados indicaron que si adquirirían el producto; mientras que el 0% manifestaron que no la harían, confirmando que no toda la ciudadanía le gusta la horchata hecha a base de plantas medicinales.

## Encuesta aplicada a Oferentes

### Pregunta 1

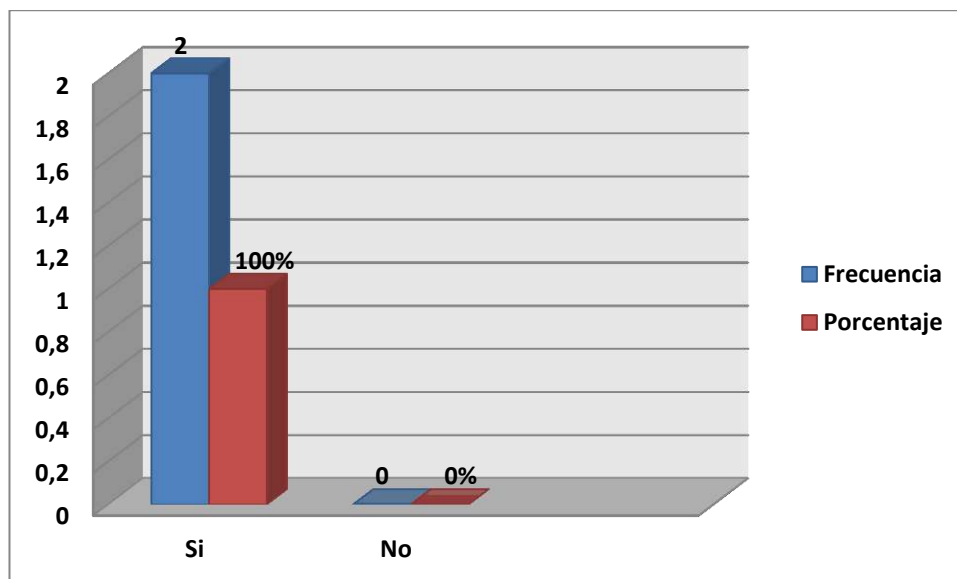
¿En su negocio usted vende fundas de horchata hecha a base de Plantas Medicinales?

**Cuadro N° 20. Ventas de fundas de horchata.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	2	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta a oferentes.

**Elaboración:** La Autora.



**Gráfico N° 17. Ventas de fundas de horchata.**

**Fuente:** Cuadro N° 20.

**Elaboración:** La Autora.

### Interpretación y Análisis:

En la encuesta, el 100% de los propietarios de tiendas de abarrotes indicaron en su totalidad que si vendían fundas de horchata hecha a base de plantas medicinales, lo que muestra que es un producto que tiene aceptación en el medio en el Cantón Cascales.

## Pregunta 2

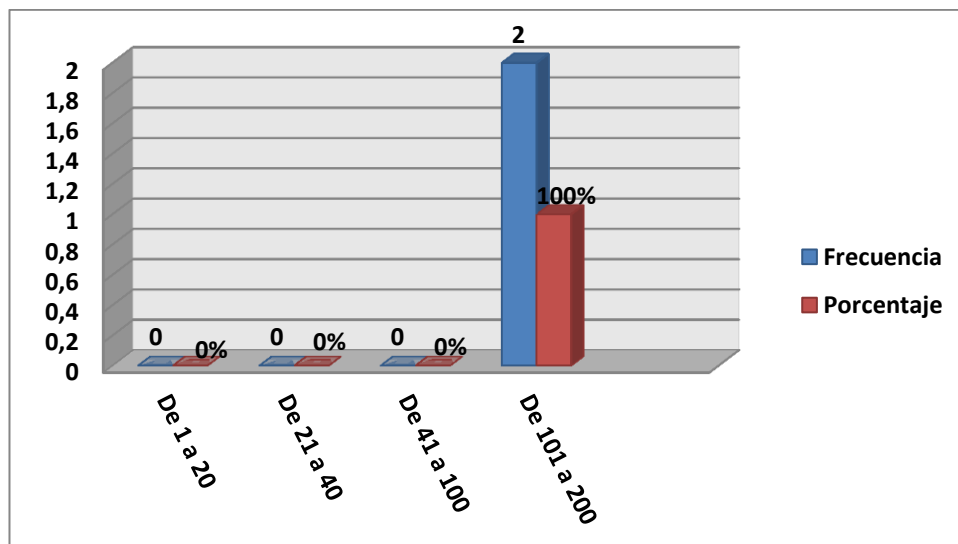
¿Qué cantidad de fundas de horchata usted vende mensualmente?

**Cuadro N° 21. Cantidad de fundas de horchata vende mensual.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 20	0	0%
De 21 a 40	0	0%
De 41 a 100	0	0%
De 101 a 200	2	100%
TOTAL	2	100%

Fuente: Encuesta a oferentes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 18. Cantidades de fundas vende mensual.**

Fuente: Cuadro N° 21.

Elaboración: La Autora.

### Interpretación y Análisis:

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede confirmar que el 100% de los encuestados manifestaron que cada uno vende aproximadamente 101 a 200 fundas mensuales en su negocio. Lo que confirma la aceptación del producto, cabe destacar que la mayoría de la gente prefiere comprar a mayoristas en Lago Agrio, lo que justifica la gran demanda del producto.

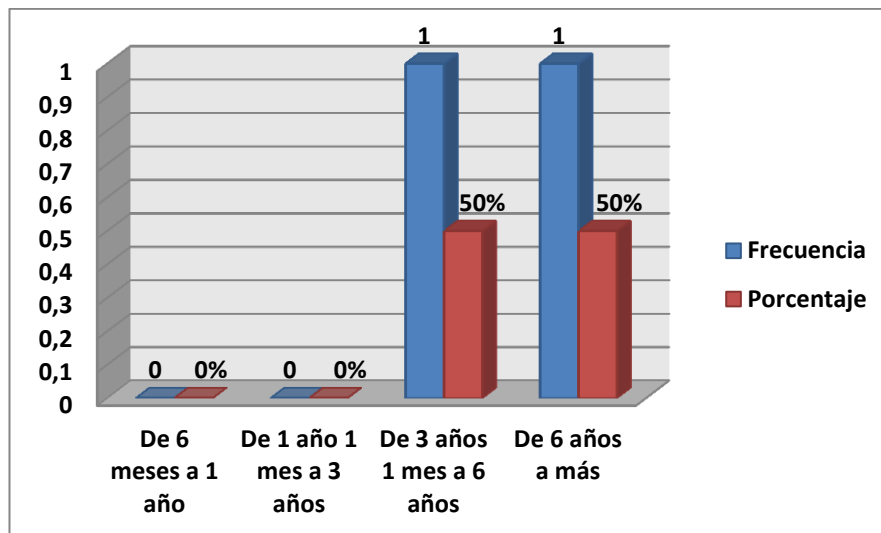
### Pregunta 3

¿Qué tiempo tiene de funcionamiento su negocio?

**Cuadro N° 22. Tiempo de funcionamiento.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De 6 meses a 1 año	0	0%
De 1 año 1 mes a 3 años	0	0%
De 3 años 1 mes a 6 años	1	50%
De 6 años a más	1	50%
TOTAL	2	100%

Fuente: Encuesta a oferentes  
Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 19. Tiempo de funcionamiento.**  
Fuente: Cuadro N° 22.  
Elaboración: La Autora.

### Interpretación y Análisis:

Se establece en el presente cuadro que un propietario 50%, indicó que se encuentra al frente de su negocio más de tres años, mientras que el otro propietario 50%, confirmó que se encuentra más de 6 años en el negocio. Lo cual es justificable porque es un sector un poco desolado, con respecto a otros cantones.

#### Pregunta 4

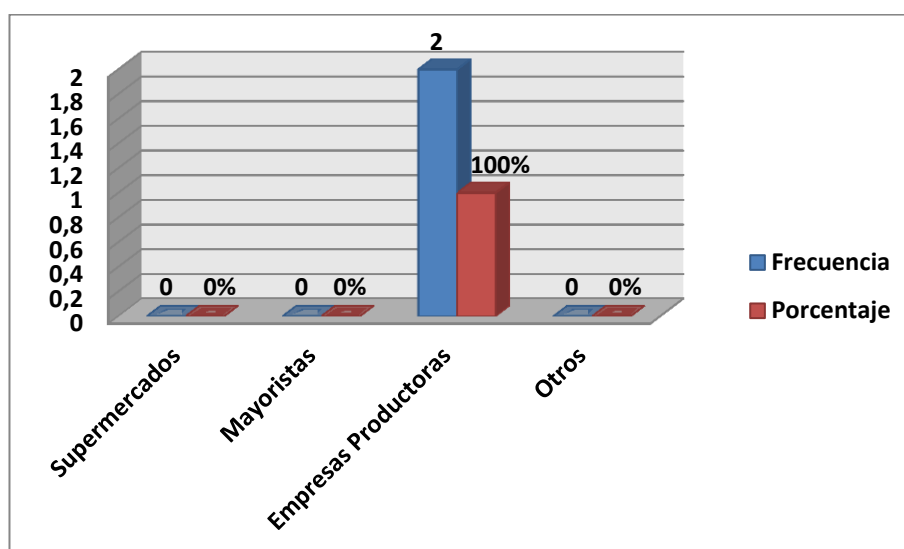
¿En dónde adquiere el producto para la venta en su negocio?

**Cuadro N° 23. Donde adquiere el producto para la venta.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>Supermercados</b>	0	0%
<b>Mayoristas</b>	0	0%
<b>Empresas Productoras</b>	2	100%
<b>Otros</b>	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>2</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a oferentes

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 20. Donde adquiere el producto para la venta.**

Fuente: Cuadro N° 23.

Elaboración: La Autora.

#### Interpretación y Análisis:

Los resultados indican que el 100% manifestaron que adquieren el producto solamente a las empresas productoras que van a ofertar las fundas de horchata hechas a base de plantas medicinales en la localidad, por cuanto los mayoristas incrementan el precio y no les resulta en el negocio.

## Pregunta 5

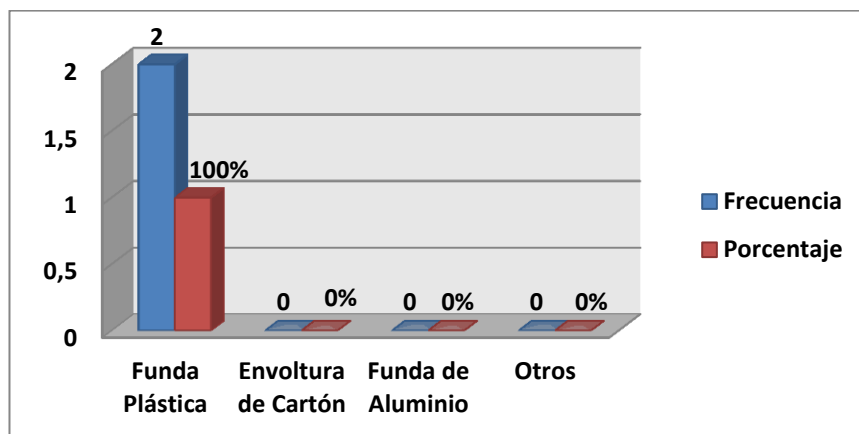
¿Qué tipo de envoltura o envase utilizan las fundas de horchata que usted vende?

**Cuadro N° 24. Tipo de envoltura.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Funda Plástica	2	100%
Envoltura de Cartón	0	0%
Funda de Aluminio	0	0%
Otros	0	0%
TOTAL	2	100%

Fuente: Encuesta a oferentes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 21. Tipo de envoltura.**

Fuente: Cuadro N° 24.

Elaboración: La Autora.

## Interpretación y Análisis:

Los resultados de la pregunta, nos confirman que el 100% sean en fundas plásticas, razón por la cual la mayoría de los productos nacionales son empacados con este material por lo que es económico.

## Pregunta 6

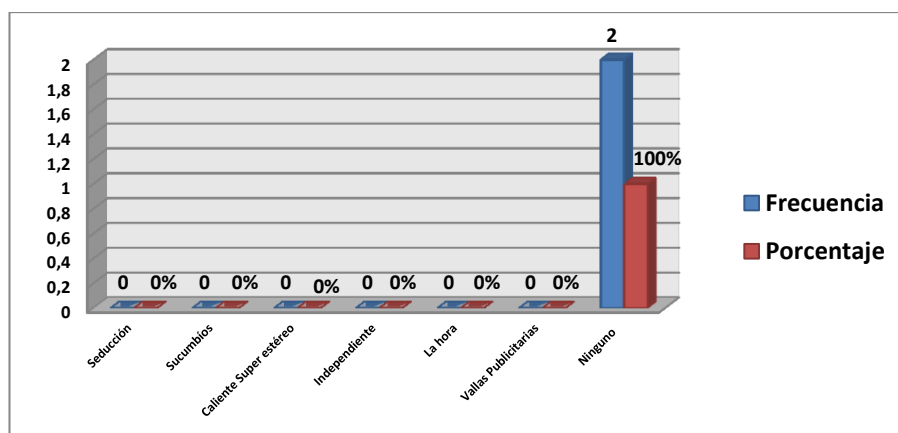
¿Qué medio utiliza para realizar la publicidad del negocio?

**Cuadro N° 25. Medio de publicidad.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
<b>RADIO</b>		
<b>Sedución</b>	0	<b>0%</b>
<b>Amazonas</b>	0	<b>0%</b>
<b>Caliente Super estéreo</b>	0	<b>0%</b>
Subtotal	0	<b>0%</b>
<b>PRENSA</b>		
<b>Independiente</b>	0	<b>0%</b>
<b>La hora</b>	0	<b>0%</b>
Subtotal	0	<b>0%</b>
Vallas Publicitarias	0	<b>0%</b>
Subtotal	0	<b>0%</b>
<b>Ninguno</b>	<b>2</b>	<b>100%</b>
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta a oferentes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 22. Medio de publicidad.**

Fuente: Cuadro N° 25.

Elaboración: La Autora.

## Interpretación y Análisis:

Los resultados en esta pregunta nos confirman que el 100% de los encuestados señalaron por ser negocios pequeños, ellos no utilizan ningún medio publicitario para promocionar su negocio.

## Pregunta 7

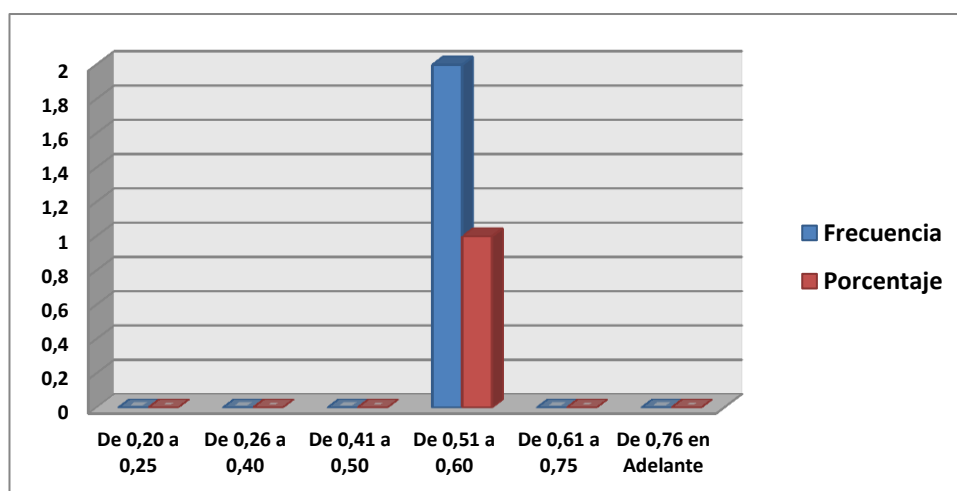
¿Cuál es el precio de venta de las fundas de horchata en su negocio?

**Cuadro N° 26. Precios de la funda de horchata.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De 0,20 a 0,25	0	0%
De 0,26 a 0,40	0	0%
De 0,41 a 0,50	0	0%
De 0,51 a 0,60	2	100%
De 0,61 a 0,75	0	0%
De 0,76 en Adelante	0	0%
TOTAL	2	100%

Fuente: Encuesta a oferentes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 23. Precio de la funda de horchata.**

Fuente: Cuadro N° 26.

Elaboración: La Autora.

## Interpretación y Análisis:

El 100% de los dueños de tiendas de abarrotes del Cantón Cascales, manifestaron que el precio de venta de una funda de horchata fluctúa entre 0,51 a 0,60 centavos, sin embargo expresaron que a veces el precio tiende a subir o bajar pero la cantidad es mínima de uno a cinco centavos por cada funda de horchata.



## Pregunta 8

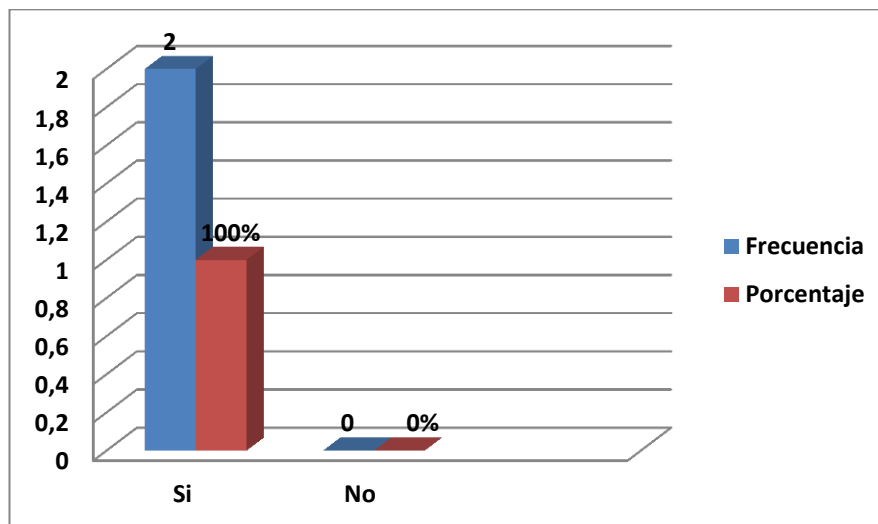
¿Realiza promociones en la venta de fundas de horchata a sus clientes?

**Cuadro N° 27. Realiza promociones en su negocio.**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	0%
No	0	100%
TOTAL	2	100%

Fuente: Encuesta a oferentes.

Elaboración: La Autora.



**Gráfico N° 24. Realiza Promociones en su negocio.**

Fuente: Cuadro N° 27.

Elaboración: La Autora.

## Interpretación y Análisis:

Los dos propietarios que corresponden al 100%, coincidieron que si realizan promociones, esta actividad se la hace con el fin de tener una mejor salida y reconocimiento del producto.

## **g. DISCUSIÓN**

### **Análisis de la Demanda**

“La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores, en un momento determinado.” (Cordova P. , 2011)

Se analiza cada una de las demandas de la presente factibilidad y como se llega a obtener los mencionados porcentajes.

### **Demanda Potencial**

En la demanda potencial se considera la población económicamente activa que existe en el Cantón Cascales de 4.093 habitantes según el INEC 2010. Entonces la población investigada para el presente proyecto es de 5.052 habitantes. Considerando un incremento poblacional de 4,30%; (*Ver Anexo 13*) para el Cantón Cascales Provincia de Sucumbíos, porcentaje que está de acuerdo a los datos del último censo poblacional del 2010.

La demanda potencial se consideró la PEA del Cantón Cascales en la cual se proyecta para 10 años de vida útil del proyecto. Se tomó los datos

obtenidos de la Cuadro N° 2, Si tiene conocimiento que existe en el mercado la horchata a base de plantas medicinales; donde el 100% de los mismos si conocen el producto. Por lo cual la demanda potencial es 5.052 y se proyecta esta cantidad. Considerando un incremento poblacional de 4,30% para el cantón Cascales Provincia de Sucumbíos, porcentaje que está de acuerdo a los datos del último censo poblacional del Ecuador.

**Cuadro N°28. Demanda potencial**  
Proyección de la Población Económicamente Activa

<b>Año</b>	<b>PEA 2015</b>	<b>Tasa de Crecimiento Poblacional</b>	<b>Población Proyectada</b>
2015	5.052		5.052
2016		4,30	5.259
2017		4,30	5.496
2018		4,30	5.732
2019		4,30	5.979
2020		4,30	6.236
2021		4,30	6.504
2022		4,30	6.783
2023		4,30	7.075
2024		4,30	7.379
2025		4,30	7.697

**Fuente:** INEC

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N°29. Demanda potencial**

<b>Años</b>	<b>Población</b>	<b>Porcentaje consumo de horchata</b>	<b>Demanda Potencial</b>
0	5.052	100%	5.052
1	5.259	100%	5.259
2	5.496	100%	5.496
3	5.732	100%	5.732
4	5.979	100%	5.979
5	6.236	100%	6.236
6	6.504	100%	6.504
7	6.783	100%	6.783
8	7.075	100%	7.075
9	7.379	100%	7.379
10	7.697	100%	7.697

**Fuente:** Cuadro N°5

**Elaboración:** La Autora.

### **Demanda Real**

Para el cálculo de la demanda real se toma en cuenta la población que consumen el producto, este porcentaje se lo obtuvo de Cuadro N° 6, de la encuesta a los pobladores del Cantón Cascales, en donde el 97% del total encuestado si consume.

Así que la demanda real es el 97% de la demanda potencial y el resultado es 3.970. Con la respectiva proyección a 10 años.

**Cuadro N° 30. Demanda Real.**

<b>Años</b>	<b>Demanda Potencial</b>	<b>Porcentaje de consumo de Horchata</b>	<b>Demanda Real</b>
0	5.052	97%	4.900
1	5.259	97%	5.101
2	5.496	97%	5.331
3	5.732	97%	5.560
4	5.979	97%	5.800
5	6.236	97%	6.049
6	6.504	97%	6.309
7	6.783	97%	6.580
8	7.075	97%	6.863
9	7.379	97%	7.158
10	7.697	97%	7.466

**Fuente:** Cuadro N° 6,29

**Elaboración:** La Autora

### **Consumo Per cápita de la Población de Estudio.**

Para puntualizar el consumo Per cápita, se consideró la Cuadro No. 8, que determina la cantidad de fundas de horchata a la semana que consume la población en estudio, además el promedio se lo obtiene de la suma de fundas de horchata considerada en cada alternativa; de esta manera tenemos que en la primera alternativa el rango es de 1 a 2, entonces sumamos y nos da igual a 3, y luego dividimos para 2 y el promedio de consumo semanal de esta frecuencia sería 1,5 fundas de horchata; a continuación el detalle:

**Cuadro N° 31. Consumo Promedio Per cápita**

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Promedio</b>	<b>Total</b>
De 1 a 2	293	1,5	439,50
De 3 a 4	44	3,5	154
De 5 a 10	20	7,5	150
De 11 a 30	0	20,5	0
<b>TOTAL</b>	<b>357</b>		<b>743,50</b>

**Fuente:** Cuadro N° 8

**Elaboración:** La Autora

- ✓ Consumo Promedio Per Cápita = Total de fundas de horchata / Muestra Poblacional
- ✓ Consumo Promedio Per Cápita =  $743,50 / 357$
- ✓ Promedio de Consumo per cápita semana = 2,08
- ✓ Promedio de Consumo per cápita mensual = 8,32
- ✓ Promedio de Consumo per cápita anual es de = 100

Esto significa que cada familia de promedio de cuatro personas consume en promedio 100 fundas de horchata en forma anual.

**Cuadro N° 32 Consumo Per capita**

<b>Años</b>	<b>Demanda Real</b>	<b>Consumo Promedio Anual</b>	<b>Demanda Real de Fundas de horchata</b>
0	4.900	100	490.000
1	5.101	100	510.100
2	5.331	100	533.100
3	5.560	100	556.000
4	5.800	100	580.000
5	6.049	100	604.900
6	6.309	100	630.900
7	6.580	100	658.000
8	6.863	100	686.300
9	7.158	100	715.800
10	7.466	100	746.600

**Fuente:** Cuadro N° 31

**Elaboración:** La Autora

### **Demanda Efectiva**

Para el cálculo de la Demanda Efectiva se considera la demanda real por el porcentaje de ciudadanos del Cantón Cascales que manifestaron que si consumirían la horchata, que es el 100% de los encuestados de acuerdo a la cuadro N°19 de la encuesta a los pobladores, por lo tanto tenemos que: La Demanda Real 4.900 por 100% con esto determinamos la demanda efectiva de 490.000.

