



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Administración de Empresas

**Factibilidad para la implementación de una empresa
productora y comercializadora de bocadillo de queso y
dulce, en el cantón Gonzanamá, provincia de Loja**

Trabajo de Integración Curricular previo a la
obtención del título de Licenciado en
Administración de Empresas

AUTOR:

José Vicente Ojeda Riatigui

DIRECTOR:

Ing. Rocio Toral Tinitana, Ph.D

Loja – Ecuador
2023

Loja, julio de 2023

Ing. Rocío del Carmen Toral Tinitana. PhD

DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Integración Curricular denominado: **“Factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de bocadillo de queso y dulce, en el cantón Gonzanamá, provincia de Loja ”**, previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas, de la autoría del estudiante **José Vicente Ojeda Riatigui**, con cédula de identidad Nro.**115268658**, una vez que el trabajo cumple con los requerimientos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto, autorizo la presentación del mismo para su respectiva sustentación y defensa.

Ing. Rocío del Carmen Toral Tinitana. PhD

DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Autoría

Yo, **José Vicente Ojeda Riatigui**, declaro ser autor del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido de la misma. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma: _____

Cédula: 1105268658

Fecha: 19/07/2023

Correo Electrónico: jose.v.ojeda@unl.edu.ec

Teléfono: 0987454019

Carta de autorización por parte del autor/a-, para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Integración Curricular.

Yo, **José Vicente Ojeda Riatigui**, declaro ser la autor del Trabajo de Integración Curricular denominado: **“Factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de bocadillo de queso y dulce, en el cantón Gonzanamá, provincia de Loja ”**, como requisito para optar el título de: Licenciatura en Administración de Empresas, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este Trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenios la universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 19 días del mes de julio de dos mil veintitrés.

Firma: _____

Autor: José Vicente Ojeda Riatigui

Cédula: 1105268658

Dirección: Clodoveo Jaramillo

Correo electrónico:

jose.v.ojeda@unl.edu.ec

Teléfono: 0987454019

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora del Trabajo de Integración Curricular: Ing. Rocío del Carmen Toral Tinitana,
Ph.D

Dedicatoria

Me es preciso indicar que dedico el presente trabajo de investigación a mi padre Dios por brindarme vida y salud, factores muy importantes para el desarrollo y cumplimiento de tan importante trabajo. Asu vez el presente trabajo está dedicado a mis queridos padres y mi querido hermano quienes son el motivo fundamental que me impulso a lograr tan importante meta profesional en mi vida, de igual manera agradezco a mis tíos y primos los cuales me brindaron su apoyo y me ayudaron a concretar tan importante logro.

Jose Vicente Ojeda Riatigui

Agradecimiento

Una vez culminada una etapa más dentro de mi vida me permito brindar mi agradecimiento a Dios quien ha sido el encargado de guiar mis pasos durante este largo camino a su vez me ha brindado sabiduría y perseverancia para superar múltiples obstáculos que me han presentado en el trascurso por conseguir esta meta profesional. De igual manera agradezco a la comunidad Gonzanameña quien me apoyo dentro del desarrollo de este trabajo brindándome información requerida en el momento justo dicha información fue de vital importancia para la consolidación del presente trabajo de titulación. Me es grato agradecer a las autoridades de la Universidad Nacional de Loja, al personal docente de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, de la carrera de Administración de Empresas, en especial a la Ing. Rocío del Carmen Toral Tinitana, Ph.D., directora del presente Trabajo de Integración Curricular, quien se encargó del seguimiento paso a paso y de esta manera poder culminar con éxito el presente trabajo.

Índice de contenidos

Portada.....	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de autorización	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento	vi
Índice de contenidos.....	vii
Índice de tablas	ix
Índice de Figuras.....	xiii
Índice de anexos	xiii
2. Resumen.....	15
2.1. Abstract	16
4. Marco teórico.....	18
a. Referencial	18
b. Fundamentos teóricos	20
<i>i. DEFINICIÓN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD</i>	20
<i>ii. ETAPA DE INVERSIÓN</i>	20
<i>iii. Etapa de operación</i>	21
<i>iv. Los proyectos y la planificación</i>	21
<i>v. Estudios del proyecto de inversión</i>	22
<i>vi. Estudio de mercado</i>	22
<i>vii. Concepto de muestreo</i>	24
<i>viii. Producto</i>	24
<i>ix. Mercado</i>	24
<i>x. Oferta</i>	25
<i>xi. Comercialización de producto</i>	25
<i>xii. Estudio técnico</i>	26
<i>xiii. Ingeniería del proyecto</i>	27
<i>xiv. Diseño Organizacional</i>	28
<i>xv. Estudio financiero</i>	29
<i>xvi. Evaluación financiera</i>	31
5. Metodología	34
a. Estudios realizados.....	34
b. Estudio de mercado.....	34
c. Estudio Técnico	34
d. Estudio económico	34

e.	Evaluación financiera.....	35
i.	Técnicas de la investigación.....	35
	Tamaño del mercado	36
6.	Resultados	37
a.	Estudio de mercado.....	37
	Resultados de las encuestas aplicadas a las familias del cantón Gonzanamá	37
1.	¿En su familia compra bocadillos?	37
ii.	Producto principal	49
iii.	Producto secundario	50
iv.	Productos sustitutos	50
v.	Productos complementarios	50
vi.	Análisis de la demanda	50
vii.	Análisis de la demanda.....	50
b.	Demanda potencial.....	51
c.	Demanda real	51
d.	Demanda efectiva.....	52
i.	Proyección de la demanda efectiva.....	52
e.	Análisis de la oferta	52
i.	Estimación de la oferta.....	52
f.	Demanda insatisfecha	53
g.	Estrategias de comercialización.....	53
i.	Producto.....	53
ii.	Precio.....	55
iii.	Plaza.....	55
iv.	Promoción.....	56
v.	Publicidad	56
h.	Estudio técnico	56
i.	Tamaño.....	56
ii.	Capacidad teórica	57
iii.	Capacidad instalada.....	57
iv.	Capacidad utilizada	57
v.	Capacidad de reserva	58
vi.	Capacidad financiera.....	58
vii.	Capacidad administrativa.....	58
i.	Localización	59
i.	Micro localización.....	59
ii.	Macro localización.....	59

iii.	Factores de localización	60
j.	Ingeniería del proyecto	61
i.	Componente tecnológico.....	61
ii.	Descripción general.....	62
iii.	Capacidad.....	62
iv.	Infraestructura física.....	63
v.	Flujograma de procesos	64
k.	Estudio administrativo.....	65
i.	Descripción de la empresa	66
ii.	Base filosófica de la empresa.....	66
l.	Estructura empresarial.....	67
i.	Organigrama estructural.....	67
ii.	Organigrama Funcional.....	67
iii.	Manual de funciones	68
m.	Estudio económico financiero.....	76
i.	Inversiones y financiamiento	76
ii.	Activos diferidos	82
iii.	Capital de trabajo o activo circulante	82
7.	Discusión.....	110
8.	Conclusiones.....	111
9.	Recomendaciones.....	112
10.	Bibliografía	113
11.	Anexos	114

Índice de tablas

Tabla 1	Proyección de la población.....	36
Tabla 2	Distribución de encuestas por parroquias.....	37
Tabla 3	Compra de bocadillos.....	37
Tabla 4	Libras bocadillo de azúcar.....	38
Tabla 5	Precio bocadillo de azúcar	38
Tabla 6	Libras bocadillo de maní	39
Tabla 7	Precio bocadillo de maní	39
Tabla 8	Libras blanqueados.....	40
Tabla 9	Precios blanqueados.....	40
Tabla 10	Medio de comunicación donde obtuvo información	41
Tabla 11	Lugar de compra de bocadillos	42