Luego tenemos que multiplicar esta cantidad por el consumo promedio anual de horchata y como resultado de la demanda efectiva de horchata es de 385.100 fundas de horchata en forma anual como demanda esperada. Y realizamos la respectiva proyección a 10 años, que es el tiempo de vida útil que tiene el proyecto.

**Cuadro N° 32 Demanda Efectiva**

<b>Año</b>	<b>Demanda Real</b>	<b>Porcentaje de consumo</b>	<b>Demanda Efectiva</b>
0	490.000	100%	490.000
1	510.100	100%	510.100
2	533.100	100%	533.100
3	556.000	100%	556.000
4	580.000	100%	580.000
5	604.900	100%	604.900
6	630.900	100%	630.900
7	658.000	100%	658.000
8	686.300	100%	686.300
9	715.800	100%	715.800
10	746.600	100%	746.600

Fuente: Cuadro N° 32

Elaboración: La Autora.

## **ANÁLISIS DE LA OFERTA**

Se considera que la oferta es la cantidad de producto que un vendedor puede ofrecer y desea hacerlo en un periodo de tiempo dado y a diferentes precios.

De esta manera para determinar cuál es la oferta de fundas de horchata, primeramente consideramos que en el Cantón Cascales no existe empresas dedicadas a producir y comercializar este producto, sin embargo tenemos como referencia que existen dos Micro mercados de la localidad, que distribuyen todos los productos de primera necesidad y entre ellos se encuentra las fundas de horchata; en una encuesta que se realizó a los propietarios, se conoció que los grandes distribuidores a nivel nacional y del Cantón Lago Agrio, los visitan constantemente en los locales, a fin de proveerles de este producto; coincidieron en manifestar



que ellos adquieren un promedio de 150 fundas de horchata en forma mensual y que la mayoría de la población prefiere realizar las compras en el Cantón Lago Agrio, en donde existen grandes distribuidores y donde se puede encontrar todos los productos y con una gran variedad.

Por lo tanto se considera que el producto que se oferta en el Cantón Cascales es de aproximadamente 300 fundas de horchata en forma mensual y anual es de 3.600 fundas de horchata.

**Cuadro N° 33. Promedio mensual de oferta de fundas de horchata**

<b>Alternativas de fundas de Horchata mensual</b>	<b>Promedio Unidades vendidas mensualmente</b>	<b>N° de Locales Comerciales</b>	<b>Total de Fundas de Horchata Ofertadas al Mes</b>	<b>Total de Fundas de Horchata Ofertadas al Año</b>
101 - 200	150	2	300	3.600
	<b>TOTAL</b>			<b>3.600</b>

**Fuente:** Cuadro N° 21

**Elaboración:** La Autora.

Obtenido el promedio mensual y anual de la oferta se realiza la respectiva proyección a los 10 años de vida útil que se considera la presente factibilidad, actualizando anualmente con la tasa de crecimiento empresarial de la Provincia de Sucumbíos con el 6,49%. (*Ver Anexo 13*)

**Cuadro N° 34. Oferta de fundas anuales de horchata.**

<b>Año</b>	<b>Total de la Oferta (6,49%)</b>
0	3.600
1	3.834
2	4.082
3	4.347
4	4.630
5	4.930
6	5.250
7	5.591
8	5.954
9	6.340
10	6.751

**Fuente:** www.ecuacifras.gob.ec

**Elaboración:** La Autora.

### **La demanda Insatisfecha**

La demanda insatisfecha proviene de restar el monto que se obtuvo en la Oferta con la Demanda Esperada, de esta manera obtenemos la cantidad de fundas de horchata a base de plantas medicinales, como demanda que aún no ha sido cubierta por los oferentes. Y para el año base, hay una demanda insatisfecha de 487.600 fundas de horchata en el Cantón Cascales, Provincia de Sucumbíos.

**Cuadro N° 35. Demanda insatisfecha**

<b>Años</b>	<b>Demanda Esperada de Fundas de Horchata</b>	<b>Oferta Anual de Fundas de Horchata</b>	<b>Demanda Insatisfecha de Fundas de Horchata</b>
0	490.000	3.600	486.400
1	510.100	3.834	506.266
2	533.100	4.082	529.018
3	556.000	4.347	551.653
4	580.000	4.630	575.370
5	604.900	4.930	599.970
6	630.900	5.250	625.650
7	658.000	5.591	652.409
8	686.300	5.954	680.346
9	715.800	6.340	709.460
10	746.600	6.751	739.849

**Fuente:** Cuadro N° 32, 34.

**Elaboración:** La Autora.

### **Comercialización del Producto.**

El Plan de comercialización debe basarse en 4 factores fundamentales: producto, precio, plaza y promoción; estos factores van a influir en la decisiones financieras de la empresa, por lo tanto vamos a iniciar con la descripción del producto.

### **Descripción del Producto.**

El producto que se ofrece será para consumo familiar, elaborado bajo estrictas normas de higiene y calidad; con la especial particularidad de que se utilizará maquinaria y equipo para realizar todo el proceso que le

permita garantizar un excelente producto y conserve su sabor y calidad durante un periodo más prolongado que el habitual.

La horchata hecha a base de plantas medicinales tienen mucha aceptación en el mercado local y el precio debe estar acorde al presupuesto de los toda la ciudadanía, lo que permitirá su fácil adquisición.

El nombre del producto será “**DELI HORCHATA**”, que se eligió por ser sugestivo y da la impresión de ser un bebida deliciosa y se eligió un nombre llamativo que sea con sufijo en castellano y el nombre del producto en castellano también por estar elaborado a plantas medicinales que se encuentran en la región; esto le permitirá al producto dar una mayor presencia en el mercado.

El empaque será de un tipo especial de plástico, herméticamente sellado lo que permitirá su correcta conservación. La envoltura tendrá una etiqueta en la que constará el nombre del producto, registro sanitario, información nutricional, peso neto, dirección y números de contacto, entre otra información.



**Grafico N° 25. Logotipo**  
**Fuente:** Diseños y Logotipos.  
**Elaborado:** La Autora

### **Slogan del Producto**

**“BEBIDA REFRESCANTE, SALUDABLE Y SABROSA”**

### **Precio.**

Para la determinación del precio se tomará en cuenta los costos de producción así como los costos operativos (administración, ventas, financieros), la suma de todos estos se dividirá para el número de unidades producidas en forma anual, lo que determinará el costo de una funda de horchata, posteriormente se le sumará la utilidad deseada por los inversionistas y se conocerá el precio de venta.

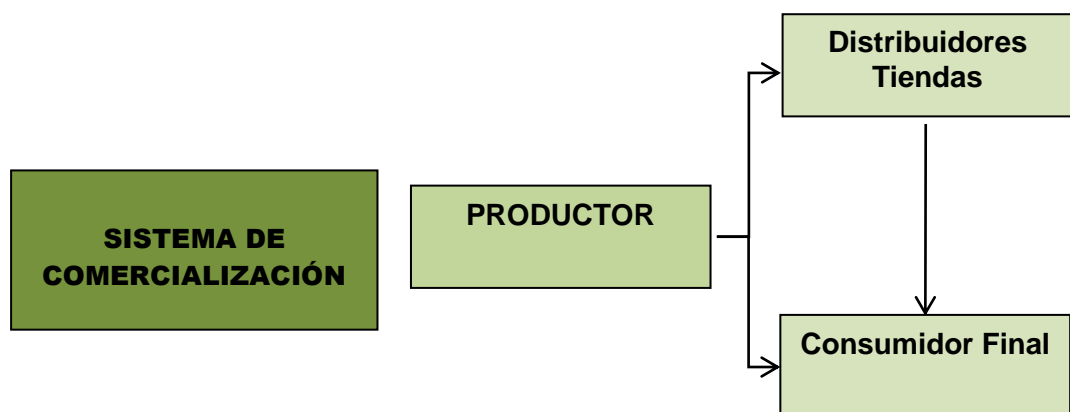
### **Plaza.**

La distribución de las fundas de horchata será en forma directa es decir en el local de la empresa y a través de la distribución en los diferentes centros de abastos de la localidad, sin descartarse que en el futuro bajo

pedido se pueda realizar la distribución a los diferentes cantones de la Provincia de Sucumbíos e incluso a nivel nacional, conforme se vaya posicionando la empresa.

### **Canales de Distribución.**

La empresa utilizará como principal canal de distribución la forma directa, y en forma indirecta a través de intermediarios, los mismos que pueden ser centros de abastos, tiendas, supermercados, micro mercados y mercados, considerando que el producto no necesita que se venda en forma inmediata, este producto puede ser almacenado por periodos cortos en lugares con las condiciones adecuadas como buena iluminación, sin humedad y que exista una temperatura promedio ambiente de 20 grados centígrados.



**Grafica N° 26. Canal de distribución.**  
**Fuente:** Observación Directa empresas similares  
**Elaboración:** La Autora.

## **Publicidad y Promoción.**

Las promociones son muy importantes en el presente tipo de producto, tiene la finalidad de estimular el mercado meta a objeto que se incremente las ventas a corto plazo que pretende conseguir el crecimiento paulatino de las ventas en el Cantón Cascales, para lo cual se utilizará las siguientes promociones de carácter limitada a un mes.

### **Promoción 1**

Por la compra de dos fundas de horchata de 0,032 Kg. lleva una adicional.

## **PLAN DE PUBLICIDAD DE LA EMPRESA “DELI HORCHATA”**

**Objetivo:** Diseñar campañas publicitarias progresivas a nivel local y provincial, que permitan mejorar la calidad de comunicación con los clientes, con mensajes publicitarios sencillos e impactantes, en horas picos de sintonía de este segmento.

**Estrategia:** Contratar a los medios de mayor circulación, sintonía y cobertura a nivel local y Provincial, que permitan dar a conocer la horchata hecha a base de plantas medicinales y las distintas promociones de entrada. La publicidad debe ser altamente llamativa y fácil de entender.

**Tácticas:** Como tácticas se realizarán las siguientes actividades:

- ✓ Se colocarán afiches en lugares estratégicos (gasolineras, terminales de transportes, espacios destinados para el efecto, restaurantes, autoservicios) de cada uno de los lugares del Cantón Cascales y ciudad de Nueva Loja.
  
- ✓ Se imprimirán 100 afiches en forma mensual, las mismas que se repartirán en las esquinas de mayor concurrencia del Cantón Cascales y ciudad de Nueva Loja.
  
- ✓ Se contratará los spots publicitarios en la radio Amazonas, la misma que según las encuestas tiene mayor sintonía; los spots contratados serán tres diarios en el horario de mayor sintonía de 13h00 hasta las 18h00, durante los tres primeros meses.

**Política:** La publicidad será permanente y creativa para que llegue a la totalidad de los consumidores de horchata, siendo la obligación del gerente de velar por la calidad, mejoramiento y competitividad de la empresa.



## Presupuesto.

**Cuadro N° 36. Presupuesto mensual de publicidad**

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual
Cuña radial en la Radio Amazonas	90	3,20	288,00
Afiches publicitarios (DELI HORCHATA)	100	0,30	30,00
Hojas Volantes (DELI HORCHATA)	100	0,05	5,00
<b>TOTAL</b>			<b>323,00</b>

Fuente: Anexo N° 10

Elaboración: La Autora.

## Financiamiento.

El Financiamiento será realizado con los recursos destinados a la propuesta de factibilidad.

## Responsable.

El responsable será el Gerente de la empresa de producción y comercialización de fundas de horchata a base de plantas medicinales **“DELI HORCHATA”**.

## Meta.

Los mensajes publicitarios por los medios radiales y en los afiches publicitarios deben llegar al ciudadano del Cantón Cascales y ciudad de Nueva Loja, Capital de la Provincia de Sucumbíos, en los 3 primeros meses del inicio de labores de la empresa y posteriormente tenga una influencia marcada en el resto de las operaciones de la empresa.

## **ESTUDIO TÉCNICO.**

El presente análisis contempla los aspectos técnicos operativos necesarios para el proyecto y con ello determinar la viabilidad técnica operativa del mismo. El estudio de las condiciones idóneas para la materia prima, mano de obra, la localización óptima, los procesos de producción, la capacidad de producción, las instalaciones de la planta, el estudio organizacional, entre otros.

### **Tamaño del Proyecto.**

Las necesidades de tamaño de la empresa están dadas por algunos factores cuyo análisis define el nivel de inversiones y costos del proyecto. El tamaño del proyecto involucra la implementación de una infraestructura que permita la ejecución de todo el proceso de elaboración de la horchata, que incluye la mano de obra, la tecnología necesaria, bienes y suministros en general.

### **Capacidad Instalada de la Empresa.**

La maquinaria que se va a utilizar en la elaboración y comercialización de la horchata a base de plantas medicinales son: la balanza industrial, deshidratadora, trituradora, bandas transportadoras, molino pulverizador, envasador de té, etiquetadora y selladora continúa.

Para realizar el presente análisis primero se consideran los datos de la demanda insatisfecha, que es 486.400 fundas de horchata para el primer año, por lo tanto el total de producción de la capacidad instalada a calcular no debe superar esta cantidad.

En el análisis de la maquinaria podemos indicar que la capacidad de procesar de la maquinaria supera la mano de obra destinada para el proceso de la horchata. De esta manera se tiene en las 8 horas de trabajo en forma diaria, se puede procesar 800 fundas de horchata, al mes serán 17.600 fundas de horchata y al año serán 211.200 fundas de horchata; para lo cual se contará con un Jefe de Producción y dos obreros en el manejo de la maquinaria y equipo.

**Cuadro N° 37. Capacidad instalada de la empresa**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANT.</b>
Fundas Procesadas en 1 hora	100
Fundas Procesadas en 8 horas diarias	800
Fundas Procesadas en 22 días al mes	17.600
Fundas Procesadas en 1 año	211.200

**Elaboración:** La Autora

En el presente análisis se considera que se necesitaría 32 kilos de plantas medicinales como: linasa, escancel, flores, ataco, menta, toronjil, cadillo, esencia de rosa, cucharilla, albahaca, cedrón, hierbaluisa, flor amarilla, shullo, borraja, cola de caballo, llantén, malva olorosa, y manzanilla para procesar 800 fundas de horchata en forma diaria, y para el respectivo cálculo se considera que del peso bruto de la materia prima original, se

pierde el 20%, hasta llegar a la horchata procesada para que sea enfundada, debido a la eliminación de varias impurezas en las diferentes etapas del procesamiento y del agua en la etapa de deshidratación. Entonces de 32 kilos, se desecharían 6,4 kilos y 25,60 kilos corresponden al producto neto, que nos viene a dar una funda con 0,032 kilogramos de plantas medicinales.

### **Capacidad Máxima de Producción.**

Para determinar la capacidad máxima de producción utilizaremos una regla de tres simple de la siguiente manera, teniendo la demanda insatisfecha de 486.400 fundas de horchata y una capacidad instalada de 211.200 fundas de horchata de acuerdo al análisis anterior, que se podía producir hasta 800 fundas de horchata en forma diaria, tenemos:

Capacidad máxima de producción:

Demanda insatisfecha = 486.400

Capacidad Instalada = 211.200

Porcentaje de la Capacidad Instalada:  $\frac{211.200}{486.400} \times 100$

Porcentaje de la Capacidad Instalada:  $0.4342 \times 100$

Porcentaje de la Capacidad Instalada: 43.42%

Por lo tanto se determina que con la instalación de la empresa procesadora y comercializadora de fundas de horchata, se está en la capacidad de cubrir el 43,42% de la demanda insatisfecha de este producto para el año base en el Cantón Cascales, Provincia de Sucumbíos.

Esta cantidad se proyecta a los diez años que tiene duración el presente proyecto de factibilidad.

**Cuadro N° 38. Capacidad instalada**

<b>Años</b>	<b>Demanda Insatisfecha de Horchata</b>	<b>Porcentaje Demanda Insatisfecha a cubrir</b>	<b>Capacidad Instalada de fundas de horchata</b>
0	486.400	43,42 %	211.200
1	506.266	41,72 %	211.200
2	529.018	39,92 %	211.200
3	551.653	38,28 %	211.200
4	575.370	36,71 %	211.200
5	599.970	35,20 %	211.200
6	625.650	33,76 %	211.200
7	652.409	32,37 %	211.200
8	680.346	31,04 %	211.200
9	709.460	29,77 %	211.200
10	739.849	28,55 %	211.200

**Fuente:** Cuadro N° 35, 37.

**Elaboración:** La Autora.

## Capacidad utilizada

Se sugiere que la empresa no utilice el 100% de su capacidad instalada, debido a que los factores que intervienen en el proceso de producción no alcanzarían el grado de confianza adecuado y no se tiene la certeza de cumplir con las metas. Por lo que se tendrá en cuenta que del primer al tercer año se tendrá una producción del 90%, del cuarto al sexto año el 93%, del séptimo al noveno el 96%; y el décimo año el 100%. De esta forma en el primer año con la capacidad a utilizarse del 90%, se tiene previsto producir y comercializar 190.080 fundas de horchata procesada a base de plantas medicinales. El cuadro siguiente realizamos la proyección.

**Cuadro N° 39. Capacidad utilizada**

Años	Capacidad Instalada de fundas de horchata	Porcentaje a Utilizarse de la Capacidad Instalada	Capacidad Utilizada para producir fundas de horchata
1	211.200	90%	190.080
2	211.200	90%	190.080
3	211.200	90%	190.080
4	211.200	93%	196.416
5	211.200	93%	196.416
6	211.200	93%	196.416
7	211.200	96%	202.752
8	211.200	96%	202.752
9	211.200	96%	202.752
10	211.200	100%	211.200

Fuente: Cuadro N° 37.

Elaboración: La Autora.

## LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

### Macro localización.

En la macro localización se relaciona la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional.

La empresa de procesamiento y venta de fundas de horchata, se encontrará ubicada en el Cantón Cascales, Provincia de Sucumbíos y es considerada con respecto a toda la Provincia como el área más adecuada debido a la diversidad existente de plantas medicinales que componen la horchata, además la infraestructura en el área urbana es favorable por la existencia de todos los servicios básicos.



Grafico N° 27. Macrolocalización de la empresa.

Fuente: Mapas del Ecuador

Elaboración: La Autora

## Micro localización

Primeramente en el estudio de la micro localización se analizaron los factores de importancia, que son necesarios considerarlos para que se pueda efectuar bien el escogimiento del local que va a servir para el procesamiento de las fundas de horchata. Los mismos que son: la disponibilidad de materia prima, costos de los arriendos, facilidad de acceso, Infraestructura, servicios generales, comunicaciones y estado de las vías.

Para el arriendo del local se ha considerado los factores anteriormente señalados y se ha definido tres locales que están disponibles a fin de realizar el análisis respectivo con la ayuda de una matriz de ponderación. La Ubicación "A". Se encuentra en la calle Napo y calle Pichincha, La Ubicación "B", se encuentra en la calle Primero de Mayo, junto al complejo deportivo y la Ubicación "C" en la calle Leopoldo Lucero junto al parque Cascales.

**Cuadro N° 40. Matriz ponderada**

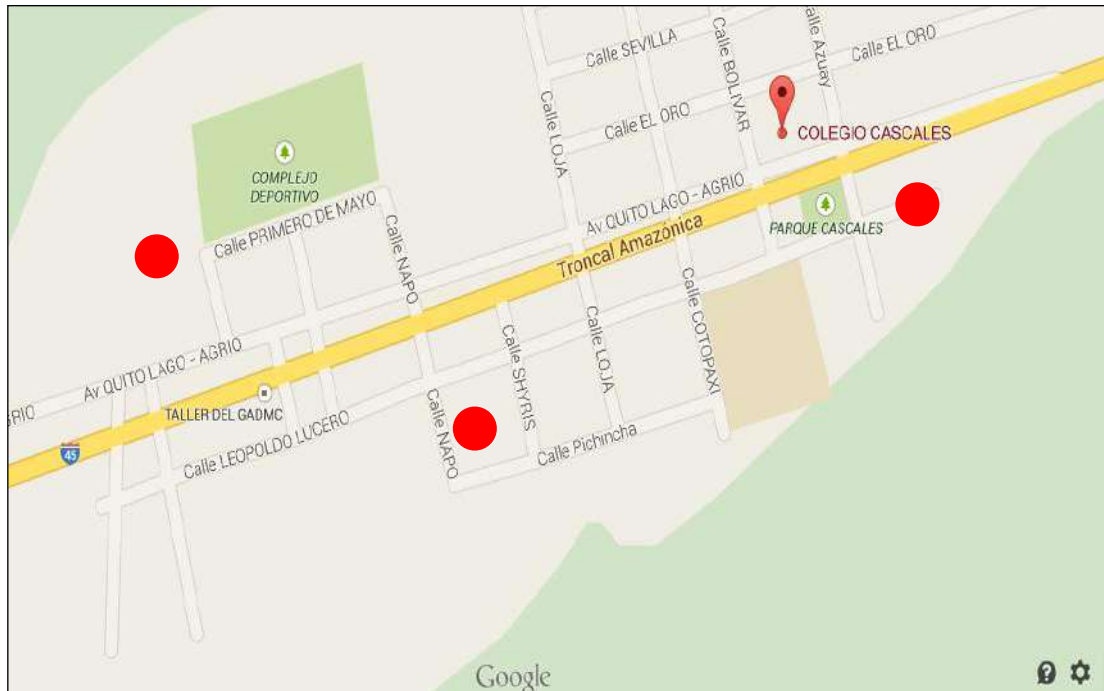
<b>Factores de Localización</b>	<b>Ponderación/1,00</b>	<b>Opción A</b>	<b>Opción B</b>	<b>Opción C</b>
Disponibilidad de Materia Prima	0,18	0,16	0,17	0,17
Costos de los Arriendos	0,20	0,16	0,20	0,16
Facilidad de Acceso	0,16	0,12	0,14	0,12
Infraestructura	0,12	0,10	0,11	0,10
Servicios Generales	0,10	0,08	0,08	0,08
Comunicaciones	0,12	0,10	0,10	0,10
Estado de vías	0,12	0,12	0,12	0,12
<b>Total</b>	<b>1,00</b>	<b>0,84</b>	<b>0,92</b>	<b>0,85</b>

Fuente: Observación Directa

Elaboración: La Autora



De acuerdo al análisis anterior se evidencia que la ubicación “B”, obtiene el más alto puntaje de 0,92, por lo tanto es el lugar más adecuado para implementar la empresa procesadora y comercializadora de fundas de horchata, a continuación se grafica la ubicación respectiva.



**Grafico N° 28. Micro localización de la empresa.**

**Fuente:** Mapa Satelital.

**Elaboración:** La Autora

## Ingeniería del Proyecto

La ingeniería del proyecto se relaciona con los aspectos técnicos del proyecto. Para comenzar este estudio se necesita disponer de cierta información que proviene del estudio de mercado, este análisis da solución a todo lo relacionado con la instalación y funcionamiento del proyecto, indicando el proceso productivo y distribución de la empresa, así como los requerimientos del recurso humano, material y tecnológico

necesarios para el funcionamiento de la empresa. A continuación iniciamos con el proceso productivo.

### **Proceso Productivo de la elaboración de Fundas de Horchata**

**Adquisición de la Materia Prima:** La materia prima que es adquirida en las fincas, deberá ser receptada de acuerdo a las normas técnicas para cada especie, las plantas o partes de ellas que estén en malas condiciones, debido a la inadecuada manipulación o que contengan olores diferentes a la planta, deberán rechazadas.

**Transporte de la Materia Prima:** La materia prima una vez que es adquirida debe ser transportada al lugar de la empresa, siempre cuidando que esté completamente limpio el camión y verificando que se encuentre a una temperatura promedio, esta actividad se lo hará e tempranas horas de la mañana para evitar que los rayos solares dañen o marchiten las plantas medicinales.

**Selección Limpieza y Desinfección:** En esta etapa se separan las hojas, flores y otras partes a utilizar, debido a que no todas requieren las condiciones o tiempo para los procesos siguientes; en la limpieza o lavado se examina cuidadosamente y se eliminan las impurezas tales como: tierra, insectos u otros, además en este proceso se utiliza agua, un cepillo suave o paño a fin de evitar que se dañen, de ser necesario se debe

utilizar un desinfectante (producto alimenticio certificado), luego de esto, la materia prima pasará automáticamente por las bandas transportadoras al siguiente proceso.

**Presecado y Aereación:** Una vez culminado el lavado y limpieza se coloca la materia prima en perchas y mallas de acero inoxidable, el ambiente debe ser a luz natural y aire fresco a objeto de escurrir ligeramente el agua y mantener el aroma de las plantas medicinales.