Tabla 12 Promoción.....	42
Tabla 13 Consumo de quesillo.....	42
Tabla 14 Manera de consumo.....	43
Tabla 15 Le llamaría la atención probar un bocadillo de quesillo	43
Tabla 16 Población de estudio que estaría dispuesta a comprar en la nueva empresa.....	43
Tabla 17 Cantidad de consumo	44
Tabla 18	45
Tabla 19 Tipo de empaque para comercialización	45
Tabla 20 Medio de comunicación para enterarse de novedades del nuevo producto.....	46
Tabla 21 Promoción de la nueva unidad productora	46
Tabla 22 Venta de bocadillos	47
Tabla 23 Tipos de bocadillo que ofrece.....	47
Tabla 24 Venta de bocadillo.....	47
Tabla 25 Precio de venta de bocadillo	48
Tabla 26 Incremento en ventas.....	48
Tabla 27 Distribuidor de producto	49
Tabla 28 Proyección de la demanda potencial.....	51
Tabla 29 Demanda real.....	51
Tabla 30 Proyección de la demanda efectiva.....	52
Tabla 31 Estimación de la oferta.....	52
Tabla 32 Tabla demanda insatisfecha.....	53
Tabla 33 Tabla capacidad instalada.....	57
Tabla 34 Tabla capacidad utilizada.....	58
Tabla 35 Capacidad de reserva	58
Tabla 36 Factores de localización	60
Tabla 37 Componentes tecnológicos para la producción de bocadillo de quesillo.....	61
Tabla 38 Manual de funciones para gerente	69
Tabla 39 Manual de funciones para asesor jurídico	70
Tabla 40 Manual de funciones para secretaria.....	71
Tabla 41 Manual de funciones para el jefe de producción.....	72
Tabla 42 Manual de funciones para obreros	73
Tabla 43 Manual de funciones para contador	74
Tabla 44 Manual de funciones para vendedor	75
Tabla 45 Terreno	76
Tabla 46 Construcción de la planta.....	77
Tabla 47 Maquinaria y equipos	77

Tabla 48 Muebles y enseres de producción	78
Tabla 49 Equipos de seguridad.....	78
Tabla 50 Herramientas.....	78
Tabla 51 Equipo de computo	79
Tabla 52 Reinversión equipo de computo	79
Tabla 53 Muebles y enseres administración	80
Tabla 54 Equipos de oficina.....	80
Tabla 55 Resúmenes activos fijos de producción.....	80
Tabla 56 Resúmenes activos fijos de administración	81
Tabla 57 Depreciaciones	81
Tabla 58 Total, de todos los activos fijos.....	82
Tabla 59 Tabla general activos	82
Tabla 60 Materia prima directa.....	83
Tabla 61 Materia prima indirecta.....	83
Tabla 62 Implementos de producción	83
Tabla 63 Rol de pagos mano de obra directa.....	84
Tabla 64 Gastos de transporte.....	84
Tabla 65 Servicio de agua administración.....	85
Tabla 66 Servicio de energía eléctrica administración.....	85
Tabla 67 Servicio de internet administración.....	85
Tabla 68 Servicio de telefonía administración	86
Tabla 69 Servicio de agua producción	86
Tabla 70 Servicio de energía eléctrica producción	86
Tabla 71 Servicio de internet Producción	87
Tabla 72 Servicio de telefonía Producción	87
Tabla 73 Servicio de agua ventas	88
Tabla 74 Servicio de energía eléctrica ventas.....	88
Tabla 75 Servicio de internet ventas	88
Tabla 76 Servicio de telefonía ventas	89
Tabla 77 Sueldos administrativos	89
Tabla 78 Promoción.....	90
Tabla 79 Suministros de oficina	90
Tabla 80 Útiles de limpieza	91
Tabla 81 Uniformes.....	91
Tabla 82 Implementos de seguridad	92
Tabla 83 Tabla resumen del capital de trabajo.....	92

Tabla 84	Capital de trabajo administración	93
Tabla 85	Resumen capital de trabajo administración.	93
Tabla 86	Capital de trabajo para ventas.....	94
Tabla 87	Resumen de la inversión	94
Tabla 88	Financiamiento.....	96
Tabla 89	Amortización	96
Tabla 90	Presupuesto costo de producción	96
Tabla 91	Presupuesto ingresos.....	98
Tabla 92	Estado de resultados.....	99
Tabla 93	Flujo de caja.....	103
Tabla 94	Valor actual Neto.....	104
Tabla 95	Relación beneficio costo	106
Tabla 96	Periodo de recuperación de capital	107