**Deshidratado:** Este se inicia cuando se coloca la materia prima en cada espacio del deshidratador a gas, la persona encargada debe estar pendiente abriendo el horno constantemente para dar movimientos a las plantas, cuya temperatura promedio es de 40 grados centígrados, dependiendo de cada especie y la temperatura momentánea del clima, así mismo es importante verificar que las hojas y tallos estén colocados adecuadamente y sin presión alguna con el fin de obtener un secado uniforme e intacto para disminuir desperdicios posteriormente, posteriormente se deja enfriar y se coloca en fundas quintaleras de cada variedad de planta medicinal.

**Trituración:** Este proceso consiste en tomar la materia prima seca y colocarla en la máquina de enrollamiento, esta rotará horizontalmente hasta crear una forma de hilo enrollado, cuyo objetivo será romper y machacar las hojas y tallos para que luego sean expulsados a la plancha








trituradora dejándola semipulverizada, preseleccionada y lista para los siguientes procesos.

**Enfundado y Sellado:** Cuando el producto está triturado y ha cumplido con los requerimientos técnicos de calidad se procede a realizar el enfundado del producto en fundas de poli fan que contiene el logotipo de la empresa. La cantidad promedio es de 0,032 kilogramos en cada funda. Esta actividad se la realiza después de que se ha mezclado las 22 especies de plantas medicinales.

**Empacado:** El empacado es la actividad en donde se ubican las fundas de horchata en fundas quintaleras, para que sean almacenadas en las bodegas respectivas, cuyo ambiente debe ser limpio, seco y fresco, sin la presencia de rayos solares, y el producto queda lista para realizar el proceso de comercialización.

### **Flujo grama de Procesos de la Empresa “DELI HORCHATA”**

Para la fácil interpretación de los procesos, estos serán representados gráficamente en los flujos gramas de procesos, las cuales se muestran las trayectorias del procesamiento de la empresa DELI HORCHATA, para el efecto se utilizará la siguiente simbología:










Símbolos	Significado
	Inicio de Proceso
	Fin de Proceso
	Operación
	Operación e Inspección
	Inspección
	Transporte
	Almacenamiento

**Grafica N° 29. Simbología.**

**Fuente:** Flujo gramas

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 40**

EMPRESA DE PROCESAMIENTO DE HORCHATA "DELI HORCHATA"								Proceso General	
Fases	Operación	Inspección	Operación e inspección	Espera	Transporte	Almacenamiento	Funcionarios	Etapas del proceso	Tiempo (Minutos)
								Inicio del Proceso	
1							JP, O1,O2	Adquisición de la Materia Prima	60
2							O1,O2	Transporte de la Materia Prima	20
3							O1,O2	Selección, Limpieza y Desinfección.	60
4							O1,O2	Presecado y Aereación	720
5							JP, O1,O2	Deshidratado	1440
6							O1,O2	Trituración	30
7							JP, O1,O2	Enfundado y Sellado	40
8							O1,O2	Empacado	30
								Fin de proceso	
								<b>TOTALES</b>	<b>2400 m.</b>
								<b>Tiempo en horas semanales</b>	<b>40h</b>

Simbología de Funcionarios: JP (Jefe de Producción, O1 (Obrero No.1, O2, (Obrero No. 2)

**Fuente:** Cuadro N°40. Flujo gramas y Observación Directa.

**Elaboración:** La Autora

Observamos que el proceso de producción tiene un total de 2400 minutos semanales, en horas hablamos de 40h o de 5 días de trabajo, sin embargo hay que tener en cuenta que cada día se inicia un proceso, puesto que las fases 4 y 5 demandan la mayor parte del tiempo (36horas) y dichas horas cuentan también el tiempo no laborado por los trabajadores de la planta. Por lo tanto cada día es posible una producción de 800 fundas de horchata.

### **Distribución de la Empresa**

En la distribución de la empresa se propone un área de procesamiento y la otra área administrativa; así mismo las instalaciones deberán contar con todos los servicios básicos y comodidades que permitan a los obreros trabajar cómodamente, de esta manera se optimizará los recursos evitando demoras y accidentes de trabajo. La distribución será de la siguiente manera:

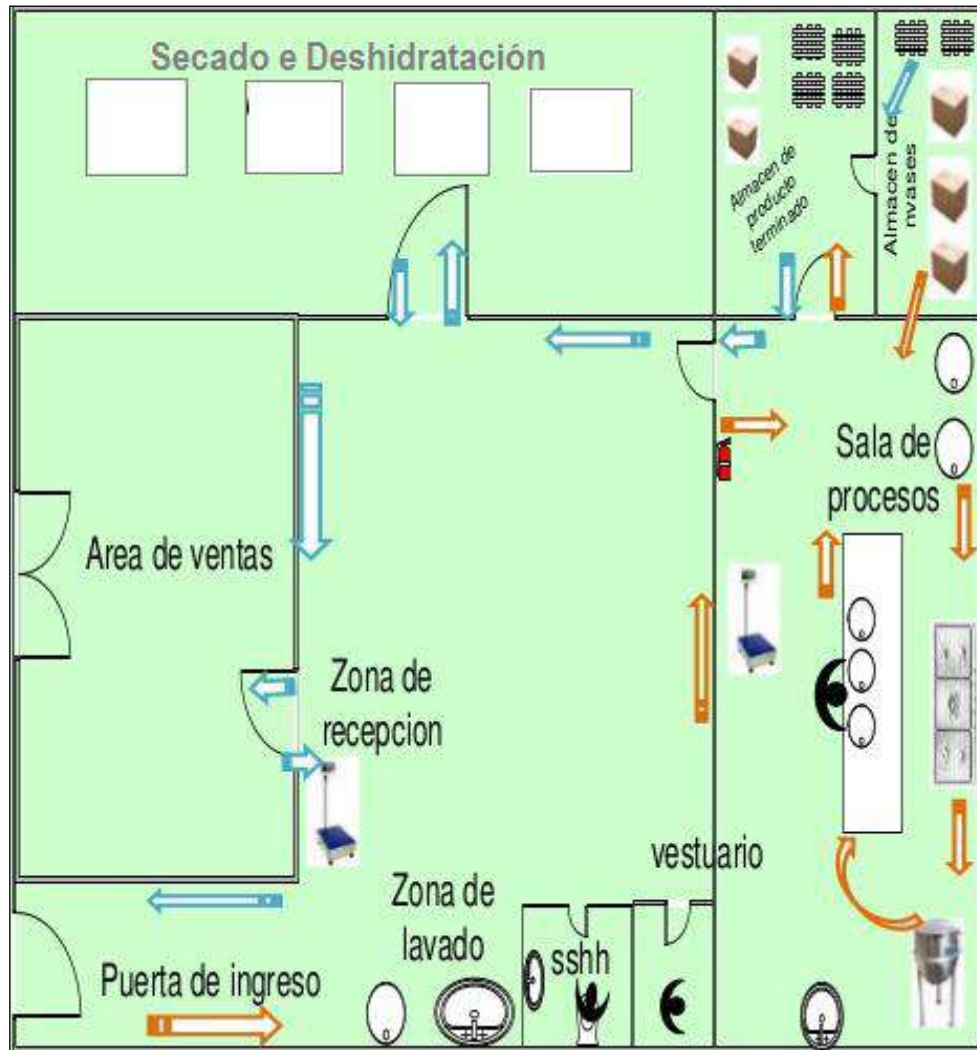


Grafico N 30. Distribución física de la empresa procesadora de horchata.

Fuente: Flujo gramas

Elaboración: La Autora

- **Área Administrativa.**

Gerencia, Contabilidad y Ventas.

- **Área de Procesamiento.**

Puerta de Ingreso, Zona de Recepción, Zona de Lavado, Sala de Procesamiento, Sala de Secado e Deshidratación, Sala de



Almacenamiento de las Fundas de Horchata y Bodega de Suministros, Insumos y envases.

## **REQUERIMIENTOS TECNOLÓGICOS, MATERIALES Y HUMANOS**

- **Tecnológicos**

Por ser una empresa relativamente pequeña, no se requiere de software especializado para la administración de la información, especialmente financiera, es por ello que se adquirirá una computadora para la Gerencia y otra para Contabilidad, Tesorería y Ventas.

- **Materiales**

Las necesidades de la entidad para operar han sido desglosadas en mobiliario, equipos de oficina, suministros de oficina y materiales y enseres, materia prima directa e indirecta y varios, Se han establecido las cantidades necesarias en cada caso.

- **Humanos.**

Como parte del personal que se requiere para iniciar las actividades de la empresa de procesamiento y comercialización de fundas de horchata constas los siguientes miembros: Gerente General, Contador – Tesorero, Vendedor, Jefe de Producción y 2 Obreros. Quienes deberán desarrollar

las actividades establecidas en los estatutos y reglamentos, el estudio de los cargos y funciones de manera detallada se establecen más adelante en el estudio de requerimientos administrativos.

## DESCRIPCIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

- **Maquinaria y Equipo**
  - ✓ Deshidratador de hojas verdes.
  - ✓ Máquina trituradora
  - ✓ Balanza Comercial
  - ✓ Balanza Electrónica.

## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS



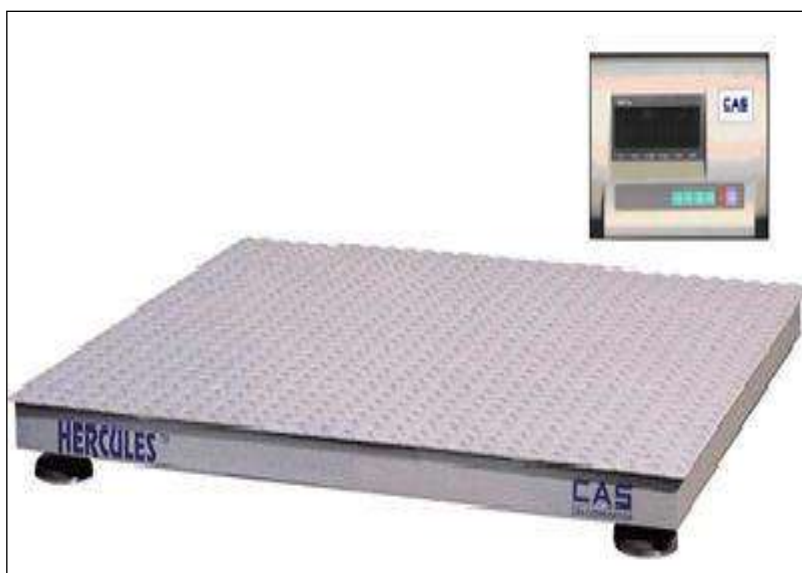
Gráfica N° 31. Trituradora de materia prima.

Fuente: Maquina agroindustrial Ordoñez

Elaboración: La Autora

**Descripción:**

Marca:	Troy Bilt
Precio:	USD. 700
Tipo de Motor:	OHV
Motor:	Briggs & Stratton
Desplazamiento cc:	250
Max RPM:	3600 rpm.
Capacidad:	31 25/32 pies cúbicos
Capacidad Combustible:	3 galones.
Tipo de Material:	Cuchillo de Acero de Cromo
Dimensiones:	LxWxH37x28x53 pulg.
Servicio:	Trituración de hojas y tallo en la empresa.



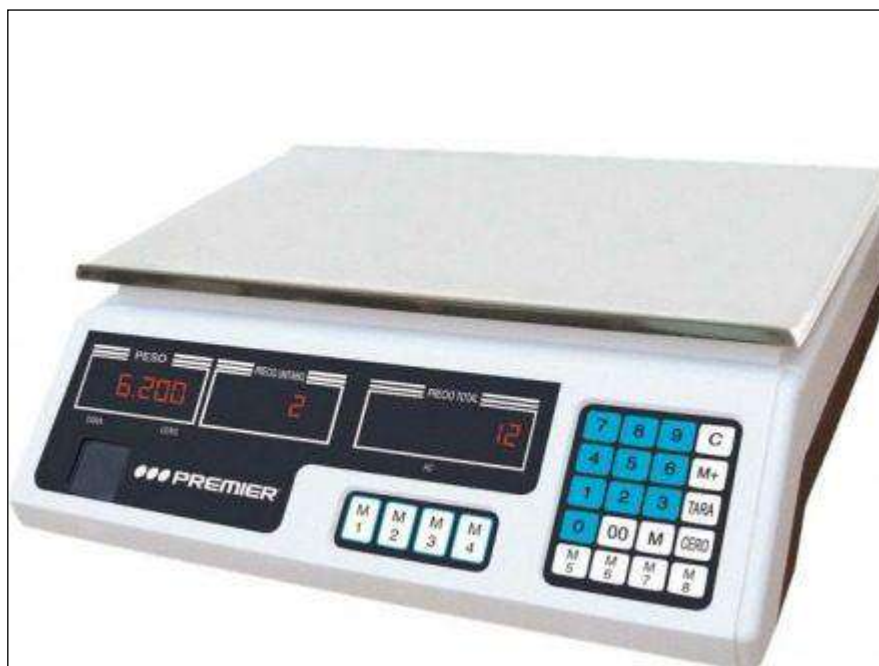
**Gráfico N° 32. Balanza industrial de plataforma.**

**Fuente:** Maquina agroindustrial Ordoñez

**Elaboración:** La Autora

### Descripción:

Marca:	CAS
Modelo:	CAS-IE-116.
Peso:	500 kg.
Precio:	USD. 600.
Fuente de Alimentación:	220 v, con batería interna recargable.
Bandeja de:	1,2 m x 1,2 m.
Material:	Planchas de Acero Diamantada.
Servicio:	Para realizar el pesaje de la materia prima



**Grafico N° 33. Bascula electrónica digital.**

**Fuente:** Casas Comerciales de la Provincia de Sucumbíos.

**Elaboración:** La Autora

### **Descripción:**

Marca:	Premier ED 2959
Precisión:	5 gramos.
Precio:	USD. 155,00
Suma:	Función de Suma Acumulativa CAS-IE-116.
Función:	8 memorias (M1 a M8).
Batería:	Recargable de 4 V. 40 horas adic. Trabajo.
Botones y Paneles:	A prueba de Agua.
Material:	Comp. Alta precisión y carcacha plástica.
Servicio:	Útil para enfundar la horchata procesada



**Grafico N° 34. Deshidratador de hojas.**

**Fuente:** Maquina agroindustrial Ordoñez

**Elaboración:** La Autora.

**Descripción:**

Capacidad:	300 kg.
Precio:	USD. 300,00
Material:	Acero Inoxidable
Planchas:	Tipo malla, a fin de ayudar el flujo de aire.
Protecciones:	Protectores de plástico en los costados.
Medidas:	100 cm X 150 cm.
Sistema:	Funciona con gas
Sistema de Aeración:	Dos abanicos que regulan la temperatura.
Usos adicionales:	Sirve para deshidratar frutas y hierbas
Servicio:	Proceso de Deshidratación en la empresa.

- **Herramientas**

1)	Canastillas plásticas grandes	8
2)	Kit de cuchillos extra grandes.	1
3)	Kit de palas industriales	1
4)	Bandejones	1
5)	Mandiles	6
6)	Manteles de protección	20
7)	Mallas cubre cabello	6
8)	Kit de seguridad industrial	1
9)	Tijeras de corte de Jardinería	4

- **Muebles y Enseres del Área de Producción**

- 1) Mesas de Acero 2 x 1 m.
- 2) Stands de Acero 2 x 3 m. 2
- 3) Basureros 3
- 4) Extintores de 15 libras 2
- 5) Contenedores de basura orgánica 2

- **Muebles y Enseres del Área Administrativa**

- 1) Escritorio de madera 2 servicios 2
- 2) Sillones tipo semi-ejecutivo 2
- 3) Archivador metálico 2 servicios 1
- 4) Basureros 2

- **Equipos de Computación**

- 1) Equipo de Computación 1
- 2) Impresora Canon MP -230

- **Equipos de Oficina**

- 1) Teléfono Fax 1
- 2) Calculadora 1
- 3) Reloj de pared 1

**Cuadro N° 41. Materia Prima Directa para un mes**

Planta Medicinal	Producto procesado se requiere en 100 fundas de Horchata de 32g	Producto procesado se requiere en 100 fundas de Horchata en Kg	Producto procesado que se requiere en un día (8horas) en Kg	Producto procesado se requiere en un mes (22 días laborables) en Kg
Linasa	200	0,2	1,6	35,2
Escancel	200	0,2	1,6	35,2
Flores	400	0,4	3,2	70,4
Ataco	600	0,6	4,8	105,6
Menta	40	0,04	0,32	7,04
Toronjil	160	0,16	1,28	28,16
Cadillo	200	0,2	1,6	35,2
Esencia de Rosa	160	0,16	1,28	28,16
Cucharilla	160	0,16	1,28	28,16
Albahaca	300	0,3	2,4	52,8
Cedrón	160	0,16	1,28	28,16
Hierba Luisa	160	0,16	1,28	28,16
Flor Amarilla	160	0,16	1,28	28,16
Shullo	50	0,05	0,4	8,8
Borraja	50	0,05	0,4	8,8
Cola de Caballo	50	0,05	0,4	8,8
Llantén	50	0,05	0,4	8,8
Malva Olorosa	50	0,05	0,4	8,8
Manzanilla	50	0,05	0,4	8,8
<b>Total</b>	<b>3200g</b>	<b>3,2Kg</b>	<b>25,6Kg</b>	<b>563,2Kg</b>

**Fuente:** Investigación Propia.

**Elaborado:** La autora.

Por lo tanto si por cada 100 fundas de producto se necesitan 3200g de materia prima directa, misma que equivale a 3.2Kg cada funda tendrá un contenido de 0.032Kg.

- **Materia Prima Indirecta para un mes**

- 1) Fundas de polifan de 28 x 10 cm. 12800 u.



2)	Fundas plásticas para llevar medianas	8000 u.
3)	Fundas plásticas pequeñas para llevar	8000 u.
4)	Gas Industrial 15 kilos	4 tanques

## **Estudio Administrativo**

### **Organización Legal**

Se va a conformar una Compañía de Responsabilidad Limitada.

**Art. 93.** Según la Ley de Compañías «La Compañía de Responsabilidad Limitada es la que se contrae entre tres 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. Si se utilizare una denominación adjetiva, será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como «comercial. Industrial», «agrícola', «constructora», etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañados de una expresión peculiar.

La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil. El mínimo de socios es tres y el máximo quince. Los cónyuges entre si no pueden

comparecer juntos a la constitución de una compañía de responsabilidad limitada.

El capital suscrito de la compañía no podrá ser menor de cuatrocientos dólares, y deberá estar pagado al momento de otorgarse la escritura de constitución, por lo menos el cincuenta por ciento y. El saldo en el plazo de un año.

**ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA:** La Ley de Compañías no determina un patrón para la estructura administrativa de la compañía; por tanto tendrá valor lo que conste, al respecto, en el estatuto.

**DOCUMENTO HABILITANTE:** Como documento habilitante, se agregará a la escritura, el comprobante o certificado de depósito del capital pagado, en la cuenta «Integración de Capital» de una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones sean en dinero.

**APROBACIÓN DE LA INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS:** Esta clase de compañía está sujeta al control, vigilancia y fiscalización de la Superintendencia de Compañías, a través de sus Intendencias;

**LA MINUTA:** Antes de elevar a escritura pública la minuta que contiene el contrato de constitución de la compañía, es conveniente, enviarla a la Intendencia de Compañías, para su revisión y visto bueno. Con ello,

estamos asegurando, en cierta forma, la conformidad de la Intendencia para la aprobación de la escritura pública; incluida la que se refiere a la razón social de la compañía a constituirse.

**MINUTA DE LA EMPRESA PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE HORCHATA A BASE DE PLANTAS MEDICINALES “DELI HORCHATA”**

**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, los señores: Patricio Eduardo Rojas Tello, Mario José Pérez Díaz y Carlos Antonio Celi Rivera; los comparecientes manifiestan ser ecuatorianos, mayores de edad, solteros, domiciliados en el Cantón Cascales, Provincia de Sucumbíos; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada “DELI HORCHATA” La misma que se registrará por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

**SEGUNDA.-** ESTATUTOS DE LA EMPRESA PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE HORCHATA “DELI HORCHATA” CIA LTDA.

### **CAPITULO PRIMERO**

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

**ARTICULO UNO.-** Constituyese en la ciudad de Cascales, con domicilio en el mismo lugar, Provincia de Sucumbíos, República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada “DELI HORCHATA” CÍA. LTDA.

**ARTICULO DOS.-** La compañía tiene por objeto y finalidad, el procesamiento y comercialización de HORCHATA en fundas de 0.032 kilogramos. La compañía podrá por sí o por otra persona natural o jurídica intervenir en la producción y comercialización de la horchata; si ello es conveniente a sus Intereses; y tiene facultades para abrir dentro o fuera del país, agencias o sucursales, y para celebrar contratos con otras empresas que persigan finalidades similares sean nacionales o extranjeras.

**ARTÍCULO 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 treinta 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 USD. 36567,31 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.

**ARTÍCULO 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 libretines 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:

Las que señala la Ley de Compañías:

- 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.

**ARTÍCULO 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.**

**ARTÍCULO 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 DIECISEIS.- 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 en la ciudad de Cascales. 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.

**ARTÍCULO 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 contendría 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 compartía:

- 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;
- Remplazar 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 remplazo 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 de producción y comercialización de horchata “DELI HORCHATA” CIA. LTDA.\* ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: se pide un préstamo que representa un 55% de su capital total una entidad bancaria de la Localidad.

**TOTAL:** USD. 66.567,31, valor que ha sido depositado en dinero en efectivo en la cuenta «Integración de Capital», en el Banco Nacional de Fomento de la ciudad de Nueva Loja, Provincia de Sucumbíos, cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la compañía por unanimidad nombran al Señor Mario José Pérez Díaz, 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. (f) El Abogado



## **ESTRUCTURA EMPRESARIAL.**

- **Niveles Jerárquicos de Autoridad.**

Los niveles administrativos de la empresa procesadora y comercializadora de horchata “DELI HORCHATA” CIA LTDA, está establecida por los siguientes niveles jerárquicos.

- **Nivel Directivo.**

Este nivel está integrado por el máximo representante que es la Junta General de Socios.

- **Nivel Ejecutivo.**

Este nivel está integrado por el Gerente de la Empresa, el cual se encarga de tomar decisiones sobre las políticas generales y sobre las actividades Básicas de la Empresa.

- **Nivel Asesor.**

Es aquel que se encarga del asesoramiento para la constitución legal y asuntos judiciales de la Empresa.

- **Nivel Auxiliar.**

Este nivel está integrado por la Secretaria - Contadora cuyas actividades servirán de apoyo para el nivel ejecutivo, además realizará en forma general las actividades administrativas de la Empresa.

- **Nivel Operativo.**

Está conformado por 2 obreros; los cuales tienen relación directa con la empresa.

## **ORGANIGRAMAS.**

Los organigramas sirven para conocer la estructura general de la organización, además revela divisiones de funciones y las relaciones existentes entre los diversos puestos de la empresa. Se trabajará los siguientes.