Índice de Figuras

Figura 1 Producto bocadillo de quesillo	54
Figura 2 Logotipo de la empresa	54
Figura 3 Envase del producto	55
Figura 4 Canal de comercialización bocadillo de quesillo	56
Figura 5 Página de Facebook.....	56
Figura 6 Mapa Barrio el Calvario	59
Figura 7 Mapa Provincia de Loja	60
Figura 8 Gráfico del cocedor universal al vacío	63
Figura 9 Infraestructura Física	63
Figura 10 Flujograma de proceso para obtención de bocadillo de quesillo	65
Figura 11 Organigrama estructural de la empresa.....	67
Figura 12 Organigrama funcional	68
Ilustración 13 Punto de equilibrio.....	100
Ilustración 14 Gráfico punto de equilibrio año 1	101
Ilustración 15 Punto de equilibrio año 5.....	103
Ilustración 16 Tasa interna de retorno	105
Ilustración 17 Relación Beneficio.....	107
Ilustración 18 Análisis de Sensibilidad con incremento en los costos	108
Ilustración 19 Análisis de Sensibilidad con disminución en los ingresos	109

Índice de anexos

Anexo 1 Encuesta demandantes	114
Anexo 2 Encuesta oferentes.....	118
Anexo 3 Encuesta productores.....	120
Anexo 4 Encuesta productores de panela	121
Anexo 5 Certificado de traducción de resumen	123

1. Título

"Factibilidad para implementación de una empresa productora y comercializadora de bocadillo de quesillo y dulce, en el cantón Gonzanamá, provincia de Loja"

2. Resumen

La investigación tiene como finalidad determinar la viabilidad financiera del proyecto, a través del desarrollo de los estudios de mercado, técnico, organizacional y financiero, seguidamente del cálculo de los indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN), el cual es un criterio de inversión, con un valor de \$ 136.630,30 dólares, lo cual evidencia que es viable implementar el presente proyecto, la Tasa Interna de Retorno (TIR), con un valor de 77,97% resultado mayor que el costo de oportunidad del proyecto, el cálculo de la Relación Beneficio Costo (RBC), indicador que brinda el valor de ganancia por cada dólar invertido es de 46 centavos de dólar lo que significa que el proyecto tendrá un buen rendimiento, posteriormente tenemos el cuarto indicador que es el Periodo de Recuperación de Capital (PRC), este indicador tiene relación con el tiempo en el cual se recupera la inversión misma que es recuperable en 1 años, 3 meses y 18 días a partir de la puesta en marcha de la empresa; luego se realiza el análisis de sensibilidad con el incremento del 4,4% en los costos y con una sensibilidad de 0,99; y con una disminución en los ingresos del 4,4% y una sensibilidad de 0,99, una vez analizados todos los indicadores financieros y los indicadores de sensibilidad se puede llegar a concluir que el proyecto titulado “Factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de bocadillo de queso y dulce en el cantón Gonzanamá”, es factible su implementación.

2.1. Abstract

The purpose of this research is to determine the financial viability of the project through the development of market, technical, organizational, and financial studies, followed by the calculation of financial indicators such as Net Present Value (NPV). The NPV value is \$136,630.30, indicating that implementing the present project is viable. The Internal Rate of Return (IRR) is 77.97%, which is higher than the project's opportunity cost, demonstrating a favorable result. Additionally, we have the fourth indicator, the Payback Period (PP), which relates to the time it takes to recover the investment. The calculation of the Benefit-Cost Ratio (BCR), which indicates the profit value per dollar invested, is 46 cents, meaning that the project will have a good performance. In this case, the investment will be recovered in 1 year, 3 months, and 18 days from the start-up of the company. Furthermore, a sensitivity analysis is conducted with a 4.4% increase in costs, resulting in a sensitivity of 0.99, and a 4.4% decrease in revenue, also with a sensitivity of 0.99. After analyzing all the financial indicators and sensitivity measures, it can be concluded that the project titled "Feasibility for the implementation of a company for the production and commercialization of cheese and sweet snacks in the Gonzanama district" is feasible for implementation.

3. Introducción

El cantón Gonzanáma se caracteriza por ser una capital agrícola ganadera y artesanal del sur del país, es por eso que cuenta con todos los ambientes aptos para el desarrollo de nuevas empresas las cuales potencien tanto la economía local, provincial y nacional es por eso que se ha visto pertinente realizar el estudio de “Factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de bocadillo de queso y dulce en el cantón Gonzanáma, provincia de Loja”, con la finalidad de aprovechar al máximo la producción de queso, el cual será utilizado para la elaboración del bocadillo de queso, con la implementación de la empresa se estará generando fuentes de empleo y se estará dando la oportunidad a los ganaderos de mejorar la economía además de atraer futuros inversionistas que estén en la capacidad de invertir su dinero en la empresa y en nuestro cantón; el presente trabajo se encuentra estructurado y desarrollado de la siguiente manera: primeramente se plantea el Título, Resumen, Introducción para proceder con la revisión literaria la cual está estrechamente relacionada al proyecto a realizar, seguidamente del tipo de investigación la cual es de carácter exploratoria descriptiva así como también los métodos, técnicas y herramientas que permitan el desarrollo de la investigación, dentro del estudio técnico se toman los aspectos como el tamaño y la localización de la empresa, la ingeniería del proyecto con la que se cuenta, los flujos de procesos y el balance de los materiales necesarios para la producción. Se continúa con el diseño organizacional dentro del cual fluctúa la constitución de la empresa, el personal de talento humano que será requerido dentro de la empresa para el correcto desarrollo de actividades así como diseñar los organigramas tanto estructural como funcional para la elaboración de los manuales de funciones de cada uno de los puestos de la empresa, una vez culminado este paso se procede con el estudio económico financiero, dentro del cual obtenemos el monto de la inversión, y determinamos las fuentes de financiamiento para la empresa además del desarrollo de presupuestos de costos e ingresos y la realización de los estados de pérdidas y ganancias, prosiguiendo con el proyecto se tiene la discusión la cual engloba un resumen de los indicadores financieros los cuales nos dan a conocer si el proyecto que se pretende implementar será factible o no, una vez realizada la discusión se realizan las conclusiones y recomendaciones las mismas que están basadas en la información recolectada la misma que está procesada en los diferentes estudios ya antes mencionados.

4. Marco teórico

a. Referencial

Según (Espinoza, 2016), en su trabajo de investigación relacionado con, la “factibilidad para la implementación de una empresa productora de bocadillos de panela, maní y coco rallado, en el cantón Olmedo y su comercialización en la ciudad de LOJA”, en el mismo se puede evidenciar que como punto de partida para la elaboración de este proyecto toma en cuenta el valor agregado que se le dará al producto el mismo que es el coco rallado tomando en cuenta las principales bondades con las que cuenta el cantón Olmedo de esta manera sacar el mayor provecho, de esta manera contribuyendo al crecimiento y reconocimiento del cantón, ya que tomando como referencia al demanda insatisfecha la cual se encuentra en el cantón antes mencionado se puede evidenciar que la misma es muy alta por lo que este producto va a ser bien aceptado tanto en su cantón como en la ciudad de Loja donde será comercializado. Para cumplir con el cometido se puede evidenciar que se ha puede apreciar la metodología descriptiva ya que se describe y se detalla a profundidad diversos temas de estudio y sus aplicaciones en el proyecto, posteriormente se emplea la encuesta la misma que es aplicada a una muestra de 381 personas de la ciudad de Loja para determinar su apego por los bocadillos de coco rallado.