- **Organigrama Estructural.**

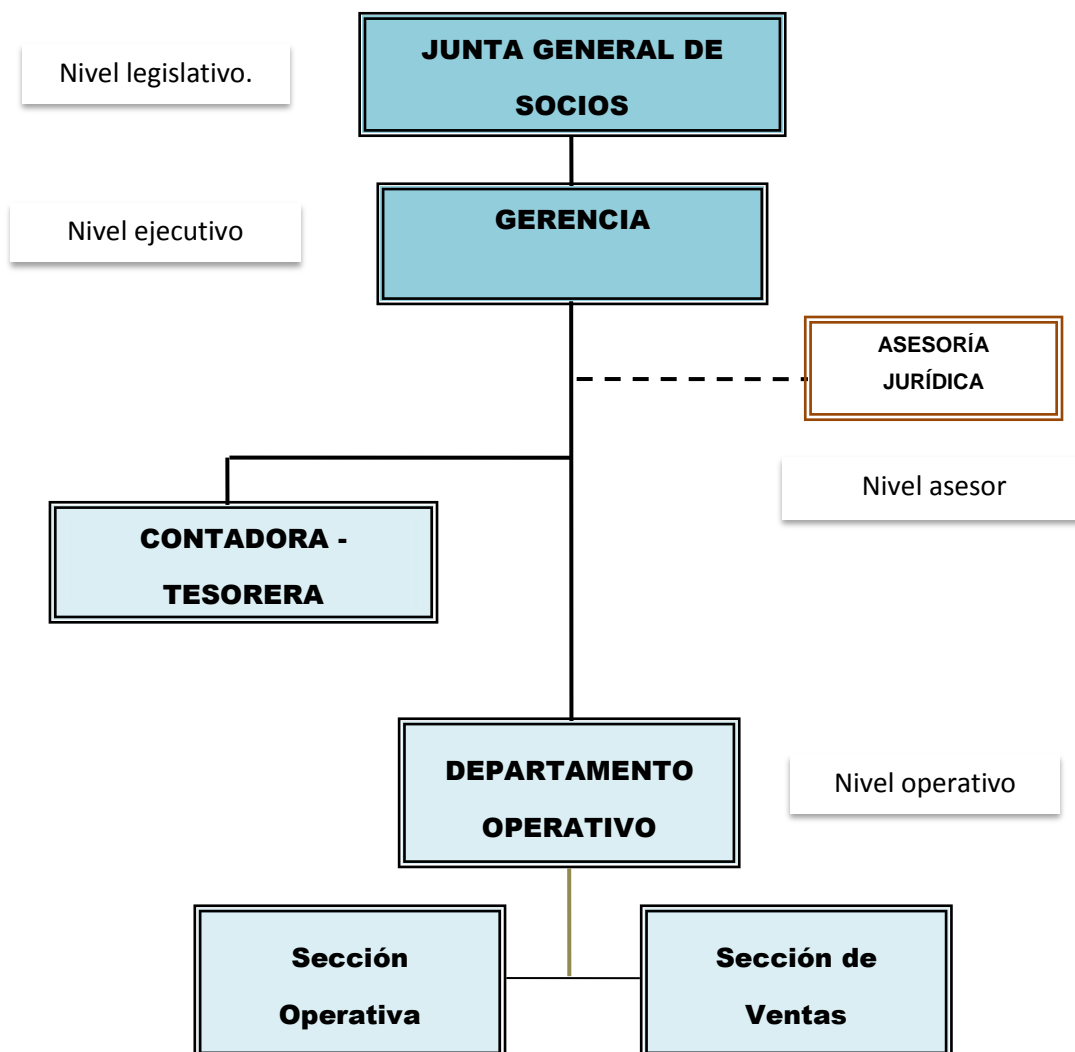
Donde se indica los cargos que conforman los diferentes niveles jerárquicos de la empresa.

- **Organigrama Funcional.**

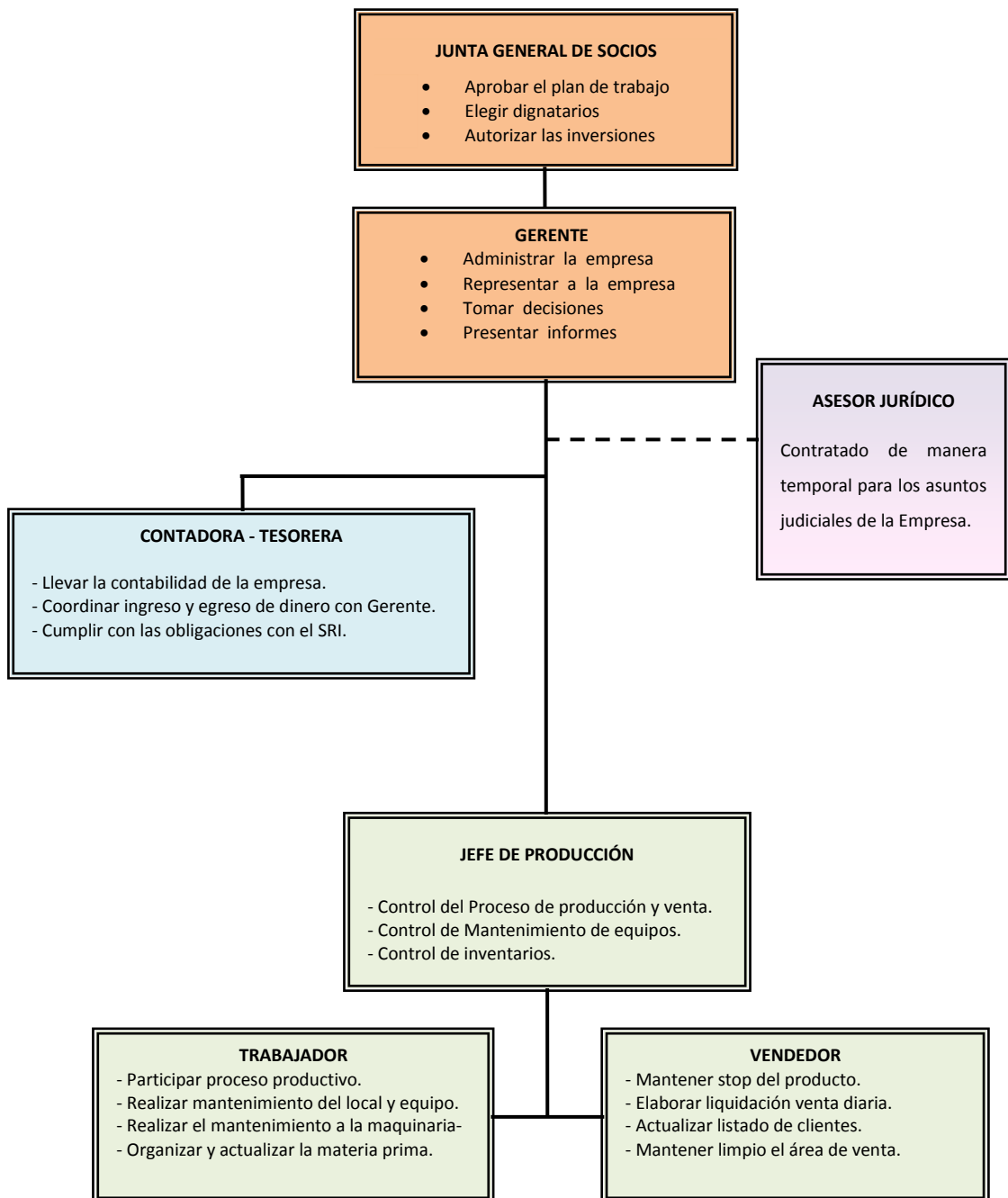
Donde se indica el cargo y un resumen de las responsabilidades más importantes de cada una de los cargos.

- **Organigrama Posicional.**

Donde se indica el cargo y el sueldo tentativo a percibir.



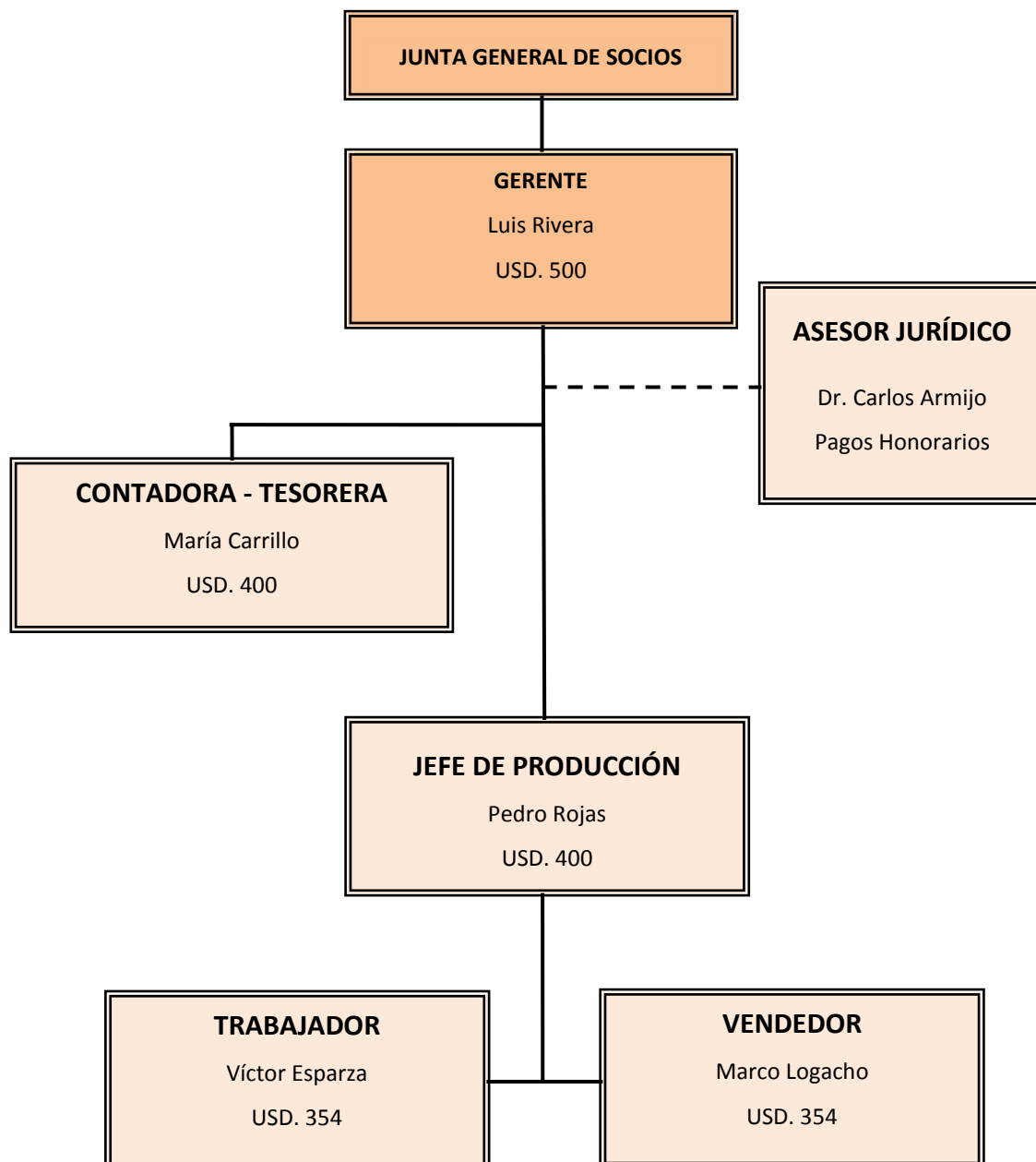
**Grafico N° 35. Organigrama estructural.**  
**Fuente:** Observación Directa.  
**Elaborado por:** La Autora



**Grafico N° 36. Organigrama funcional.**

**Fuente:** Observación Directa.

**Elaborado por:** La Autora.



**Grafico N° 37. Organigrama posicional.**

**Fuente:** Observación Directa.

**Elaborado por:** La Autora.

## **Manual de Funciones**

Son el conjunto de todos los perfiles de los puestos existentes en la empresa que además contiene una información clara sobre los siguientes aspectos: relación de dependencia (Ubicación interna), dependencia jerárquica, relaciones de autoridad, naturaleza del trabajo, tareas principales, tareas secundarias, responsabilidades y requerimientos para el puesto. Esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo.

## CUADRO 42. Manual de funciones de la Junta General de Socios

<b>“DELI HORCHATA”</b> <i>Bebida Refrescante, Saludable y Sabrosa</i>	
<b>CÓDIGO</b>	01
<b>Título del Puesto</b>	Junta General de Socios
<b>Nivel de Mando</b>	Legislativo
<b>Supervisa a</b>	Personal de la Empresa
<b>MISIÓN</b>	
Aprobar el Plan de Trabajo, elegir dignatarios, autorizar las inversiones, planificar, organizar, controlar y dirigir todas las actividades de la empresa.	
<b>RESPONSABILIDADES</b>	
Representar a la empresa.	
Controlar, supervisar y dirigir las actividades del personal de la empresa.	
Desarrollar políticas internas y normas de conducta para todo el personal.	
Coordinar con el resto de cargos la empresa.	
Establecer directrices para el cumplimiento de los estándares de atención a clientes.	
Propiciar un ambiente favorable para el correcto desarrollo laboral.	
Revisar los reportes económicos generados por la contadora.	
Velar por todo el bienestar de los trabajadores de toda la empresa.	
<b>REQUISITOS</b>	
Ser accionista de la empresa	



**CUADRO 43. Manual de funciones del gerente.**

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 0 auto; width: fit-content;"> <p><b>“DELI HORCHATA”</b> <i>Bebida Refrescante, Saludable y Sabrosa</i></p> </div>	
<b>CÓDIGO</b>	02
<b>Título del Puesto</b>	Gerente
<b>Nivel de Mando</b>	Ejecutivo
<b>Supervisa a</b>	Personal de la Empresa
<b>MISIÓN</b>	
Planificar, organizar, controlar y dirigir todas las actividades de la empresa de procesamiento y venta de fundas de horchata, buscando nuevas alternativas de crecimiento y manejando los recursos de una forma objetiva y adecuada.	
<b>RESPONSABILIDADES</b>	
Representar Jurídicamente a la empresa.	
Controlar, supervisar y dirigir las actividades del personal de la empresa.	
Desarrollar políticas internas y normas de conducta para todo el personal.	
Coordinar con el resto de cargos la empresa.	
Establecer directrices para el cumplimiento de los estándares de atención a clientes.	
Propiciar un ambiente favorable para el correcto desarrollo laboral.	
Revisar los reportes económicos generados por la contadora.	
Velar por todo el bienestar de los trabajadores de toda la empresa.	
<b>REQUISITOS</b>	
<b>Educación</b>	Universitaria Completa.
<b>Especialización</b>	Administración de Empresas.
<b>Conocimiento Adicionales</b>	Procesamiento de plantas medicinales.
<b>Experiencia</b>	2 años en funciones similares.
<b>Edad</b>	De 25 años en adelante.
<b>Iniciativa</b>	Proactiva.
<b>Responsabilidad por Persona</b>	Responderá por el trabajo de toda la empresa.
<b>Lugar de Trabajo</b>	La Empresa

**CUADRO 44. Manual de funciones del asesor jurídico.**

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 0 auto; width: 80%;"> <p><b>“DELI HORCHATA”</b> <i>Bebida Refrescante, Saludable y Sabrosa</i></p> </div>	
<b>CÓDIGO</b>	03
<b>Título del Puesto</b>	Asesor Jurídico
<b>Nivel de Mando</b>	Asesor
<b>Reporta a</b>	Gerente
<b>Supervisa a</b>	Nadie
<b>MISIÓN</b>	
Representar jurídicamente a la empresa de procesamiento y venta de fundas de horchata. Y elaborar documentación de carácter legal para la empresa.	
<b>RESPONSABILIDADES</b>	
Representar legalmente a la empresa.	
Asesorar jurídicamente a los propietarios de la empresa.	
Elaborar los contratos de trabajo.	
Revisará constantemente el estado legal de la empresa.	
Elaborar contratos de finiquitos para los empleados de la empresa.	
Asesorar a los propietarios sobre consecuencias al no cumplimiento con el SRI	
Acudir oportunamente a los llamados que realice el Gerente.	
Asesorar en lo referente a ordenanzas municipales en torno a la actividad productiva.	
<b>REQUISITOS</b>	
<b>Educación</b>	Leyes de la República del Ecuador
<b>Especialización</b>	Ninguna
<b>Conocimiento Adicionales</b>	Ninguna
<b>Experiencia</b>	3 años en funciones similares.
<b>Edad</b>	De 23 años en adelante.
<b>Iniciativa</b>	Proactiva.
<b>Responsabilidad por Persona</b>	Responderá por su propio trabajo.
<b>Lugar de Trabajo</b>	En sus propias oficinas

**CUADRO 45. Manual de funciones de la contadorara-tesorera**

<b>“DELI HORCHATA”</b> <i>Bebida Refrescante, Saludable y Sabrosa</i>	
<b>CÓDIGO</b>	04
<b>Título del Puesto</b>	Contadora - Tesorera
<b>Nivel de Mando</b>	Apoyo
<b>Reporta a</b>	Gerente
<b>Supervisa a</b>	Ningún trabajador
<b>MISIÓN</b>	
Llevar la contabilidad y los ingresos y egresos de dineros en forma eficiente de la empresa.	
<b>RESPONSABILIDADES</b>	
Regularizar la documentación del ingreso y salida de dinero.	
Receptar los valores monetarios por concepto de venta del producto.	
Redactar y digitar oficios, memorandos, y, circulares de la empresa.	
Comunicar y actualizar al personal los cambios que realice el Gerente.	
Generar los balances mensuales necesarios para presentarlos al Gerente.	
Generar los roles de pago de todos los empleados de la empresa.	
Presentar oportunamente las declaraciones de impuestos ante el SRI.	
Mantener en orden y limpia toda su área de trabajo.	
<b>REQUISITOS</b>	
<b>Educación</b>	Universitaria Completa
<b>Especialización</b>	Contabilidad
<b>Conocimiento Adicionales</b>	Manejo de Utilitarios
<b>Experiencia</b>	1 año en funciones similares
<b>Edad</b>	De 18 años en adelante
<b>Iniciativa</b>	Proactiva
<b>Responsabilidad por Persona</b>	Responder por su propio trabajo
<b>Lugar de Trabajo</b>	Área Administrativa

**CUADRO 46. Manual de funciones del jefe de producción y comercialización.**

<b>“DELI HORCHATA”</b> <i>Bebida Refrescante, Saludable y Sabrosa</i>	
<b>CÓDIGO</b>	05
<b>Título del Puesto</b>	Jefe de Producción y Comercialización
<b>Nivel de Mando</b>	Operativo
<b>Reporta a</b>	Gerencia
<b>Supervisa a</b>	Trabajador y Vendedor
<b>MISIÓN</b>	
Participar y controlar el proceso de elaboración y venta del producto en la empresa.	
<b>RESPONSABILIDADES</b>	
Dirigir al Obrero en el procesamiento de las plantas medicinales en la empresa.	
Controlar y participar en todas las actividades del Área Productiva.	
Indicar el uso correcto de las maquinarias y equipos de la empresa.	
Informar todas las novedades que se presente al Gerente de la Empresa.	
Orientar al vendedor en el proceso de venta del producto.	
Controlar el proceso de venta del producto.	
Verificar el normal funcionamiento del equipo y maquinaria de la empresa.	
Propiciar la confraternidad y hermandad entre los trabajadores.	
<b>REQUISITOS</b>	
<b>Educación</b>	Administración de Empresas
<b>Especialización</b>	Procesos Productivos y Ventas
<b>Conocimiento Adicionales</b>	Servicio al Cliente.
<b>Experiencia</b>	1 año
<b>Edad</b>	25 años en adelante.
<b>Iniciativa</b>	Proactiva.
<b>Responsabilidad por Persona</b>	Responderá por su propio trabajo.
<b>Lugar de Trabajo</b>	Área de Producción y Ventas.

**CUADRO 47. Manual de funciones del obrero.**

<b>“DELI HORCHATA”</b> <i>Bebida Refrescante, Saludable y Sabrosa</i>	
<b>CÓDIGO</b>	06
<b>Título del Puesto</b>	Trabajador
<b>Nivel de Mando</b>	Operativo
<b>Reporta a</b>	Jefe de Producción
<b>Supervisa a</b>	-
<b>MISIÓN</b>	
Participar de todos los procesos de procesamiento de plantas medicinales en la empresa.	
<b>RESPONSABILIDADES</b>	
Mantener en perfecto estado de aseo y limpieza las instalaciones del Área de Producción.	
Participar de todos las etapas del procesamiento de la empresa.	
Recibir y verificar toda la materia prima directa e indirecta.	
Informar sobre alguna novedad al Jefe de Producción.	
Realizar el mantenimiento preventivo de los equipos y maquinarias de la empresa.	
Cumplir con la meta establecida de procesamiento de fundas de horchata.	
Laborar en la empresa cumpliendo con todas las normas de seguridad personal.	
Coordinar y ayudar al resto de compañeros si es requerida su ayuda.	
<b>REQUISITOS</b>	
<b>Educación</b>	Bachiller
<b>Especialización</b>	Procesos de Elaboración de Té.
<b>Conocimiento Adicionales</b>	Manejo de maquinaria
<b>Experiencia</b>	6 meses en cargos similares.
<b>Edad</b>	18 años en adelante.
<b>Iniciativa</b>	Proactiva.
<b>Responsabilidad por Persona</b>	Responderá por su propio trabajo.
<b>Lugar de Trabajo</b>	Área de Producción.

**CUADRO 48. Manual de funciones del vendedor.**

<b>“DELI HORCHATA”</b> <i>Bebida Refrescante, Saludable y Sabrosa</i>	
<b>CÓDIGO</b>	07
<b>Título del Puesto</b>	Vendedor
<b>Nivel de Mando</b>	Operativo
<b>Reporta a</b>	Jefe de Producción
<b>Supervisa a</b>	-
<b>MISIÓN</b>	
Realizar la venta y comercialización de las fundas de horchata en las instalaciones de la empresa.	
<b>RESPONSABILIDADES</b>	
Coordinar las actividades de venta en la empresa con el Jefe de Producción.	
Informar al Jefe de Producción sobre cualquier novedad que se presente.	
Tratar al cliente con respeto y cortesía.	
Mantener el stop adecuado en el are de venta de la empresa.	
Proporcionar apoyo al personal de la empresa.	
Mantener su uniforme o vestimenta en las horas de trabajo.	
Realizar el aseo de toda el área de venta.	
Mantener el listado actualizado de clientes.	
<b>REQUISITOS</b>	
<b>Educación</b>	Superior
<b>Especialización</b>	Ventas
<b>Conocimiento Adicionales</b>	Marketing
<b>Experiencia</b>	1 año en cargos similares.
<b>Edad</b>	20 años en adelante.
<b>Iniciativa</b>	Proactiva.
<b>Responsabilidad por Persona</b>	Responderá por su propio trabajo.
<b>Lugar de Trabajo</b>	En la sección de ventas de la empresa.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

El Estudio Financiero determina el monto de la inversión y el financiamiento que se puede realizar, en función a los requerimientos de recursos humanos, materiales y físicos, necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de procesamiento de la horchata y comercialización, durante un ejercicio económico y a lo largo de la vida útil de la empresa, que normalmente es 10 años. Las inversiones que el proyecto tendrá serán sobre activos fijos o tangibles, activos diferidos o intangibles y capital de trabajo.

### **Activos Fijos o Tangibles**

Son las inversiones que se realizan en bienes tangibles y sirven de apoyo a las operaciones de la misma, para efectos contables, los activos fijos están sujetos a depreciaciones, los cuales se los hace de acuerdo a una tabla establecida por el Servicio de Rentas Internas. Los activos fijos necesarios para el proyecto son los siguientes:

**Terreno:** Constituye el valor del espacio físico donde se tiene previsto que se ubique la nueva empresa, y está de conformidad con las necesidades que se requiere como espacio físico.

#### Cuadro N° 49. Terreno

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Terreno	800 m	7,60	6.080,00
<b>TOTAL</b>			<b>6.080,00</b>

Fuente: Departamento de Avaluos y Catrastos de la Provincia de Sucumbios.

Elaborado por: La Autora.

**Edificaciones:** Constituye el valor que será destinado para las adecuaciones del local que fue escogido de acuerdo a la matriz ponderada en el Estudio Técnico:

#### Cuadro N° 50. Edificaciones

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Área Administrativa	200 m	80,00	16.000,00
Área de Procesamiento	600 m.	50,00	30.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>46.000,00</b>

Fuente: Departamento de Avaluos y Catrastos de la Provincia de Sucumbios.

Elaborado por: La Autora.

**Maquinaria y Equipo:** La maquinaria y equipos requeridos para la puesta en marcha del proyecto se describen en el siguiente cuadro.

#### Cuadro N° 51. Maquinaria y Equipo

Descripción	No	Valor Unitario	Valor Total
Máquina Trituradora de Hojas	1	700,00	700,00
Balanza Industrial de Plataforma	1	600,00	600,00
Bascula Electrónica Digital	1	155,00	155,00
Deshidratador de Hojas	1	300,00	300,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.755,00</b>

Fuente: Anexo N° 11.

Elaboración: La Autora



**Herramientas:** Las herramientas a requerirse para realizar el proceso de producción son los siguientes:

**Cuadro N° 52. Herramientas**

Descripción	No	Valor Unitario	Valor Total
Canastillas plásticas grandes	4	25,00	100,00
Kit de cuchillos extra grandes	1	22,00	22,00
Kit de palas industriales	1	123,50	123,50
Bandejones	4	25,00	100,00
Mandiles	6	20,00	120,00
Manteles de protección	20	3,20	64,00
Mallas cubre cabello	6	5,00	30,00
Kit de seguridad industrial	1	210,30	210,30
Tijeras de Corte de Jardinería	4	22,00	88,00
<b>TOTAL</b>			<b>857,80</b>

Fuente: Anexo N° 5.