En su trabajo de investigación (Hernández, 2007), el mismo que tiene que ver con “El diseño de una planta para la producción de bocadillo de guayaba para exportación”, dentro de este trabajo se identificó la producción de bocadillo de guayaba por lotes de 20 pies cada uno el mismo que tiene como materia prima lo que es la panela y principalmente la guayaba la misma que es recogida en los grandes cultivos de este sector, para la producción de estos bocadillos e debe de analizar minuciosamente la materia prima y de realizar estudio tales como; la clasificación por tipo, morfología y la botánica a la cual pertenece esta especie, además de esto se plantea el diseño de la planta para esto se propone el cultivo de muchos árboles de guayaba para que unos años se pueda tomar como fuente de materia prima, así mismo se estima para la producción de los bocadillos la adquisición de la maquinaria más adecuada y el personal el mismo que estará al frente de la maquinaria y será responsable sobre cualquier eventualidad dentro del funcionamiento de las mismas; por otra parte se sabe que el vecino país de Colombia es potencialmente agrícola por lo que la materia prima será adquirida de los cultivos que se detallan anteriormente así como también de proveedores de la localidad, esto mejorará el nivel de vida y los ingresos como los que cuentan las familias ya que se brindarán fuentes de empleo.

Para la implementación de un “Estudio de factibilidad para la elaboración de bocadillo a partir del procesamiento del tomate de árbol (más retacea senda), en la ciudad

de POPAYÁN – CAUCA” (Rodríguez A. , 2002), revela que se basó en lo que es una investigación detallada de tipo cuantitativo y descriptivo tomado la información de 76 familias del sector , para el desarrollar el estudio sobre el bocadillo, el mismo que integra como materia prima lo que es el tomate de árbol como pasta y que se logre una industrialización y que ya no se vea como un producto artesanal si no que sea una alternativa para el desarrollo sostenible dentro de las industrias que tienen que ver con temas de carácter alimenticios y nutricionales, los mismos que sean reconocidos como una amplia fuente de vitaminas y de proteínas que beneficien al cliente y se dé su compra de manera potencial y en grandes cantidades; luego de realizar las encuestas se da a conocer que el tomate de árbol es una fruta indispensable y que no puede faltar dentro de las canastas básicas del hogar y que sería factible consumirlo en otra forma y otra presentación y dejar a un lado lo convencional.

Los estudios de factibilidad nacen a partir de lo que son problemas que surgen en lugares que comúnmente frecuentamos o que residimos es por eso que (Rodríguez C. R., 2009), muestra que en su lugar natal se evidencia un fuerte desperdicio lo que es el mango es decir el producto se echa a perder sin encontrarle un beneficio es aquí donde surge la idea primordial de recolectar toda esta materia prima procesarla y obtener una barra denominada bocadillo de mango el mismo que integra la pulpa del producto y una alta concentración de dulce o azúcar el cual le brinda el volumen y la contextura rígida y suave, cabe mencionar que al realizar este producto se está evitando en un 80% lo que es el desperdicio y se está brindando fuentes de empleo a múltiples personas además de otorgar un dulce el mismo que se puede consumir en cualquier momento sin restricciones(A excepción de personas diabéticas u con problemas de bacterias estomacales), aprovechando las bondades que nos brinda la naturaleza.

En otro contexto en el Cantón Chaguarpamba se conoce por ser un alto productor de lo que comúnmente se conoce como la panela de azúcar un producto que se obtiene a partir de lo que es la caña de azúcar y que en el presente estudio será un ingrediente principalmente junto con lo que es el maní para la elaboración de un bocadillo para el cual (Romero, 2013) genera un “estudio de factibilidad para la implementación de una planta procesadora de bocadillo en el cantón CHAGUARPAMBA”, el mismo que inicia con lo que es la determinación de la factibilidad para la instalación de un planta la misma que desde de integrar recursos materiales, y mano de obra de personal previamente capacitado para la elaboración y comercialización de un rico y saludable bocadillo el mismo que integra panela elaborada artesanalmente y cultivada por agricultores del cantón ya mencionado, para esto se aplicaron las encuestas a la muestra para determinar el grado de conocimiento con el que se cuenta acerca de este producto tradicional.

b. Fundamentos teóricos

i. DEFINICIÓN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

De acuerdo con (Pasaca,2017) en su libro Formulación y evaluación de proyectos de inversión, nos manifiesta que dentro del estudio de factibilidad nos da a conocer que es la etapa en donde se evalúa la inversión.