Elaboración: La Autora

**Equipos de Oficina:** Los equipos de oficina necesarios para la ejecución de las actividades en el Área Administrativa son:

**Cuadro N° 53. Equipos de Oficina**

Concepto	No	Valor Unitario	Valor Total
Teléfono Fax	1	181,30	181,30
Calculadora	1	45,25	45,25
Relojes de pared	1	40,00	40,00
<b>TOTAL</b>			<b>266,55</b>

Fuente: Anexo N° 5,9.

Elaboración: La Autora

**Equipos de Computación**

Los equipos de computación que se prevé que sean utilizados en la realización de las actividades en el área administrativa de la empresa de procesamiento de horchata son los siguientes:

#### **Cuadro N° 54. Equipos de Computación**

<b>Concepto</b>	<b>No</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Computadoras	1	600,00	600,00
Impresora Canon MP-230	1	204,00	204,00
<b>TOTAL</b>			<b>804,00</b>

**Fuente:** Anexo N° 9.

**Elaboración:** La Autora

#### **Muebles y Enseres.**

Los Muebles y Enseres pertenecen a las diferentes dependencias con que cuenta la empresa, tanto en el Área Administrativa como el Área de Producción.

#### **Cuadro N° 56. Área de Producción**

<b>Concepto</b>	<b>No</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Mesa de Acero	2	180,00	360,00
Stand de Acero	2	120,00	240,00
Basureros	3	18,00	54,00
Extintor de 15 libras	2	26,00	52,00
Contenedores Basura Orgánica	2	20,00	40,00
<b>Subtotal 1</b>			<b>746,00</b>

**Fuente:** Anexo N° 4,5.

**Elaboración:** La Autora

**Cuadro N° 57. Área de Administrativa**

<b>Concepto</b>	<b>No</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Escritorio de Madera 2 servicios	2	180,00	360,00
Sillones tipo semi-ejecutivo	2	45,00	90,00
Archivador de Madera, 2 servicios	1	62,00	62,00
Basureros	2	13,00	26,00
<b>Subtotal 2</b>			<b>538,00</b>
<b>Total</b>			<b>1.284,00</b>

Fuente: Anexo N° 4, 9,5.

Elaboración: La Autora

**Resumen de Inversiones de los Activos Fijos**

Las inversiones en activos fijos a realizarse se detallan en el siguiente cuadro.

**Cuadro N° 56. Resumen de Inversiones en Activos Fijos**

<b>Activos</b>	<b>Cuadros</b>	<b>Valor</b>
Terreno	No. 48	6.080,00
Edificaciones	No. 49	46.000,00
Maquinaria y Equipo	No. 50	1.755,00
Herramientas	No. 51	857,80
Equipos de Oficina	No. 52	266,55
Equipos de Computación	No. 53	804,00
Muebles y Enseres	No. 54-55	1284,00
Imprevistos 5%	--	2.852,37
<b>Total</b>		<b>59.899,72</b>

Fuente: Cuadro N° 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55.

Elaboración: La Autora

## Activos Diferidos Intangibles

Las inversiones en activos diferidos son inversiones que se realizan sobre activos constituidos para la marcha del proyecto y estos son susceptibles de amortización, se especifican en el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 57. Resumen de Inversiones en Activos Diferidos o intangibles**

Concepto	Valor Total
Permiso de Construcción	325,00
Instalación de Servicios Básicos	95,00
Permiso y Patentes	62,00
Registro en Entidades de Control	20,00
Elaboración del Proyecto	800,00
Imprevistos (5%)	65,13
<b>TOTAL</b>	<b>1.367,13</b>

Fuente: Anexo N° 15

Elaboración: La Autora

## Activos Circulantes

Es el capital necesario para el proceso de producción de la horchata, el cual considera la mano de obra directa, mano de obra indirecta, materia prima directa, materia prima indirecta, gastos administrativos, costos indirectos, gastos de ventas, gastos financieros, e imprevistos; estos rubros necesariamente para el presente análisis se presupuestan para un mes.

## Materia Prima Directa

**Cuadro N° 58. Materia Prima Directa**

<b>Denominación Planta Medicinal</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad Diaria</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Linasa	gramo	128000 g.	0,20	25,60
Escancel	gramo	128000 g.	0,20	25,60
Flores	gramo	25600 g.	0,20	51,20
Ataco	gramo	344000 g.	0,15	51,60
Menta	gramo	25600 g.	0,35	8,96
Toronjil	gramo	102400 g.	0,20	20,48
Cadillo	gramo	128000 g.	0,20	25,60
Esencia de Rosa	gramo	102400 g.	0,20	20,48
Cucharilla	gramo	102400 g.	0,15	15,36
Albahaca	gramo	172000 g.	0,20	34,40
Cedron	gramo	102400 g.	0,15	15,26
hierbaluisa	gramo	102400 g.	0,20	20,48
Flor amarilla	gramo	102400 g.	0,20	20,48
Shullo	gramo	32000 g	0,20	6,40
borraja	gramo	32000 g	0,20	6,40
Cola de Caballo	gramo	32000 g	0,20	6,40
Llantén	gramo	32000 g	0,20	6,40
Malva Olorosa	gramo	32000 g	0,20	6,40
Manzanilla	gramo	32000 g	0,25	8,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>375,50</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>4.506,00</b>

Fuente: Anexo N° 8.

Elaboración: La Autora

## Materia Prima Indirecta

**Cuadro N° 59. Materia Prima Indirecta**

Denominación	Unidad	Cantidad Mensual	Valor Unitario	Valor Total
Fundas de poli fan	Fundas	12.800	0,02	256,00
Fundas plásticas medianas	Fundas	6.400	0,03	192,00
Fundas plásticas pequeñas	Fundas	6.400	0,02	128,00
Gas Industrial	Tanques	4	22,50	90,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>666,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>7.992,00</b>

Fuente: Anexo N° 7.

Elaboración: La Autora

## Mano de Obra Directa

La Mano de Obra Directa se refiere al talento humano que participará en el procesamiento de la horchata enfundada; este valor es de USD. 941,52. Que incluye los beneficios correspondientes del primer año de labores.

### Cuadro N° 60. Mano de Obra Directa

Descripción	Obreros
	2
<b>Remuneraciones</b>	
<b>Salario Básico Unificado</b>	354,00
<b>13° Sueldo</b>	29,50
<b>14° Sueldo</b>	29,50
<b>Aporte Patronal (12.15%)</b>	43,01
<b>Vacaciones</b>	14,75
<b>Total</b>	<b>470,76</b>
<b>Total Mensual</b>	<b>941,52</b>
<b>Total Anual</b>	<b>11.298,24</b>

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaboración: La Autora.

### Mano Obra Indirecta

La Mano de Obra Indirecta es el rubro que corresponde al pago que se efectúa al Jefe de Producción, este valor es de USD. 652,74 por cada mes de labores.

### Cuadro N° 61. Mano de Obra Indirecta

Descripción	Jefe de Producción
	1
<b>Remuneración</b>	
<b>Salario Básico Unificado</b>	500,00
<b>13° Sueldo</b>	41,66
<b>14° Sueldo</b>	29,50
<b>Aporte Patronal (12.15%)</b>	60,75
<b>Vacaciones</b>	20,83
<b>Total</b>	<b>652,74</b>
<b>Total Mensual</b>	<b>652,74</b>
<b>Total Anual</b>	<b>7.832,88</b>

Fuente: Tablas Salariales del Ministerio de Relaciones Laborales.

Elaboración: La Autora.

## Gastos de Administración

Son los pagos que se efectúan por concepto del pago de salarios del personal administrativo y ventas, y estos se suman los gastos de suministros de oficina de la empresa, cuyo valor es 1.900,90.

### Cuadro N° 62. GASTOS ADMINISTRATIVOS Salarios del Personal Administrativo y Ventas

Descripción	Gerente	Contadora-Tesorero	Vendedor
	1	1	1
<b>Remuneraciones</b>			
Salario Básico Unificado	600,00	500,00	354,00
13° Sueldo	50,00	41,66	29,50
14° Sueldo	29,50	29,50	29,50
Aporte Patronal (12.15%)	72,90	60,75	43,01
Vacaciones	25,00	20,83	14,75
<b>Total</b>	<b>777,40</b>	<b>652,74</b>	<b>470,76</b>
<b>Total Mensual</b>	<b>777,40</b>	<b>652,74</b>	<b>470,76</b>
<b>Subtotal 1/2</b>			<b>1.900,90</b>

Fuente: Tablas Salariales del Ministerio de Relaciones Laborales  
Elaboración: La Autora

### Cuadro N° 63. GASTOS ADMINISTRATIVOS Suministros de Oficina

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Resma de Papel Bon	01	3,60	3,60
Cartucho de Impresora Negro	01	12,50	12,50
Cartucho de Impresora a Colores	01	15,50	15,50
Facturero (100 facturas)	5	7,00	35,00
Carpetas de Archivo	04	0,45	1,80
<b>Subtotal 2/2</b>			<b>68,40</b>
<b>Total de Gastos Administrativos Mensual</b>			<b>1.969,30</b>
<b>Total de Gastos Administrativos Anual</b>			<b>23.631,60</b>

Fuente: Anexo N° 9.  
Elaboración: La Autora



## Costos Indirectos

Estos rubros son correspondientes a los servicios básicos como electricidad, agua, teléfono e incluso implementos de limpieza, cuyo valor es:

### Cuadro N° 64. Costos Indirectos

Detalle	Unidad de Medida	Valor Total
Implementos y productos de limpieza como: escobas, trapeadores, pinoklin, cloro, deja.	Compra Mensual	30,00
Energía Eléctrica	Kilovatio	20,00
Agua	Metro Cúbico	50,00
Teléfono	Minutos	20,00
<b>Total Mensual</b>		<b>USD. 120,00</b>
<b>Total Anual</b>		<b>USD. 1.440,00</b>

**Fuente:** Anexo N° 6, investigación propia.

**Elaboración:** La Autora

## Gastos de Ventas

Son los rubros que se refieren a la publicidad que la empresa procesadora de horchata en funda, por el lapso de un mes, específicamente sobre radio, afiches, y hojas volantes, cuyo costo mensual es USD. 323,00

**Cuadro N° 65. Gastos de Ventas**

Denominación	Unidad	Cantidad Mensual	Valor Unitario	Valor Total
Cuñas Radiales	Cuñas	90,00	3,20	288,00
Afiches Publicitarios	Afiche	100,00	0.30	30,00
Hojas Volantes	Hojas	100,00	0.05	5,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>323,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>3.876,00</b>

Fuente: Anexo N° 10.

Elaboración: La Autora

**Resumen de Inversiones de los Activos Circulantes**

El valor total de los Activos Circulantes, que son considerados para un mes de trabajo de la empresa, es de USD. 5.300,46.

**Cuadro N° 66. Resumen de Inversiones en Activos Circulantes**

Concepto	Valor Total
Materia Prima Directa	375,50
Materia Prima Indirecta	666,00
Mano de Obra Directa	941,52
Mano de Obra Indirecta	652,74
Gastos de Administración	1.969,30
Costos Indirectos	120,00
Gastos de Ventas	323,00
Imprevistos (5%)	252,40
<b>TOTAL</b>	<b>5.300,46</b>

Fuente: Cuadro N° 60, 61,62, 63,64,65.

Elaboración: La Autora

## Resumen Total de Inversiones

Las inversiones del proyecto fueron estimadas a través de presupuestos elaborados con las diferentes cotizaciones del mercado y en las diferentes casas locales y nacionales, además el total de inversiones que se ha considerado a los activos fijos, activos diferidos y capital de operación.

**Cuadro N° 67. Inversión Inicial del Proyecto**

Rubro	Egreso Parcial	Egreso Total	Porcentaje
<b>Activos Fijos</b>		<b>59.899,72</b>	<b>89,98%</b>
Terreno	6.080,00		
Edificaciones	46.000,00		
Maquinaria y Equipo	1.755,00		
Herramientas	857,80		
Equipo de Oficina	266,55		
Equipo de Computación	804,00		
Muebles y Enseres	1.284,00	57.047,35	
Imprevistos 5%		2.852,37	
<b>Activos Diferidos</b>		<b>1.367,13</b>	<b>2,05%</b>
Permiso de Construcción	325,00		
Instalación de Servicios Básicos	95,00		
Permisos y Patentes	62,00		
Registro en Ent. de Control	20,00		
Costos de Elaboración Proyecto	800,00	1.302,50	
Imprevistos 5%		65,13	
<b>Activos Circulantes</b>		<b>5.300,46</b>	<b>7,96%</b>
Materia Prima Directa	375,50		
Materia Prima Indirecta	666,00		
Mano de Obra Directa	941,52		
Mano de Obra Indirecta	652,74		
Gastos de Administración	1.969,30		
Gastos Indirectos	120,00		
Gastos de Venta	323,00	5.048,06	
Imprevistos 5%		252,40	
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>		<b>66.567,31</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuadro N° 56,66.

Elaboración: La Autora.

## Financiamiento

El proyecto hará uso de fuentes internas y externas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

### Fuentes Internas

El 55% del total de la inversión que corresponde a USD. 36.567,31, será financiado con aportaciones de los socios.

<b>Socios</b>	<b>Total Aporte</b>
Patricio Eduardo Rojas Tello	12.189,10
Mario José Pérez Díaz	12.189,10
Carlos Antonio Celi Rivera	12.189,11
<b>TOTAL APORTE</b>	<b>USD. 36.567,31</b>

### Fuentes Externas.

El 45% de total restante se será financiado por fuentes externas, con la ayuda de la Corporación Financiera Nacional, que corresponde a USD. 30.000,00, a 10 años plazo al 10,5% de interés anual, con el objeto de financiar toda la inversión.

### Cuadro N° 68. Financiamiento de la Inversión

<b>Financiamiento</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Crédito BNF</b>	30.000,00	45%
<b>Capital social</b>	36.567,31	55%
<b>Total</b>	<b>66.567,31</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Corporación Financiera Nacional  
**Elaboración:** La Autora

**Cuadro N° 69. Tabla de Amortización de la Corporación Financiera Nacional**

<b>BENEFICIARIO</b>	<b>“DELI HORCHATA”</b>				
<b>INSTIT. FINANCIERA</b>	<b>CFN</b>				
<b>MONTO EN USD</b>	<b>30.000,00</b>				
<b>TASA DE INTERES</b>	<b>10,50%</b>		<b>T. EFECTIVA</b>	<b>10,7756%</b>	
<b>PLAZO</b>	<b>10</b>	<b>años</b>			
<b>GRACIA</b>	<b>0</b>	<b>años</b>			
<b>FECHA DE INICIO</b>	<b>12/02/2015</b>				
<b>MONEDA</b>	<b>DOLARES</b>				
<b>AMORTIZACION CADA</b>	<b>180</b>	<b>días</b>			
<b>PERIODOS</b>	<b>20</b>	<b>para amortizar capital</b>			
<b>No.</b>	<b>VENCIMIENTO</b>	<b>SALDO</b>	<b>INTERES</b>	<b>PRINCIPAL</b>	<b>DIVIDENDO</b>
0		30.000,00			
1	11-ago-2015	29.116,43	1.575,00	883,57	2.458,57
2	07-feb-2016	28.186,48	1.528,61	929,96	2.458,57
3	06-ago-2016	27.207,70	1.479,79	978,78	2.458,57
4	02-feb-2017	26.177,53	1.428,40	1.030,16	2.458,57
5	31-jul-2017	25.093,28	1.374,32	1.084,25	2.458,57
6	27-ene-2018	23.952,11	1.317,40	1.141,17	2.458,57
7	26-jul-2018	22.751,03	1.257,49	1.201,08	2.458,57
8	22-ene-2019	21.486,89	1.194,43	1.264,14	2.458,57
9	21-jul-2019	20.156,39	1.128,06	1.330,51	2.458,57
10	17-ene-2020	18.756,03	1.058,21	1.400,36	2.458,57
11	16-jul-2020	17.282,15	984,69	1.473,88	2.458,57
12	12-ene-2021	15.730,89	907,31	1.551,26	2.458,57
13	10-jul-2021	14.098,20	825,87	1.632,70	2.458,57
14	06-ene-2022	12.379,78	740,16	1.718,41	2.458,57
15	05-jul-2022	10.571,15	649,94	1.808,63	2.458,57
16	01-ene-2023	8.667,57	554,99	1.903,58	2.458,57
17	30-jun-2023	6.664,05	455,05	2.003,52	2.458,57
18	27-dic-2023	4.555,34	349,86	2.108,71	2.458,57
19	25-jun-2024	2.335,93	239,16	2.219,41	2.458,57
20	22-dic-2024	0,00	122,64	2.335,93	2.458,57
			<b>19.171,37</b>	<b>30.000,00</b>	<b>49.171,37</b>

Fuente: Banco Nacional de Fomento Sucursal Nueva Loja.

Elaborado por: La Autora.

### Depreciación de los Activos Fijos

En la depreciación de los diferentes activos de la empresa se consideran los coeficientes que ha establecido el Sistema de Rentas Internas:

✓ Terreno: 0%,0

- ✓ Edificaciones: 5% anual, 20 años.
- ✓ Maquinaria y equipos: 10% anual, 10 años
- ✓ Muebles y enseres: 10% anual, 10 años.
- ✓ Equipos de Oficina: 10% anual, 10 años.
- ✓ Equipo de Computo 33,33% anual, 3 años
- ✓ Vehículos: 20%, 5 años.
- ✓ Herramientas: 10%, 10 años.

El método de línea recta se utilizará para determinar el valor de la depreciación de los activos fijos.

$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{Valor del Activo} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida útil del Activo}}$
---

### Cuadro N° 70. Depreciaciones

Años 1, 2 y 3					
Activos	Depreciaciones	Vida Útil	Valor del Activo	Valor Residual	Depreciación Anual
Edificaciones	5%	20	46.000,00	2.300,00	2.185,00
Maquinaria y Equipo	10%	10	1.755,00	175,50	157,95
Equipo de Oficina	10%	10	266,55	26,66	23,98
Equipo de Computación	33%	3	804,00	268,00	178,67
Muebles y Enseres	10%	10	1.284,00	128,40	115,57
Herramientas	10%	10	857,80	85,78	77,20
<b>TOTAL</b>			<b>50.967,35</b>	<b>2.984,34</b>	<b>2.738,37</b>

Fuente: Activos Fijos y SRI.

Elaborado por: La Autora.

**Cuadro N° 71. Depreciaciones**

<b>Años: 4, 5 y 6</b>					
<b>Activos</b>	<b>Depreciaciones</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>Valor del Activo</b>	<b>Valor Residual</b>	<b>Depreciación Anual</b>
<b>Edificaciones</b>	5%	20	46.000,00	2.300,00	2.185,00
<b>Maquinaria y Equipo</b>	10%	10	1.755,00	175,50	157,95
<b>Equipo de Oficina</b>	10%	10	266,55	26,66	23,98
<b>Equipo de Computación</b>	33%	3	870,90	290,30	193,53
<b>Muebles y Enseres</b>	10%	10	1.284,00	128,40	115,57
<b>Herramientas</b>	10%	10	857,80	85,78	77,20
<b>TOTAL</b>			<b>51.034,25</b>	<b>3.006,64</b>	<b>2.753,23</b>

Fuente: Activos Fijos y SRI.

Elaborado por: La Autora.

**Cuadro N° 72. Depreciaciones**

<b>Años: 7, 8 y 9</b>					
<b>Activos</b>	<b>Depreciaciones</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>Valor del Activo</b>	<b>Valor Residual</b>	<b>Depreciación Anual</b>
<b>Edificaciones</b>	5%	20	46.000,00	2.300,00	2.185,00
<b>Maquinaria y Equipo</b>	10%	10	1.755,00	175,50	157,95
<b>Equipo de Oficina</b>	10%	10	266,55	26,66	23,98
<b>Equipo de Computación</b>	33%	3	943,36	314,45	209,63
<b>Muebles y Enseres</b>	10%	10	1.284,00	128,40	115,57
<b>Herramientas</b>	10%	10	857,80	85,78	77,20
<b>TOTAL</b>			<b>51.106,71</b>	<b>3.030,79</b>	<b>2.769,33</b>

Fuente: Activos Fijos y SRI.

Elaborado por: La Autora.

**Cuadro N° 73. Depreciaciones**

<b>Año: 10</b>					
<b>Activos</b>	<b>Depreciaciones</b>	<b>Vida Útil</b>	<b>Valor del Activo</b>	<b>Valor Residual</b>	<b>Depreciación Anual</b>
<b>Edificaciones</b>	5%	20	46.000,00	2.300,00	2.185,00
<b>Maquinaria y Equipo</b>	10%	10	1.755,00	175,50	157,95
<b>Equipo de Oficina</b>	10%	10	266,55	26,66	23,98
<b>Equipo de Computación</b>	33%	3	1021,85	340,61	227,07
<b>Muebles y Enseres</b>	10%	10	1.284,00	128,40	115,57
<b>Herramientas</b>	10%	10	857,80	85,78	77,20
<b>TOTAL</b>			<b>51.185,2</b>	<b>3.056,95</b>	<b>2.786,77</b>

Fuente: Activos Fijos y SRI.

Elaborado por: La Autora.

### **Amortización de los Activos Diferidos.**

La Amortización se realiza sobre los activos constituidos para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha del proyecto, estos afectan al flujo de caja en forma indirecta y se calcula para la vida útil del proyecto que es de 10 años, de esta manera el monto del activo es 1.367,13 y la amortización del activo del activo es 136,71.

### **ANÁLISIS DE COSTOS.**

#### **Costos de Producción.**

Los Costos de Producción se calculan sobre la base del programa de producción que se ha determinado tomando en cuenta los factores técnicos, humanos y materiales. Para el presente proyecto se tiene el costo primo y los costos indirectos de fabricación.

#### **Costo Primo.**

El Costo Primo proviene de la suma de la materia prima, los insumos y el costo de la mano de obra directa.



### Cuadro N° 74. Costo Primo

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
<b>Materia Prima Directa</b>	375,50	4.506,00
<b>Materia Prima Indirecta</b>	666,00	7.992,00
<b>Mano de Obra Directa</b>	941,52	11.298,24
<b>Total Mensual</b>		<b>USD. 1.983,02</b>
<b>Total Anual</b>		<b>USD. 2.3796,24</b>

**Fuente:** Inversión Inicial del Proyecto.

**Elaborado por:** La Autora.

### Costos Indirectos de Fabricación

Se refieren a la mano de obra indirecta, los gastos indirectos y las depreciaciones de los activos fijos, sin contar con la depreciación del equipo de computación.

### Cuadro N° 75. Costos Indirectos de Fabricación

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
<b>Mano de obra indirecta</b>	652,74	7.832,88
<b>Gastos Indirectos</b>	120,00	1.440,00
<b>Depreciaciones de Activos Fijos</b>	213,31	2.559,70
<b>Total Mensual</b>		<b>USD. 986,05</b>
<b>Total Anual</b>		<b>USD. 11.832,60</b>

**Fuente:** Inversión Inicial del Proyecto.

**Elaborado por:** La Autora.

## **COSTOS DE OPERACIÓN.**

Estos costos permiten el funcionamiento de la empresa y no son considerados como una inversión, estos facilitan la continuidad de las actividades de la empresa, estos son los Gastos de Administración, Gastos de Ventas y Gastos Financieros.

### **Gastos de Administración.**

Se refieren a los sueldos y salarios del personal administrativo, suministros de oficina, depreciaciones del equipo de computación.

#### **Cuadro N° 76. Gastos de Administración**

<b>Detalle</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
<b>Sueldos y Salarios</b>	1.900,90	22.810,80
<b>Suministros de Oficina</b>	68,40	820,80
<b>Depreciación Equipos Computacionales</b>	14,89	178,67
<b>Total Mensual</b>		<b>USD. 1.984,19</b>
<b>Total Anual</b>		<b>USD. 23.810,27</b>

**Fuente:** Inversión Inicial del Proyecto.

**Elaborado por:** La Autora.

### **Gastos de Ventas**

Son los egresos por concepto de publicidad de las fundas de horchata procesadas a base de plantas medicinales, de esta manera la empresa pueda ser conocida en el mercado local.

### **Cuadro N° 77. Gastos de Ventas**

<b>Detalle</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
<b>Publicidad</b>	323,00	3.876,00
<b>Total Anual</b>		<b>USD. 3.876,00</b>

**Fuente:** Inversión Inicial del Proyecto.

**Elaborado por:** La Autora.

### **Gastos Financieros**

Son los rubros que se deben egresar por concepto de intereses del préstamo realizado a la Corporación Financiera Nacional en forma semestral y anual para el primer año de operaciones de la empresa.

### **Cuadro N° 78. Gastos de Ventas**

<b>Detalle</b>	<b>Valor Semestral</b>	<b>Valor Anual</b>
<b>Primer Semestre</b>	1.575,00	1.575,00
<b>Segundo Semestre</b>	1.528,61	1.528,61
<b>Total Anual</b>		<b>USD. 3.103,61</b>

**Fuente:** Inversión Inicial del Proyecto.

**Elaborado por:** La Autora.

### **Estructura y Clasificación de Costos**

Este análisis nos ayuda a conocer los valores económicos que se desembolsaran durante un periodo contable que es un año.

## **Costos Fijos**

Son gastos que no cambian con el volumen total de ventas o la cantidad de modificaciones que se realizan en la producción.

## **Costos Variables**

Son gastos que egresa la empresa en función de su capacidad de producción y están en relación directa con los niveles de producción de la empresa.

De esta manera en el análisis de la clasificación de costos tenemos que para el año base necesitamos USD. 69.727,99, para la puesta en marcha de la empresa.

**Cuadro N° 79. Estructura y Clasificación de Costos**

Descripción	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Total
<b>COSTO DEL PRODUCTO</b>			
<b>Costo Primo</b>			
Materias Prima Directa		4.506,00	4.506,00
Materia Prima Indirecta		7.992,00	7.992,00
Mano de Obra Directa		11.298,24	11.298,24
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>			
Mano de obra Indirecta	7.832,88		7.832,88
Gastos Indirectos.	1.440,00		1.440,00
Depreciación de Activos Fijos	2.559,70		2.559,70
Amortización de Activos Diferidos	136,71		136,71
Imprevistos 5%	1.788,27		1.788,27
<b>Subtotal</b>	<b>13.757,56</b>	<b>23.796,24</b>	<b>37.553,8</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>			
<b>Gastos Administrativos</b>			
Sueldos y Salarios	22.810,80		22.810,80
Suministros de Oficina	820,80		820,80
Depreciación de Equipos de Computación	178,67		178,67
<b>Gastos de Ventas</b>			
Publicidad	3.876,00		3.876,00
Imprevistos 5%	1.384,31		1.384,31
<b>Gastos Financieros</b>			
Intereses del Préstamo	3.103,61		3.103,61
<b>SUBTOTAL</b>	<b>32.174,19</b>		<b>32.174,19</b>
<b>TOTAL</b>	<b>45.931,75</b>	<b>23.796,24</b>	<b>69.727,99</b>

Fuente: Costos de Producción y Costos de Operación.

Elaborado por: La Autora

## **Presupuesto de Costos Proyectados**

En el presupuesto de Costos Proyectados se conocerá los flujos que se egresarán en los próximos diez años de vida útil del proyecto y para poder realizar esta proyección de los costos a futuro, se considera el Crecimiento Económico Anual estimado de la Comisión Económica para América Latina que es de 3,80%, en el 2014 y la Inflación Anual Estimada por el Banco Central del Ecuador que es de 3,67% para el 2014.

**Cuadro N° 80. Costos Proyectados**

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>COSTO DEL PRODUCTO</b>										
<b>Costo Primo</b>										
Materias Primas Directa	4.506,00	4.626,66	4.751,61	4.879,90	5.011,65	5.146,96	5.285,92	5.428,64	5.575,21	5.725,74
Materia Prima Indirecta	7.992,00	8.207,78	8.429,39	8.656,98	8.890,71	9.139,76	9.386,29	9.639,71	9.899,98	10.167,27
Mano de Obra Directa	11.298,24	11.727,57	12.173,22	12.635,80	13.115,96	13.614,36	14.131,71	14.668,71	15.226,12	15.804,71
<b>Costo Indirecto de Fabricación</b>										
Mano de Obra Indirecta	7832,88	8.130,52	8439,48	8.760,18	9.093,06	9.438,59	9.797,26	10.169,55	10.555,99	10.957,12
Gastos Indirectos	1.440,00	1.478,88	1.518,80	1.559,80	1.601,91	1.641,16	1.685,57	1.731,08	1.777,82	1.825,82
Depreciación de Activos Fijos	2.559,70	2.559,70	2.559,70	2.559,70	2.559,70	2.559,70	2.559,70	2.559,70	2.559,70	2.559,70
Amortización de Activos Diferidos	136,71	136,71	136,71	136,71	136,71	136,71	136,71	136,71	136,71	136,71
Imprevistos 5%	1.788,28	1.843,39	1.900,44	1.959,45	2.020,48	2.083,86	2.149,16	2.216,71	2.286,58	2.358,85
<b>SUBTOTAL</b>	<b>37.553,80</b>	<b>38.711,21</b>	<b>39.909,35</b>	<b>41.148,52</b>	<b>42430,18</b>	<b>43.761,1</b>	<b>45.132,32</b>	<b>46.550,81</b>	<b>48.018,11</b>	<b>49.535,92</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>										
<b>Gasto Administrativos</b>										
Sueldos y Salarios	22.810,80	23.677,61	24.577,36	25.511,30	26.480,73	27.486,99	28.531,49	29.615,68	30.741,08	31.909,24
Suministros de Oficina	820,80	842,96	865,72	889,08	913,08	937,73	963,04	989,04	1.015,74	1.043,17
Depreciación de Equi. Computación	178,67	178,67	178,67	193,53	193,53	193,53	209,63	209,63	209,63	227,07
<b>Gastos de Ventas</b>										
Publicidad	3.876,00	3.910,65	40.16,23	4.124,67	4.236,03	4.350,40	4.467,86	4.588,49	4.712,40	4.839,63
Imprevistos 5%	1.384,31	1.430,49	1.481,9	1.535,92	1.591,17	1.648,43	1.708,6	1.770,14	1.833,94	1.900,96
<b>Gastos Financieros</b>										
Intereses del Préstamo	3.103,61	2.908,19	2.691,72	2.451,92	2.186,27	1.892,00	1.566,03	1.204,93	804,91	361,80
<b>SUBTOTAL</b>	<b>32.174,19</b>	<b>32.948,57</b>	<b>33.811,6</b>	<b>34.706,42</b>	<b>35.600,81</b>	<b>36.509,08</b>	<b>37.446,65</b>	<b>38.377,91</b>	<b>3.9317,7</b>	<b>40.281,87</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>69.727,99</b>	<b>71.659,78</b>	<b>73.720,95</b>	<b>75.854,94</b>	<b>78.030,99</b>	<b>80.270,18</b>	<b>82.578,97</b>	<b>84.928,72</b>	<b>87.335,81</b>	<b>89.817,79</b>

**Fuente:** Estructura y Clasificación de Costos del Proyecto.

**Elaboración:** El Autor.

## **Ingresos Totales**

Los ingresos provienen del efectivo que la empresa recibirá por la venta de las fundas de horchata de plantas medicinales procesadas; para lo cual se debe de determinar el precio unitario de cada funda, posteriormente se añadirá el margen de utilidad bruta por unidad del 40%.

## **Costos Unitarios de Prestación.**

El costo unitario de la prestación del servicio resulta de la relación existente del costo total y la cantidad de producción durante un año, en este caso tenemos:

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\text{Costo Total del Producto}}{\text{Cantidad de Producción}}$$

$$\text{Costo Unitario} = \frac{69.727,99}{172.800}$$

$$\text{Costo Unitario} = \text{USD. } 0,40.$$

## **Precio de Venta del Producto.**

Para establecer el precio de venta, se debe asignar un margen de utilidad del 40%, cuidando además que el precio final no rebase el precio de la competencia y que esté acorde a la situación socioeconómica del mercado. Posteriormente con los datos obtenidos proyectamos a 10 años los precios.



### Cuadro N° 81. Ingresos Totales

Años	Costos Anuales	Unidades Producidas	Costo Unitario	Utilidad 40%	Precio Final	Ingresos Totales
1	69.727,99	190.080,00	0,4	0,16	0,56	106.444,80
2	71.659,78	190.080,00	0,41	0,16	0,57	109.105,92
3	73.720,95	90.080,00	0,42	0,17	0,59	111.767,04
4	75.854,94	196.416,00	0,43	0,17	0,60	118.242,43
5	78.030,99	196.416,00	0,44	0,18	0,62	120.992,26
6	80.270,18	196.416,00	0,45	0,18	0,63	123.742,08
7	82.578,97	202.752,00	0,45	0,18	0,63	127.733,76
8	84.928,72	202.752,00	0,46	0,18	0,64	130.572,29
9	87.335,81	202.752,00	0,47	0,19	0,66	133.410,82
10	89.817,79	211.200,00	0,47	0,19	0,66	138.969,60
10	89817,79	211200	0,47	0,19	0,66	138.969,60

Fuente: Cuadro de Costos y Capacidad Utilizada

Elaboración: La Autora

### ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

El Estado de Pérdidas y Ganancias permiten medir las utilidades de la unidad de producción durante un periodo de tiempo determinado. De los resultados en el Estado de Pérdidas y Ganancias, se confirmó que durante del tiempo de vida útil del proyecto que es 10 años, la empresa proyecta mantiene saldos positivos al finalizar los periodos contables, que indican una rentabilidad del proyecto. Conforme se detalla en el cuadro correspondiente.

**Cuadro N° 82. Estado de Pérdidas y Ganancias**

<b>PERIODOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
Ingresos por ventas	106.444,80	109.105,92	111.767,04	118.242,43	120.992,26	123.742,08	127.733,76	130.572,29	133.410,82	138.969,60
(-) Costo Total	69.727,99	71.659,78	73.720,95	75.854,94	78.030,99	80.270,18	82.578,97	84.928,72	87.335,81	89.817,79
(=) Utilidad Bruta	36.716,81	37.446,14	38.046,09	42.387,49	42.961,27	43.471,90	45.154,79	45.643,57	46.075,01	49.151,81
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	5.507,52	5.616,92	5.706,91	6.358,12	6.444,19	6.520,79	6.773,22	6.846,54	6.911,25	7.372,77
(=) Utilidad Impuestos a la Renta	31.209,29	31.829,22	32.339,18	36.029,37	36.517,08	36.951,12	38.381,57	38.797,03	39.163,76	41.779,04
(-) 22% Impuesto a la Renta	6.866,04	7.002,43	7.114,62	7.926,46	8.033,76	8.129,25	8.443,95	8.535,35	8.616,03	9.191,39
<b>(=) Utilidad Neta del Ejercicio</b>	<b>24.343,25</b>	<b>24.826,79</b>	<b>25.224,56</b>	<b>28.102,91</b>	<b>28.483,32</b>	<b>28.821,87</b>	<b>29.937,63</b>	<b>30.261,69</b>	<b>30.547,73</b>	<b>32.587,65</b>
(-) 10% de Reserva Legal	2.434,32	2.482,68	2.522,46	2.810,29	2.848,33	2.882,19	2.993,76	3.026,17	3.054,77	3.258,77
<b>(=) Utilidad Líquida</b>	<b>21.908,92</b>	<b>22.344,11</b>	<b>22.702,10</b>	<b>25.292,62</b>	<b>25.634,99</b>	<b>25.939,68</b>	<b>26.943,86</b>	<b>27.235,52</b>	<b>27.492,96</b>	<b>29.328,89</b>

**Fuente:** Ingresos Totales y Costos Totales proyectados.

**Elaboración:** La Autora.

## Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite calcular el momento en el cual las ventas cubrirán los costos totales, expresándose en valores, porcentajes y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas exceden o caen por debajo de este punto de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas. En el presente trabajo se calculará el punto de equilibrio utilizando el método matemático en función de la capacidad instalada y de las ventas, utilizando la forma gráfica para su representación.

Se clasificarán los costos en Fijos y en Variables, para los años 1, 5 y 10 de vida útil del proyecto.

**Cuadro N° 83. Costos Fijos y Variables Años 1, 5, y 10**

<b>Años</b>	<b>Costo Fijo</b>	<b>Costo Variable</b>	<b>Costo Total</b>
<b>Año 1</b>	45.931,75	23.796,24	<b>69.727,99</b>
<b>Año 5</b>	51.012,67	27.018,32	<b>78.030,99</b>
<b>Año 10</b>	58.120,07	31.697,72	<b>89.817,79</b>

Fuente: Costos Proyectados.  
Elaborado por: La Autora

## Punto de Equilibrio AÑO 1

### Método Matemático

\* PE en función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CF}{VT} * 100 = \frac{45.931,75}{106.444,80 - 23.796,24} * 100 = 62,73\%$$

\* PE en función de los Ingresos

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{45.931,75}{1 - \frac{23.796,24}{106.444,80}} = 60.798,85$$

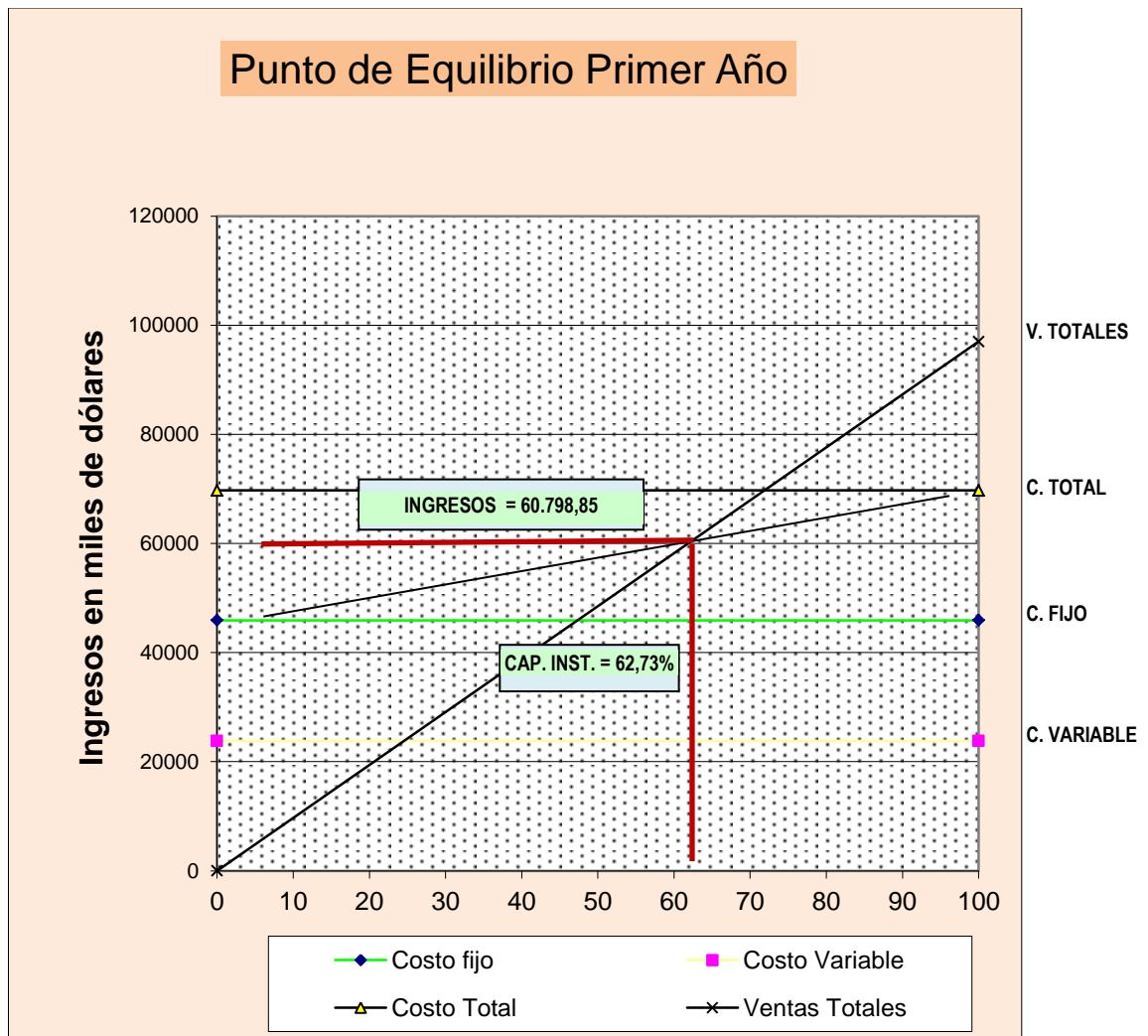


Gráfico N° 38. Método gráfico.

Fuente: Costos Fijos y Variables Año 1.

Elaboración: La Autora.

## Interpretación y Análisis

El Punto de Equilibrio para el año No. 1, se produce cuando la empresa productora de fundas de horchata en el cantón Cascales, Provincia de Sucumbíos, trabaje a una Capacidad Instalada del 62,73% y con un ingreso por la venta de los productos de USD. 60.798,85.

### Punto de Equilibrio AÑO 5

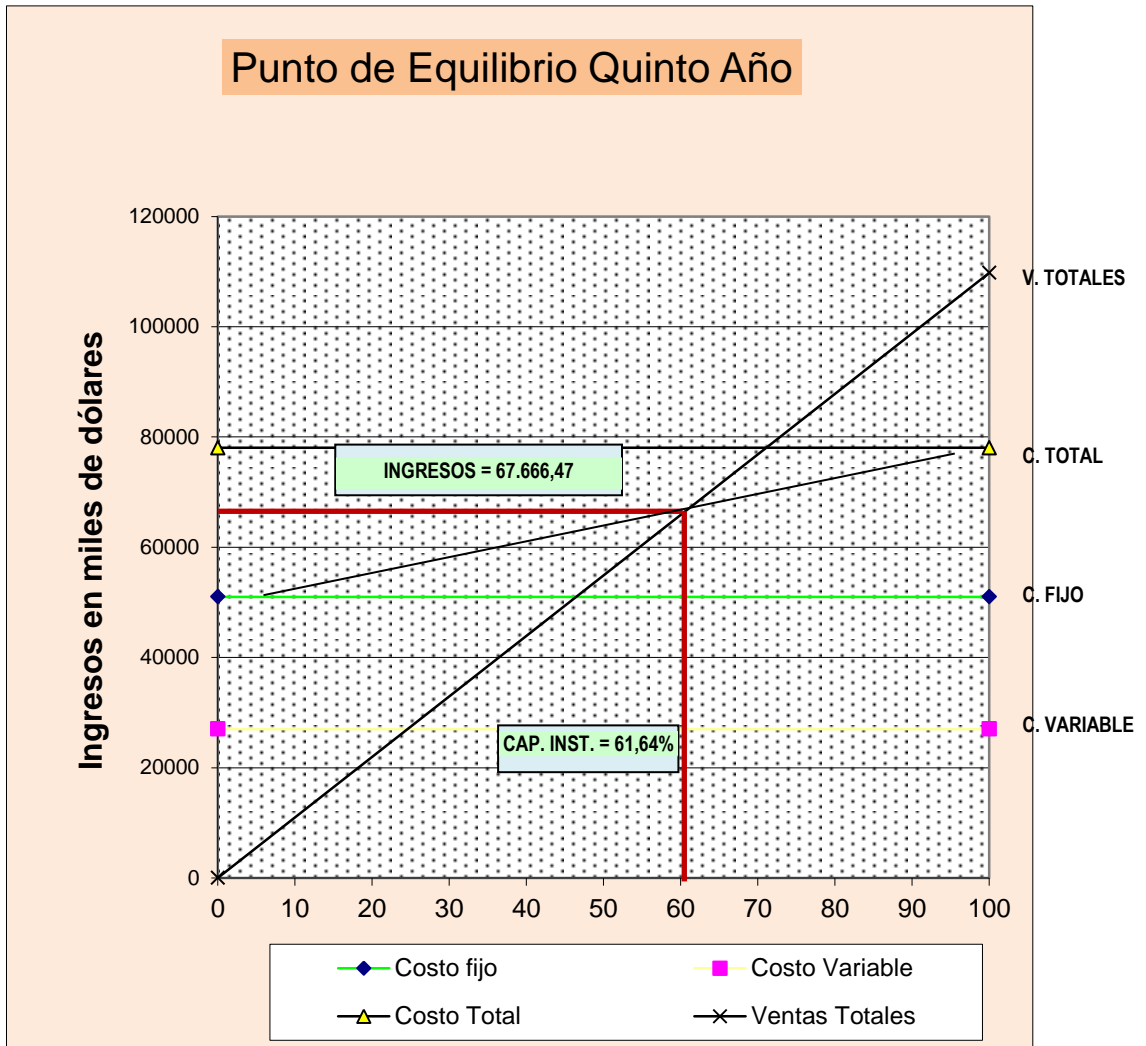
#### Método Matemático

##### \* PE en función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CF}{VT-CV} * 100 = \frac{51.012,67}{120.972,26-27.018,32} * 100 \quad \mathbf{61,64\%}$$

##### \* PE en función de los Ingresos

$$PE = \frac{CF}{1-\frac{CV}{VT}} = \frac{51.012,67}{1-\frac{27.018,32}{120.972,26}} \quad \mathbf{67.666,47}$$



**Gráfico N° 39. Método gráfico.**  
**Fuente:** Costos Fijos y Variables Año 5.  
**Elaboración:** La Autora.

### Interpretación y Análisis

El Punto de Equilibrio para el año No. 5, se produce cuando la empresa productora de fundas de horchata en el Cantón Cascales, Provincia de Sucumbíos, trabaje a una Capacidad Instalada del 61,64% y con un ingreso por la venta de los productos de USD. 67.666,47.

## Punto de Equilibrio AÑO 10

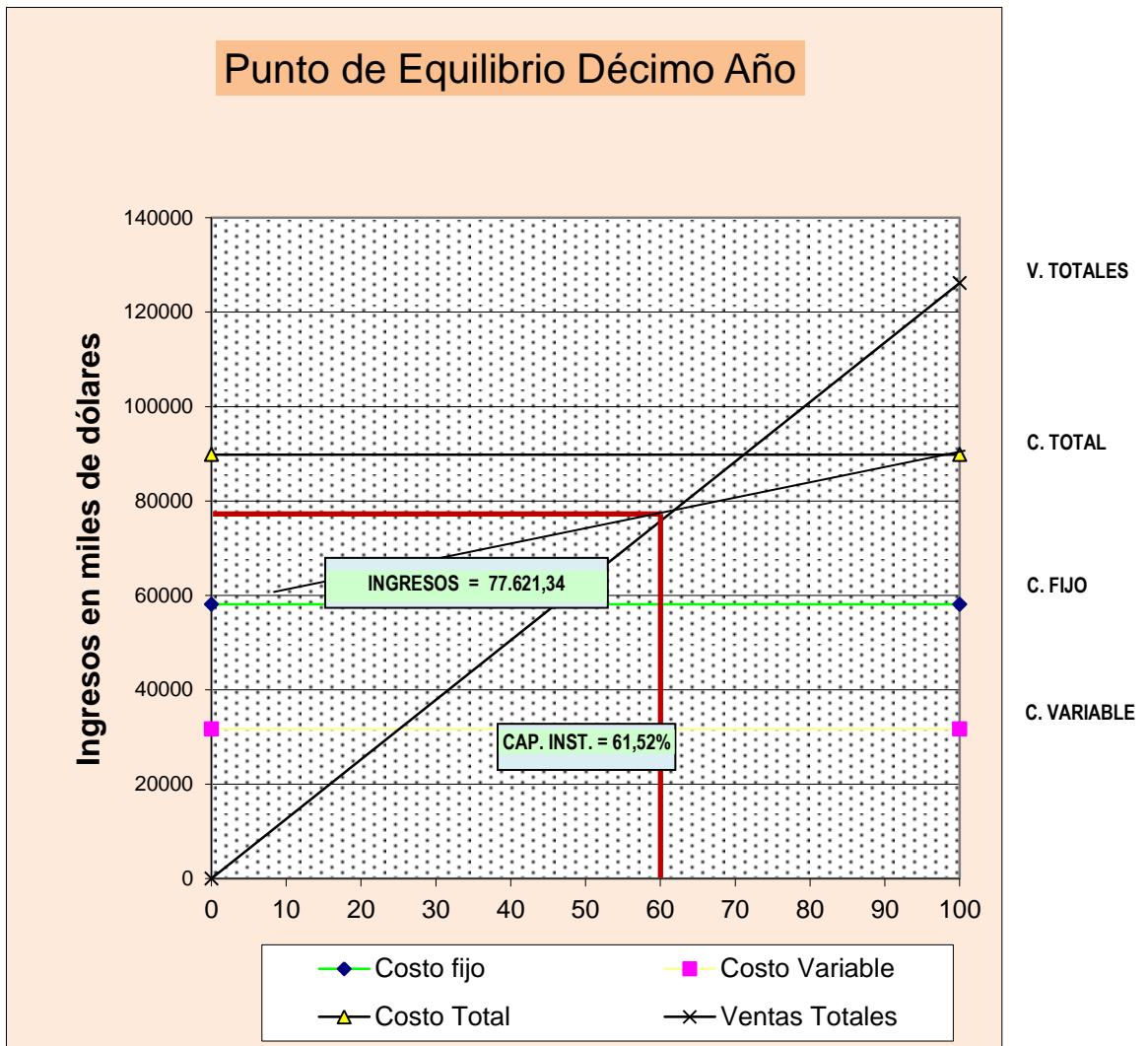
### Método Matemático

\* PE en función de la Capacidad Instalada.

$$PE = \frac{CF}{VT-CV} * 100 = \frac{58.120,07}{138.969,60-31.697,72} * 100 \quad \mathbf{61,52\%}$$

\* PE en función de los Ingresos.

$$PE = \frac{CF}{1-\frac{CV}{VT}} = \frac{58.120,07}{1-\frac{31.697,72}{138.969,60}} = \quad \mathbf{77.621,34}$$



**Gráfico N° 40. Método Gráfico**  
**Fuente:** Costos Fijos y Variables Año 10.  
**Elaboración:** La Autora.

### Interpretación y Análisis

El Punto de Equilibrio para el año No. 10, se produce cuando la empresa productora de fundas de horchata en el Cantón Cascales, Provincia de Sucumbíos, trabaje a una Capacidad Instalada del 61,52% y con un ingreso por la venta de los productos de USD. 77.621,34.



## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

El Estudio de la evaluación económica – financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable. En la evaluación económica – financiera se toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo mediante la aplicación de varios métodos de evaluación, para lo cual se hace necesario conocer los flujos de caja que se va a generar en la empresa, durante los primeros 10 años de vida útil del proyecto.

**Cuadro N° 84. Flujo de Caja Proyectado a 10 Años**

DESCRIPCIÓN	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>INGRESOS</b>											
Ingreso por Ventas		106.444,80	109.105,92	111.767,04	118.242,43	120.992,26	123.742,08	127.733,76	130.572,29	133.410,82	138.969,60
Crédito CFN	30.000,00										
Capital Propio	36.567,31										
Valor Residual				268,00			290,30			314,45	340,61
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>66.567,31</b>	<b>106.444,80</b>	<b>109.105,92</b>	<b>112.035,04</b>	<b>118.242,43</b>	<b>120.992,26</b>	<b>124.032,38</b>	<b>127.733,76</b>	<b>130.572,29</b>	<b>133.725,27</b>	<b>139.310,21</b>
<b>EGRESOS</b>											
Activo Fijo	59.899,72										
Activo Diferido	1.367,13										
Activo Circulante	5.300,46										
Reinversión					870,9			943,36			1021,85
Presupuesto de Operación		69.727,99	71.659,78	73.720,95	75.854,94	78.030,99	80.270,18	82.578,97	84.928,72	87.335,81	89.817,79
(-) Depreciación y Amortización		2.875,08	2.875,08	2.875,08	2.889,94	2.889,94	2.889,94	2.906,04	2.906,04	2.906,04	.923,48
(+) 25% de Impuesto a la Renta		4.019,62	4.233,90	4.510,30	4.330,67	4.756,62	4.793,46	4.991,02	5.023,19	5.046,58	5.433,88
(+) 15% Distribución de Utilidad		2.837,38	2.988,63	3.183,74	3.056,95	3.357,61	3.383,62	3.523,07	3.545,78	3.562,29	3.835,68
(+) Amortización del Crédito		4.917,14	4.917,14	4.917,14	4.917,14	49.17,14	4.917,14	4.917,14	4.917,14	4.917,14	4.917,14
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>66.567,31</b>	<b>84.377,21</b>	<b>83.799,45</b>	<b>86.332,13</b>	<b>89.030,60</b>	<b>86.145,22</b>	<b>93.364,40</b>	<b>96.953,56</b>	<b>98.414,83</b>	<b>100.861,82</b>	<b>105.026,34</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-</b>	<b>22.067,59</b>	<b>25.306,47</b>	<b>25.702,91</b>	<b>29.211,83</b>	<b>34.847,04</b>	<b>30.667,98</b>	<b>30.780,20</b>	<b>32.157,46</b>	<b>32.863,45</b>	<b>34.283,87</b>

**Fuente:** Estado de Pérdidas y Ganancias del Proyecto.

**Elaborado:** La Autora.

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA

### ▪ Valor Actual Neto (VAN)

El Valor actual neto es la cantidad que resulta de la resta de la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Sumar los flujos descontados y sumar y restar la inversión inicial, equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias en términos de su valor equivalente en ese momento o tiempo cero.

Para tomar una decisión de aceptación o rechazo de un proyecto se toma en cuenta los siguientes criterios:

- Si el van es mayor a uno se hace la inversión.
- Si el van es menor a uno se rechaza la inversión.
- Si el van es igual a uno es indiferente para la inversión.

**Cuadro N° 85. Valor Actual Neto**

<b>PERIODO</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FACTOR ACTUALIZACION 10,5%</b>	<b>VALOR ACTUALIZADO</b>
	<b>66.567,31</b>		
1	22.067,59	0,904977376	19.970,67
2	25.306,47	0,818984050	20.725,60
3	25.702,91	0,741162036	19.050,02
4	29.211,83	0,670734875	19.593,39
5	29.929,90	0,606999887	18.167,44
6	30.667,98	0,549321164	16.846,57
7	30.780,20	0,497123226	15.301,55
8	32.157,46	0,449885272	14.467,17
9	32.863,45	0,407135993	13.379,89
10	34.283,87	0,368448862	12.631,85
		Sumatoria	<b>170.134,16</b>
		Inversion Inicial	66.567,31
		<b>VAN</b>	<b>103.566,85</b>

**Fuente:** Flujo de Caja Proyectado a 10 años.

**Elaborado:** La Autora.

Los resultados el VAN de 103.566,85, indican la factibilidad del presente proyecto.

▪ **Relación Beneficio Costo**

Permite medir el proyecto por cada dólar invertido, esta relación nos indica la capacidad de pago de la empresa, y se lo obtiene realizando la

comparación de los valores actuales de los ingresos con el valor actual de los egresos. Cuando se obtiene un índice mayor a uno en la relación beneficio – costo, el proyecto renta, justo lo que el inversionista exige la inversión.

**Cuadro N° 86. Relación Beneficio Costo (B ó C)**

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO	FACT. ACT.	COSTO	INGRESO	FACT. ACT.	INGRESO
	ORIGINAL	10,5%	ACTUALIZADO	ORIGINAL	10,5%	ACTUALIZADO
0						
1	69.727,99	0,904977376	63.102,25	106.444,80	0,904977376	96.330,14
2	71.659,78	0,818984050	58.688,22	109.105,92	0,818984050	89.356,01
3	73.720,95	0,741162036	54.639,17	111.767,04	0,741162036	82.837,49
4	75.854,94	0,670734875	50.878,55	118.242,43	0,670734875	79.309,32
5	78.030,99	0,606999887	47.364,80	120.992,26	0,606999887	73.442,29
6	80.270,18	0,549321164	44.094,11	123.742,08	0,549321164	67.974,14
7	82.578,97	0,497123226	41.051,92	127.733,76	0,497123226	63.499,42
8	84.928,72	0,449885272	38.208,18	130.572,29	0,449885272	58.742,55
9	87.335,81	0,407135993	35.557,55	133.410,82	0,407135993	54.316,35
10	89.817,79	0,368448862	33.093,26	138.969,60	0,368448862	51.203,19
			<b>466.678,02</b>			<b>717.010,89</b>

**Fuente:** Flujo de Caja Proyectado a 10 años.

**Elaborado:** La Autora.

$$B/C = \text{Ingreso actualizado} / \text{Costos actualizados}$$

$$B/C = 717.010,89 / 466.678,02$$

$$B/C = 1.54$$

De acuerdo al análisis y a la aplicación de la fórmula respectiva, se tiene como resultado el valor de 1.54 dólares, por lo tanto se tiene un dólar con cuarenta centavos para pagar cada dólar que la empresa debe; o, el

proyecto tiene una rentabilidad de 0.54 centavos más de lo que el inversionista exige de la inversión.

Es importante destacar que este 40% coincide con el margen de utilidad aplicado en la estructura de ingresos.

- **Periodo de Recuperación de Capital**

El periodo de recuperación da a conocer el tiempo en que la empresa tardará en solventar la Inversión Inicial mediante el flujo de entradas de efectivo que producirá el proyecto. Para determinar si el proyecto es aceptable o no, se debe analizar si el periodo de recuperación es inferior al periodo de vida útil del proyecto, y si el tiempo es mayor no se lo debe aceptar.

**Cuadro N° 87. Periodo de Recuperación de Capital**

PERIODO	INVERSION	FLUJO NETO DE CAJA	F. ACUMULADO
0	66.567,31		
1		22067,59	22067,59
2		25306,47	47374,06
3		25702,91	73076,97
4		29211,83	102288,80
5		29929,90	132218,70
6		30667,98	162886,68
7		30780,20	193666,88
8		32157,46	225824,34
9		32863,45	258687,78
10		34283,87	292971,65

**Fuente:** Flujo de Caja Proyectado a 10 años.

**Elaborado:** La Autora.

$$PRC = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \Sigma \text{ Primeros Flujos}}{\text{Flujo del año que supera la Inversión}}$$

$$PRC = 2 + \left( \frac{66567,31 - 47374,06}{25702,91} \right)$$

$$PRC = 2 + (0,75)$$

$$PRC = 2,75 \text{ años}$$

$$0,75 \times 12 = 9 \text{ meses}$$

Con el resultado obtenido, se puede observar que la inversión inicial será recuperada en 2 años, 9 meses.

- **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Es un indicador de la capacidad de ganancia de un proyecto y la factibilidad de ejecutarlo, cuando la TIR es superior al costo de oportunidad del capital (o sea, aquel porcentaje de interés que le pagaría la banca privada sin correr riesgo alguno) se lo puede ejecutar. El método que se ha utilizado es el de actualización o descuento, que establece la equivalencia actual de un monto de dinero que se recibirá en el futuro.

### Cuadro N° 88. Tasa Interna de Retorno (TIR)

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FAC. ACTUALIZACION 37%	VAN MENOR	FAC. ACTUALIZACION 38%	VAN MAYOR
0	66.567,31				
1	22067,59	0,729927007	16107,73	0,724637681	15991,01
2	25306,47	0,532793436	13483,12	0,525099769	13288,42
3	25702,91	0,388900318	9995,87	0,380507079	9780,14
4	29211,83	0,283868845	8292,33	0,275729767	8054,57
5	29929,90	0,207203537	6201,58	0,199804179	5980,12
6	30667,98	0,151243458	4638,33	0,144785637	4440,28
7	30780,20	0,110396684	3398,03	0,104917128	3229,37
8	32157,46	0,080581521	2591,30	0,076026905	2444,83
9	32863,45	0,058818629	1932,98	0,05509196	1810,51
10	34283,87	0,042933306	1471,92	0,03992171	1368,67
	<b>SUMATORIA</b>		68113,19		66387,93
	<b>INVERSION INICIAL</b>		66567,31		66567,31
	<b>VAN</b>		1545,88		-179,38

**Fuente:** Flujo de Caja Proyectado a 10 años.

**Elaborado:** La Autora.

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

$$TIR = (38\% + 1\%) * \left( \frac{1.545,88}{1.545,88 - (-179,38)} \right)$$

$$TIR = 38,90\%$$

Al realizar el análisis correspondiente, se puede observar que se tiene una TIR de 38,90% lo que significa que es una tasa superior a las ofertadas en entidades financieras y otros proyectos, por lo que sí es conveniente invertir en el proyecto.



- **Análisis de Sensibilidad**

El análisis de sensibilidad adopta los resultados de un modelo cuando cambian las circunstancias de alguna variable, es decir trata de manifestar las variaciones de rentabilidad del proyecto debido a la modificación de uno de los componentes del modelo analizado, como es el caso de incrementar sus costos y disminuir sus ingresos. Para ello se procede a calcular la nueva tasa interna de retorno y así se puede conocer si el proyecto es o no sensible a las variaciones.

**Cuadro N° 89. Análisis de Sensibilidad con el Incremento del 9,40% en los Costos**

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL INCREMENTADO 9,40%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			VAN MAYOR
					FACT. ACTUALIZACIÓN 47%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZACIÓN 48%	
0								
1	69727,99	76282,42	106.444,80	30162,38	0,680272109	20518,6251	0,675675676	20379,9858
2	71659,78	78395,80	109.105,92	30710,12	0,462770142	14211,7269	0,456537619	14020,3254
3	73720,95	80650,72	111.767,04	31116,32	0,31480962	9795,71711	0,308471364	9598,49389
4	75854,94	82985,30	118.242,43	35257,13	0,214156204	7550,53263	0,208426597	7348,52314
5	78030,99	85365,90	120.992,26	35626,35	0,145684493	5190,20716	0,140828782	5017,21589
6	80270,18	87815,58	123.742,08	35926,50	0,099105097	3560,49958	0,095154582	3418,5714
7	82578,97	90341,39	127.733,76	37392,37	0,067418433	2520,93479	0,064293637	2404,09125
8	84928,72	92912,02	130.572,29	37660,27	0,04586288	1727,20836	0,043441646	1636,02406
9	87335,81	95545,38	133.410,82	37865,44	0,031199238	1181,37287	0,029352464	1111,44395
10	89817,79	98260,66	138.969,60	40708,94	0,021223971	864,005332	0,019832746	807,370015
					<b>SUMATORIA</b>	67120,8299		65742,0447
					<b>INVERSION INICIAL</b>	66567,31		66567,31
					<b>VAN</b>	553,52		-825,27

FUENTE: Flujo de Caja Proyectado

ELABORACIÓN: La Autora

$$NTIR = T_m + D_t \left( \frac{VAN \text{ Menor}}{VAN \text{ Menor} - VAN \text{ Mayor}} \right)$$

$$NTIR = 48 + 1 \left( \frac{553,52}{1378,79} \right)$$

$$NTIR = 48,40 \%$$

1) DIFERENCIA DE TIR	2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN	3) SENSIBILIDAD
DIF. TIR.= TIR PROY - NUEVA TIR	% VAR.= (DIF. TIR ÷ TIR PROY)*100	Sensibilidad=%VAR ÷ N TIR
DIF. TIR.= 9.64%	% VAR.= 48.40%	Sensibilidad= 0.99

### **Análisis e Interpretación**

Con los resultados que se evidencia que tenemos la sensibilidad del 0,99, se considera que el porcentaje máximo en el incremento de los costos que podrá soportar la empresa para obtener flujos netos positivos es de 9,40%.

**Cuadro N° 90. Análisis de Sensibilidad con la Disminución del 6,70% en los Ingresos**

PERIODO	INGRESO TOTAL	INGRESO TOTAL DISMINUIDO 6,70%	Costo Total	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			VAN MAYOR
					FACT. ACTUALIZACIÓN 46%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZACIÓN 47%	
0								
1	106444,80	99312,9984	69727,99	29585,01	0,684931507	20263,7044	0,680272109	20125,8561
2	109105,92	101795,8234	71659,78	30136,04	0,469131169	14137,7573	0,462770142	13946,0611
3	111767,04	104278,6483	73720,95	30557,70	0,321322719	9818,8827	0,31480962	9619,85741
4	118242,43	110320,1891	75854,94	34465,25	0,220084054	7585,25173	0,214156204	7380,94692
5	120992,26	112885,7748	78030,99	34854,78	0,150742503	5254,0975	0,145684493	5077,80165
6	123742,08	115451,3606	80270,18	35181,18	0,103248289	3632,39672	0,099105097	3486,63432
7	127733,76	119175,5981	82578,97	36596,63	0,070718006	2588,04058	0,067418433	2467,28733
8	130572,29	121823,9447	84928,72	36895,22	0,048436991	1787,09366	0,04586288	1692,12126
9	133410,82	124472,2913	87335,81	37136,48	0,033176021	1232,04069	0,031199238	1158,62992
10	138969,60	129658,6368	89817,79	39840,85	0,022723302	905,315597	0,021223971	845,580995
					<b>SUMATORIA</b>	67204,5808		65800,7769
					<b>INVERSION INICIAL</b>	66567,31		66567,31
					<b>VAN</b>	637,27		-766,53

FUENTE: Flujo de Caja Proyectado

ELABORACIÓN: La Autora

$$NTIR = T_m + D_t \left( \frac{VAN \text{ Menor}}{VAN \text{ Menor} - VAN \text{ May}} \right)$$

$$NTIR = 47 + 1 \left( \frac{637,27}{1403,80} \right)$$

$$NTIR = 47,45$$

1) DIFERENCIA DE TIR	2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN	3) SENSIBILIDAD
DIF. TIR.= TIR PROY - NUEVA TIR	% VAR.= (DIF. TIR ÷ TIR PROY)*100	Sensibilidad=%VAR ÷ N TIR
DIF. TIR.= 8.55%	% VAR.= 46.85%	Sensibilidad= 0.99

### **Análisis e Interpretación**

Luego de realizar los análisis de sensibilidad se ha obtenido que el proyecto puede soportar un 9,40% de incremento en los costos, ósea es el límite que soportaría el proyecto que se incremente sus costos, ejemplo los materiales indirectos etc., y soporta un 6,70% de disminución en los ingresos, es decir, que es el límite que soportaría si por alguna circunstancia bajan la venta de servicios o simplemente llego un competidor más grande, así, si se sobrepasa de los porcentajes encontrados, el proyecto se afecta financieramente, con la información expuesta se tiene que el proyecto es viable.

### **EVALUACIÓN DEL IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL**

La Evaluación del Impacto Ambiental es un instrumento preventivo, ampliamente conocido en el mundo, presente en la mayor parte de las legislaciones ambientales y que en nuestro país se aplica desde el año 1994; este instrumento consiste en un procedimiento técnico participativo, para la identificación y valoración en forma anticipada de las consecuencias ambientales de un proyecto aún no ejecutado, con la finalidad de eliminar, mitigar o compensar sus impactos ambientales negativos.

También permite habilitar o fundamentar la adopción de una decisión de una autoridad ambiental, tomando en cuenta la admisibilidad de los impactos residuales, de la construcción, operación y cierre de dicho proyecto. Para la presente evaluación se utiliza un cuadro que analiza los impactos negativos de significación cualitativa, con la ayuda de una matriz que pertenece al Ministerio del Medio Ambiente y la valoración que se dará será: nulo y su significado (no existe impacto positivo o negativo); grado 1 (impacto de poca magnitud o focalizado, se puede aplicar medidas correctivas; grado 2 (impacto mediano y exigen la adecuación de prácticas de prevención y corrección en la empresa y puede afectar a lugares aledaños; y grado 3 (impacto alto, exigen medidas correctivas a fin de recuperar las condiciones originales, y afectan notablemente los lugares aledaños.

**Tabla N° 91. Matriz de Evaluación del Impacto Ambiental  
CALIFICACIÓN**

IMPACTO	CONTAMINACIÓN AMBIENTAL	CALIFICACIÓN				OBSERVACIONES Y MEDIDAS
		Nulo	Ligero	Mediano	Alto	
<b>Desechos Sólidos</b>	Los desechos si no son evacuados correctamente pueden causar contaminación.					Se utilice adecuadamente los contenedores apropiados y totalmente herméticos a fin de evacuar todos los días los desechos sólidos producidos en la empresa.
<b>Proliferación de Mosquitos</b>	Por el abundante manejo de la materia prima como plantas medicinales, esto atraerá a los bichos y mosquitos de la zona, lo cual puede afectar a los obreros.					Que la empresa utilice un apropiado sistema de control de materia prima y fumigación y los obreros se protejan de bichos y mosquitos, incluso se vacunen contra las enfermedades de la zona.
<b>Aire contaminado</b>	La materia prima producirá la emisión de aire contaminado o con olores fuertes, esto afecta a los obreros y a la población.					Que la empresa utilice un correcto sistema de almacenamiento de la materia prima con la aireación necesaria en todas las etapas del proceso, a fin de evitar la emisión constante de aire contaminado, especialmente en la etapa de secado.
<b>Residuos en el Área de</b>	Los residuos que se generen en el área de producción pueden producir					Un efectivo manejo de los desechos y el cumplimiento de normas sanitarias internas, evitarán

<b>Producción</b>	contaminación.				que estos residuos contaminen el área.
<b>Sistemas de Drenaje</b>	Los sistemas de drenaje pueden ser un foco contaminante en cualquier empresa si es que están mal instaladas.				En las adecuaciones respectivas para implementar la empresa, se ponga especial atención a los sistemas de drenaje a fin de evitar este inconveniente.
<b>Energía Eléctrica</b>	El consumo de la energía eléctrica en forma exagerada puede afectar la comunidad.				La empresa no requiere consumir exageradamente de energía eléctrica en su proceso productivo.
<b>Consumo de Agua</b>	El consumo de agua no afecta al medio ambiente debido a que es mínimo.				El poco consumo de agua que requiere la empresa, no afectará al medio ambiente.
<b>Ruido Intenso</b>	El ruido que produce la maquinaria afectaría a los obreros.				La maquinaria y equipo que utiliza la empresa, produce un moderado ruido que no afectará ni al personal ni a la comunidad.
<b>Incendio explosión</b>	Un incendio o explosión en la empresa es una posibilidad remota.				Se debe prever el equipamiento contra incendios y cumplir con todas las normas que exigen las autoridades de control para prevenir incendios.

**Fuente:** Matriz del Ministerio del Medio Ambiente del Ecuador.

**Elaborado:** La Autora



## **Análisis e interpretación el impacto ambiental de la empresa.**

De acuerdo a los resultados obtenidos en la matriz de evaluación ambiental, se evidencia que el impacto que generan una valoración alta es la proliferación de mosquitos y una valoración mediana son los desechos sólidos y el aire contaminado, el resto de impactos generan valoraciones ligeras y nulas; por lo tanto para atenuar estos impactos se han registrado medidas preventivas que pueden ser tomadas antes de la puesta en marcha de la empresa y durante la marcha; las cuales se encuentran anotadas en las observaciones y con estas medidas se podría superar estos inconvenientes y se podría neutralizar los efectos de riesgo de contaminación en la empresa, para lo cual se cree menester realizar una estructuración de un Plan de Manejo Ambiental con los siguientes componentes:

- Plan de Fumigación y Control de mosquitos.
- Plan de Manejo de desechos sólidos.
- Plan de Educación y Capacitación Ambiental.

**Tabla N° 92. Matriz de Evaluación del Impacto Social**  
**CALIFICACIÓN**

IMPACTO	CARACTERÍSTICA	Nulo	Ligero	Mediano	Alto	OBSERVACIONES
<b>Generación de Empleo.</b>	La empresa en su accionar puede generar empleo de poca magnitud, considerando la inversión de la misma es mínima.					La puesta en marcha de la empresa en el sector, puede ser tener un efecto multiplicador para que emprendedores generen empleo, invirtiendo en diferentes proyectos en la región.
<b>Economía local.</b>	La economía local se mejorará levemente por la presencia de la empresa productora de fundas de horchata de plantas medicinales.					La comunidad se verá favorecida por la presencia de la empresa, por cuanto esto atraerá movimiento y los diferentes negocios comerciales se verán beneficiados.
<b>Desarrollo del emprendimiento local.</b>	Se multiplicarán los emprendimientos locales a mediano plazo por la presencia de la empresa.					Por la presencia y el inicio de las actividades de la empresa, alentará para que los inversionistas se vean motivados a emprender en negocios similares o en diferentes en el cantón Cascales.
	El bienestar de la comunidad se mejorará por la presencia de la					La comunidad en general se sentirá bien al notar que la empresa no trae

<b>Mejoramiento del bienestar en la comunidad</b>	empresa y sus habitantes se sentirán mejor que antes, debido al movimiento que esto genere.				consecuencias desagradables en sus operaciones que afecten su tranquilidad diaria y más bien es un aspecto positivo para ellos en todo sentido.
<b>Competencia para los pequeños productores.</b>	El impacto que tendrá el producto en la competencia, será mínima debida que las fundas de horchata se expenden en negocios pequeños como tiendas y al momento no existen similares en la región.				No afectará a los pequeños productores de la región por cuanto no existen empresas similares.
<b>Talento humano de la empresa</b>	Los trabajadores se encuentran expuestos a peligros de tener algún accidente o alguna otra eventualidad, que pudiese afectar su integridad.				El cuidado que los trabajadores tengan en el proceso productivo y el cumplimiento de las normas de seguridad ayudarán a evitar estos peligros en el funcionamiento de la empresa.

**Fuente:** Aspecto Social del Cantón Cascales.

**Elaborado:** La Autora

## **Análisis en Interpretación del Impacto Social de la Empresa**

Como se puede visualizar en el análisis de la matriz de impacto social, se puede concluir que todos los factores de impacto social analizados son positivos para la comunidad y la población en general, por cuanto la presencia de la empresa y la puesta en marcha de la misma mejorará las condiciones de vida de los pobladores, permitiendo que nuevos emprendedores inicien sus negocios en la localidad, creando nuevas fuentes de trabajo, y no perjudicando a la competencia; todo esto ayudará a dinamizar la economía local, y mejorar en bienestar de toda la comunidad.

## **h. CONCLUSIONES**

En base al desarrollo de la presente investigación se llegó a determinar varias conclusiones, entre las cuales señalamos las siguientes:

- 1.** El Estudio de Mercado desarrollado en el Cantón Cascales, Provincia de Sucumbíos, nos determina que el proyecto puede y debe ejecutarse, por los resultados obtenidos en el análisis de la oferta y demanda. Se ha demostrado que existe una demanda insatisfecha considerable del producto a elaborarse, lo cual con la implementación de la empresa y una capacidad instalada de 211.200 fundas de horchata, se cubrirá el 43,31%. de la demanda insatisfecha que es de 487.600 fundas de horchata.
- 2.** En cuanto al estudio técnico la Empresa se ubicará en la ciudad de Cascales, Provincia de Sucumbíos, en las calles Primero de Mayo, junto al complejo deportivo, y de acuerdo al análisis de la matriz ponderada, es la opción que obtiene un mayor puntaje y en el análisis técnico, se determinó que se requiere como recurso humano; un Gerente General, un Contador-Tesorero, un Vendedor, un Jefe de Producción, y dos Obreros, quienes deberán desarrollar las actividades establecidas en los estatutos y reglamentos respectivos.

3. En cuanto a la organización jurídico – administrativa más conveniente dada la naturaleza de la empresa a formarse y tomando en consideración las ventajas que presenta en relación con otro tipo de organizaciones, se conformará la Compañía de Responsabilidad Limitada y la razón social de la compañía a utilizarse es: Empresa Procesadora y Comercializadora de Horchata a Base de Plantas Medicinales “Deli Horchata”.
4. En el estudio económico el proyecto alcanza una inversión de USD. 66.567,31 y se financiará con un aporte de los socios del 55% del total de la inversión, que corresponde a USD. 36.657,31; y aportes individuales del Sr. Patricio Eduardo Rojas con 12.189,10; el Sr. Mario José Pérez Díaz con 12.189,10 y el Sr. Carlos Antonio Celi Rivera con 12.189,11; además un préstamo que mantendrá el proyecto con la Corporación Financiera Nacional que corresponde a USD. 30.000,00 a 10 años plazo al 10,5% de interés anual.
5. Respecto de la evaluación financiera el VAN del presente proyecto nos da un valor positivo de 103.566,85, lo que indica que el proyecto es conveniente ejecutarlo, por cuanto las utilidades que se espera obtener durante la vida útil del proyecto son superiores a la inversión original y el tiempo que se requerirá para recuperar la inversión original será de 2 años y 9 meses.

6. La relación beneficio/costo nos expresa que por cada dólar invertido en la empresa existirá una utilidad de 0,54 centavos de dólar; la TIR es de 38.90%, que resulta mayor que el costo de oportunidad del dinero y la empresa puede soportar un 9,40% de incremento de los costos y un 6,70% de reducción en los ingresos, el proyecto no es sensible.
  
7. Finalmente, y tal como lo demuestran los indicadores financieros se comprueba que la ejecución del presente proyecto es factible en todas sus etapas de análisis.

## **i. RECOMENDACIONES**

Al término del trabajo de investigación creemos prudente realizar las siguientes recomendaciones:

- 1.** En consideración al estudio de mercado se recomienda ejecutar el proyecto por cuanto los resultados son altamente positivos así lo demuestran los resultados, considerando que se cubrirá el 50,16% de la demanda insatisfecha.
- 2.** Se recomienda además ubicar la empresa en las calles primero de mayo junto al completo deportivo por cuanto los resultados de la matriz ponderada así lo determinó.
- 3.** Así mismo se recomienda que la empresa sea constituida como Responsabilidad Limitada por cuanto es la más apropiada para la empresa de producción que se propone. Además de adoptar la razón social y organización administrativa propuesta.
- 4.** Se recomienda así mismo financiar el proyecto conforme la propuesta considerando las líneas de crédito que ofrece la Corporación Financiera Nacional.



5. Se recomienda efectuar el punto de equilibrio constantemente en la implementación de la empresa por cuanto servirá para monitorear constantemente el desenvolvimiento óptimo de la empresa.
  
6. Finalmente se recomienda acoger el proyecto íntegramente por cuanto los indicadores financieros de la evaluación efectuada supieron indicar la viabilidad financiera de la propuesta.

## j. BIBLIOGRAFÍA

Trabajos citados

Ediciones Legales. (2013). *LEY DE COMPAÑÍAS*. Obtenido de  
file:///C:/Users/PERSONAL/Downloads/Ley\_de\_compa%C3%B1%C3%ADas.pdf

*Plagas del Campo*. (s.f.). Obtenido de  
[http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/2993/1/45016\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/2993/1/45016_1.pdf)

Abreu, M. (2010). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*.  
Mexico: universidad autonoma metropolitana.

Araujo, A. (2012). *proyecto de inversión*.

Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Mexico.

BACA, U. (2009). *FORMULACION Y EVALUACION*. BOGOTA: NORMA.

Baca, U. (2010). *Evaluación de proyecto*. Mcbraw-hill internacionar.

Baca, Urbina. (2013). *Evaluación de proyectos*.

Bravo, M. (2010). *EMPRESAS*. En *CONTABILIDAD GENERAL*. (pág. 12).  
ECUADOR: NUEVODIA.

Bravo, M. (2012). *Contabilidad General del Ecuador*. Quito: Nuevodia.

Bravo, M. (2012). *Contabilidad General del Ecuador*. Quito: Nuevodia.

Canelos, R. (2011). FORMULACION Y EVALUACION DE UN PLAN DE NEGOCIO. QUITO-ECUADOR: EDICION UNIVERCIDAD INTERNACIONAL.

Canelos, R. (2011). Formulación y evaluación de un plan de negocios. Quito: Ediciones universidad internacional.

Canelos, Ramiro. (2011). formulación y evaluación de un plan de negocios. Quito.

Chain, N. &. (2010). PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS. MEXICO: Mc GRAW HILL.

Cohen, E. (2012). EVALUACION DE PROYECTOS SOCIALES. MEXICO.

Cohen, E. (2012). EVALUACION DE PROYECTOS SOCIALES. MEXICO.

Cohen, E. (2012). EVALUACION DE PROYECTOS SOCIALES. MEXICO: SIGLO VEINTIUNO.

Cohen, E. (2012). EVALUACION DE PROYECTOS SOCIALES. MEXICO.

COHEN, E. (2012). EVALUACION DE PROYECTOS SOCIALES. MEXICO.

Cordova, M. (2010). FORMULARIO Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION. BOGOTA.

Cordova, Marcial. (2010). FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS. BOGOTA.

Cordova, P. (2010). FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS.  
BOGOTA.

Cordova, P. (2011). formulación y proyeccion de proyectos.

Cordova, Padilla. (2010). *FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS*. BOGOTA: ECOE EDICIONES.

Creative Commons Corporation. (10 de 12 de 2015). *Cantón Cascales*.  
Obtenido de <https://es.wikipedia.org>

Enrique, F. &. (2010). ORGANIZACION DE EMPRESAS.

Facultad de la economia UNAM. (2010). *Estudio Económico-Financiero*.  
Obtenido de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/817/1/Tesis%20Lista.pdf>

Fernández, Á. (2008). *Investigación y técnicas de mercado, Madrid, España, 2001*. Madrid: Mc GrawHill.

Fernandez, G. (2010). FORMULACION DE PROYECTOS DE INVERSION. MEXICO: INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL.

Fernandez, G. (2010). Formulacion y evaluación de proyectos. Mexico.

Fernandez, G. (2010). FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION. MEXICO: INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL.

Fernández, M., & Ríos, J. (2012). *Eficacia organizacional: concepto, desarrollo y evaluación*,. (Segunda ed.). Madrid: Días de Santos.

FLACSO. (2011). *Manual de Medicina Natural del Ecuador*.

Garcia, A., Herrera, S., & Vasquez, D. (2010). EVALUACION INTEGRAL DE PROYECTOS DE INVERSION. VERACRUZ,MEXICO.

Gitman, J. (2010). FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA. ESPAÑA: LIMUSA S.A.

Gitman, J. (2010). FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA. ESPAÑA: LIMUSA.

Gitman, J. (2010). FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA. ESPAÑA: LIMUSA S.A.

Gitman, J. (2010). FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA. ESPAÑA: LIMUSA S.A.

Gitman, J. (2010). FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA. ESPAÑA: LIMUSA S.A.

Gitman, J. (2010). FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA. ESPAÑA: LIMUSA S.A.

Gitman, J. (2010). FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA. ESPAÑA: LIMUSA.

Gitman, J. (2010). FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA. ESPAÑA: LIMUSA S.A.

Gómez, D. & Gómez, M. (2013). *Evaluación de Impacto Ambiental*.

Madrid: Nobel S.A.

Gómez, D. &. (2013).

Grupos Enticos. (2012). Obtenido de <http://etnias2012.blogspot.com/>

INEC. (2015). Obtenido de [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)

Infante, A. (2010). EVALUACION FINANCIERA DE PROYECTOS.

NORMA.

Koch, J. (2010). MANUAL DE EMPRESARIO EXITOSO. ELECTRONICA.

Koch, J. (2010). MANUAL DE EMPRESARIOS EXITOSOS.

ELECTRONICA.

Machine Point Consultants S.L. (11 de 07 de 2010). *Fabricación de la*

*Horchata*. Obtenido de [WWW.MACHINEPOINT.COM](http://WWW.MACHINEPOINT.COM)

Manuel Fernández y José Ríos. (2012). *Eficacia organizacional: concepto,*

*desarrollo y evaluación*,. (Segunda ed.). Madrid: Días de Santos.

Mesa, J. (2013).

Meza, J. (2010). Evaluación financiera de proyectos. Bogota:

Ecoediciones.

Meza, J. (2010). Evaluación Financiera de proyectos. Bogota: Eco.

Nassir, S. (2010). FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS.

BOGOTA: NORMA.

Pasaca, M. (2010). FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION. LOJA: EDITADO UNIVERCIDAD NACIONAL DE LOJA.

Pasaca, M. (2010). *Formulación y Evaluación de proyectos de Inversión*. Loja: UNL.

Perez, J. & Zapata, M. . (2014). Alimentación Sana. *Revista Familiar*.

Plan organizacional de la provincia de Sucumbios. (2010).

*Recursos naturales: Uso, situación y perspectivas*. (s.f.). Obtenido de <http://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea10s/ch006.htm>

ROBBINS. (2004). COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL. MEXICO: PEARSON EDUCACION.

Sapag, N. (2010). PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS. SANTIAGO,CHILE: McGraw-Hill.

Sapag, N. (2010). Preparación y evaluación de proyectos. Chile: McGraw-hill.

Sbarato, D. & Ortega, J. Sbarato V. (2007). *Planificación y gestión de estudios de impacto ambiental*. Córdoba: Editorial Brujas.

Sbarato, D. &. (2010).

Seldon, A. (2010). DICCIONARIO DE ECONOMIA. VILLASAR DEL MAR.

Serra, J. (2015). *Visita Ecuador*. Quito: Fundación Visitaecuador.

www.ecuadorcifras.gob.ec. (2015). Recuperado el 2015, de  
<http://www.indexmundi.com/>

Zuani, R. (2010). INTRODUCCION A LA ORGANIZACION DE  
ADMINISTRACIONES. MAKTUB.



## **k. ANEXOS**

### **ANEXO 1**

#### **PERFIL DEL PROYECTO DE TESIS**

##### **a. TEMA**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HORCHATA A BASE DE PLANTAS MEDICINALES EN EL CANTÓN CASCALES, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, PARA EL AÑO 2015”**

##### **b. PROBLEMÁTICA**

La provincia de Sucumbíos constituye una notable fuente de oportunidades por su situación geográfica privilegiada y llena atributos naturales; y a pesar de haber vivido en los últimos cambios vertiginosos por el aumento de la población, de la industria petrolera, de refugiados de Colombia, de las potencialidades naturales, no se ha sabido aprovechar ni sacar el mejor rédito a sus cualidades.

El Cantón Cascales de la provincia de Sucumbíos remonta sus inicios a 1970, colinda directamente con la república de Colombia posee una parroquia urbana y tres rurales y se puede evidenciar en sus 1248

kilómetros cuadrados de territorio que es poseedora de una notable riqueza natural en su flora lo que le hace merecedora al calificativo de una de las zonas más ricas en biodiversidad.

Cascales se encuentra a 1742 metros sobre el nivel del mar con biomasa del bosque húmedo tropical lo que influye en la alta biodiversidad, nivel pluviosidad elevado, suelos antiguos y livianos que en la mayoría de los casos proporcionan condiciones adecuadas para la agricultura sobretodo. Este paraíso de biodiversidad se encuentra totalmente adecuado para la producción de hierbas medicinales como la manzanilla, menta, cedrón, hierba luisa, toronjil, cola de caballo.

Y para la elaboración de horchata se utiliza otras plantas que no se dan aquí como: cedrón, ataco, borraja, llinaza, pimpinela, chullo, cucharillo. Así mismo se producen flores saludables como rosas, violetas, begonias, claveles, penapena, malva olorsa, malva blanca.

El presente trabajo investigativo está orientado a plantear la conformación de una empresa dedicada a la producción de horchata a base de plantas medicinales tomando en cuenta que la horchata es un combinado natural que produce una bebida refrescante rica en minerales y vitaminas como el fósforo, el potasio, vitaminas C y E y que científicamente se ha demostrado que previene y cura la hipertensión, diarreas, colesterol, ácido úrico y otros males de la salud.

Por tanto la problemática expuesta en el presente trabajo resulta de efectuar la pregunta que se constituye en el problema de investigación:

***¿Será factible la creación de una empresa de producción de horchata a base de plantas medicinales en el Cantón Cascales de la provincia de Sucumbíos?***

### **c. OBJETIVOS**

#### ***General***

Determinar la viabilidad comercial de la propuesta de creación de una empresa dedicada a la producción de horchata a base de plantas medicinales en el Cantón Cascales, provincia de Sucumbíos.

#### ***Específicos***

Evaluar la demanda de la horchata a base de plantas medicinales en Cantón Cascales, provincia de Sucumbíos a través del estudio de mercado.

Establecer la viabilidad técnica del proyecto horchata a base de plantas medicinales a través de los estudios correspondientes al estudio técnico.

Diseñar la estructura organizacional y proponer un manual orgánico funcional a través del estudio administrativo y legal.

Elaborar el estudio de ingresos y gastos del proyecto a través del estudio financiero del proyecto.

Evaluar financiera y económicamente la propuesta.

Evaluar el impacto ambiental y social de la puesta en marcha de la propuesta.

#### **d. METODOLOGÍA**

##### ***MÉTODOS***

Para la realización del presente trabajo investigativo se utilizarán los siguientes métodos:

**Método Científico.-** El cual permitirá partir de casos particulares para llegar a la ley general. Este método servirá para analizar la problemática contrastando con las teorías existentes lo cual servirá de base para fundamentar teóricamente el trabajo y sobre el cual se obtendrán las herramientas necesarias para llevar a cabo a las conclusiones del mismo.

**Método Deductivo.-** Este método será utilizado con el fin de contrastar la realidad del medio con las teorías existentes sobre proyectos de factibilidad para la creación de empresas. Además este método servirá

para determinar las relaciones existentes entre el objeto de estudio y con ello determinar las conclusiones de la investigación.

**Método Estadístico.**- Este método permitirá el abordaje cuantitativo de la investigación, partiendo de la especificación de la población objeto de estudio; a continuación la determinación de la muestra. Así mismo en base de este método se aplicarán los instrumentos de recolección de información; luego la interpretación de resultados y la inferencia a la población total.

### **TÉCNICAS**

En cuanto a las técnicas se aplicarán los siguientes:

**Observación.**- Se utilizará la observación para determinar las fuentes de generación de la materia prima que existen del sector.

**La Entrevista.**- Se aplicará a productores de la zona de plantas medicinales propicias para procesar el producto en mención.

**La Encuesta.**- Esta técnica será aplicada a las familias del cantón Cascales de la provincia de Sucumbíos.

## **POBLACIÓN Y MUESTRA**

Tomando como referencia que en el cantón Cascales, de acuerdo al censo del INEC del año 2010, existían 11104 habitantes entre hombres y mujeres de las zonas urbana y rural, y considerando un crecimiento poblacional del 3,48%. Se detalla a continuación los aspectos pormenorizados de las fórmulas que se aplicó para conseguir la actualización de los mencionados datos y la muestra respectiva:

## ANEXO 2

FORMATO DE LA ENCUESTA PARA DETERMINAR LA DEMANDA DE FUNDAS DE HORCHATA, HECHA A BASE DE PLANTAS MEDICINALES, EN EL CANTÓN CASCALES, PROVINCIA DE SUCUMBIOS.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA  
UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Como estudiante de la carrera de Administración de Empresas me encuentro empeñado en elaborar un “**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HORCHATA A BASE DE PLANTAS MEDICINALES EN EL CANTÓN CASCALES, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, PARA EL AÑO 2015**”, para lo cual le pido de la manera más comedida y respetuosa se digne contestar las siguientes preguntas:

1. **¿Usted es una persona económicamente activa?**

*Marque con una (x) la respuesta que se ajuste a su ingreso*

SI	( )
NO	( )

2. **¿Usted tiene conocimiento que existe en el mercado la horchata a base de plantas medicinales?**

*Marque con una (x) la respuesta que usted estime conveniente*

SI	( )
NO	( )

3. **¿Consume horchata hecha a base de plantas medicinales?**

*Marque con una (x) la respuesta que usted estime conveniente*

SI	( )
NO	( )

4. **¿Si ha consumido la horchata a base de plantas medicinales con qué frecuencia lo ha hecho?**

*Marque con una (x) la respuesta que usted estime conveniente*

Diaria	( )
Semanal	( )
Quincenal	( )
Mensual	( )

5. **¿Cuándo usted adquiere el producto, que cantidad aproximada de fundas de horchata compra a la semana?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

De 1 a 2	( )
De 3 a 4	( )
De 5 a 10	( )
De 11 a más	( )

6. **¿Cuál es el grado de satisfacción que usted tiene por calidad de horchata que usted consume actualmente?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

Excelente	( )
Buena	( )
Regular	( )
Mala	( )

7. **¿Cuál es el precio que paga en dólares por una funda de horchata en el mercado?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

De 0,20 a 0,25	( )
De 0,26 a 0,40	( )
De 0,41 a 0,50	( )
De 0,51 a 0,60	( )
De 0,61 a 0,75	( )

8. **¿Cuál de las siguientes características son de mayor relevancia cuando usted consume horchata?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

Precio	( )
Calidad	( )
Aroma	( )
Sabor	( )



9. ¿Dónde le gustaría adquirir las fundas de horchata?

Marque con una (x) la respuesta que usted estime conveniente

Tiendas	( )
Supermercados	( )
Micro mercados	( )
Mercados	( )
Empresas Productoras	( )
Otros	( )

10. ¿Qué tipo de envoltura o envase desearía que tenga la funda de horchata?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

Funda plástica	( )
Cartón	( )
Tarrinas	( )
Envoltura de Aluminio	( )
Otros	( )

11. ¿Qué es lo que más le llama la atención en la presentación de un producto?

Envase	( )
Tamaño	( )
Fecha de Caducidad	( )
Logotipo e Imagen	( )
Color	( )

12. ¿Qué medio publicitario usted prefiere, señale una sola opción?

Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente

<b>RADIO</b>	( )
Seducción	( )
Amazonas	( )
Caliente Super estéreo	( )
<b>Subtotal</b>	
<b>PRENSA</b>	( )
Independiente	( )
La hora	( )
<b>Subtotal</b>	
<b>Vallas Publicitarias</b>	( )
<b>Subtotal</b>	

**13. ¿En que horarios usualmente usted accede a los medios de publicidad?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

07h00 – 12h00	( )
13h00 – 18h00	( )
19h00 en adelante	( )

**14. ¿Le gustaría que la empresa ofrezca promociones a sus clientes?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

Si	( )
No	( )

**15. ¿Qué promociones desearía que ofrezca la empresa, señale una sola opción?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

Rifas mensuales	( )
Descuentos en compras	( )
Regalos, toma todo, camisetas, gorros.	( )

**16. ¿En caso de implementarse una empresa productora de producción de fundas de horchata a base de plantas medicinales, adquiriría el producto?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

Si	( )
No	( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

### **ANEXO 3**

**FORMATO DE LA ENCUESTA PARA DETERMINAR LA OFERTA DE FUNDAS DE HORCHATA, HECHA A BASE DE PLANTAS MEDICINALES, EN EL CANTÓN CASCALES, PROVINCIA DE SUCUMBIOS.**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA  
UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Como estudiante de la carrera de Administración de Empresas me encuentro empeñado en elaborar un **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE HORCHATA A BASE DE PLANTAS MEDICINALES EN EL CANTÓN CASCALES, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, PARA EL AÑO 2015”**, para lo cual le pido de la manera más comedida y respetuosa se digne contestar las siguientes preguntas:

#### **Pregunta 1**

**¿En su negocio usted vende fundas de horchata hecha a base de Plantas Medicinales?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

Si	( )
No	( )

#### **Pregunta 2**

**¿Qué cantidad de fundas de horchata usted vende mensualmente?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

De 1 a 20	( )
De 21 a 40	( )
De 41 a 100	( )
Más de 100	( )

### Pregunta 3

**¿Qué tiempo tiene de funcionamiento su negocio?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

De 6 meses a 1 año	( )
De 1 año 1 mes a 3 años	( )
De 3 años 1 mes a 6 años	( )
De 6 años a más	( )

### Pregunta 4

**¿En dónde adquiere el producto para la venta en su negocio?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

Supermercados	( )
Mayoristas	( )
Empresas Productoras	( )
Otros	( )

### Pregunta 5

**¿Qué tipo de envoltura o envase utilizan las fundas de horchata que usted vende?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

Funda Plástica	( )
Envoltura de Cartón	( )
Funda de Aluminio	( )
Otros	( )

### Pregunta 6

**¿Qué medio utiliza para realizar la publicidad del negocio?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

<b>RADIO</b>	( )
Sedución	( )
Amazonas	( )
Caliente Super estéreo	( )
<b>PRENSA</b>	( )
Independiente	( )
La hora	( )
<b>Vallas Publicitarias</b>	( )
Ninguno	( )

### Pregunta 7

**¿Cuál es el precio de venta de las fundas de horchata en su negocio?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

De 0,20 a 0,25	( )
De 0,26 a 0,40	( )
De 0,41 a 0,50	( )
De 0,51 a 0,60	( )
De 0,61 a 0,75	( )
De 0,76 en Adelante	( )

### Pregunta 8

**¿Realiza promociones en la venta de fundas de horchata a sus clientes?**

*Marque con una (x) la respuesta que estime conveniente*

Si	( )
No	( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

# ÍNDICE

PORTADA .....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA .....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN .....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
a. TÍTULO .....	1
b. RESUMEN .....	2
ABSTRACT .....	6
c. INTRODUCCIÓN .....	9
d. REVISIÓN DE LITERATURA .....	13
e. MATERIALES Y MÉTODOS .....	51
f. RESULTADOS .....	59
g. DISCUSIÓN .....	84
h. CONCLUSIONES .....	207
i. RECOMENDACIONES .....	210
j. BIBLIOGRAFÍA .....	212
k. ANEXOS .....	219
INDICE .....	232