Dentro de este apartado se cumple con un análisis detallado en base a una alternativa previamente seleccionada como la mejor dentro del estudio de lo que es la prefactibilidad, para esto se requiere de una cuantificación clara y detallada de los beneficios y costos que involucra su ejecución, adicionalmente a esto se debe de considerar los aspectos que tienen que ver con lo que es la obra física, el tamaño u localización y la oportunidad que se maneja para proceder con la inversión; dentro de esta etapa se analiza la inversión la misma que el autor la considera como incertidumbre para la asignación de los recursos ya que una vez que se ha tomado en cuenta la necesidad a satisfacer todos esos recursos deben de ser aplicables y utilizados en su ejecución (Pasaca, 2017, p. 23).

ii. ETAPA DE INVERSIÓN

Este punto es muy importante ya que todas las personas en algún momento damos este primer paso que nos puede significar mucho en lo posterior, por ello antes de realizarlo se debe de estudiar a detalle la opción de aceptar o reemplazar una alternativa por otra, el miedo o rechazo a este gran paso se debería de haber analizado con anterioridad, (Pasaca, 2017, p. 24).

1. Proyectos de ingeniería.

Dentro de los proyectos de ingeniera el autor Pasaca nos da a conocer que es la etapa en donde se materializa las ideas ya en una obra física una vez se hayan realizado ya los estudios previos.

Para la materialización de un proyecto de inversión se debe de realizar primeramente las fases arquitectónicas bien estructuradas y bien detalladas, así como también estudios de ingeniería y de las áreas base del proyecto en base a esto se programan las actividades específicas importantes a realizar, tomando en cuenta las bases analizadas anteriormente (Pasaca, 2017, p. 24).

2. Negociación del financiamiento.

Aquí en este punto se determinan los requerimientos financieros del proyecto y se analiza que lo más conveniente es conocer las múltiples y diversas líneas de crédito que se ofrecen, la elección de la mejor alternativa será la que permita que cubra las operaciones sin poner en duda y riesgo la empresa (Pasaca, 2017, p. 24).

3. Implementación.

Esta etapa se fundamenta en poner en práctica lo teóricamente diseñado en el proyecto, donde da paso a su propio funcionamiento permitiendo dotar a la nueva unidad de producción de todas las instalaciones necesarias requeridas para su funcionamiento, se realizan ensayos o pruebas para comprobar que todos los componentes del están en óptimas condiciones de funcionamiento para que no haya tiempo de inactividad ni fallas en la planta durante la fase de puesta en marcha (Pasaca, 2017, p. 24&25).

iii. Etapa de operación

El autor (Pasaca, 2017, p. 25) en su libro nos manifiesta que se trata de una “obra física diseñada en la etapa de preinversión ha sido desarrollada e implementada durante la inversión planificada, se generan los beneficios específicos estimados en el período de preinversión”

1. Seguimiento y control.

Integra conocimientos al conjunto de las acciones los mismos que se aplican dentro de un proyecto en el periodo de ejecución de las operaciones, según un cronograma de recursos empleados, para buscar posibles desviaciones del plan original del proyecto, que podrían crear problemas durante la implementación, el propósito del control es incorporar medidas correctivas oportunas para reducir los impactos negativos en el proyecto (Pasaca, 2017, p. 25).

2. Evaluación ex-post

Es un proceso el cual realiza al finalizar el proyecto para determinar el valor de las actividades desarrolladas en alianza con los objetivos establecidos. Tiene como objetivo mejorar las operaciones de inicio y ayudar en la planificación, programación y ejecución de proyectos futuros (Pasaca, 2017, p. 25).

3. Evaluación post-posterior

Este plan se lo aplica una vez que todos los valores hayan sido desembolsados y todos los beneficios esperados se reciban, dicha revisión proporcionará a los futuros proyectos sobre información que les permita tener una visión clara del entorno en el que se desarrollará la nueva unidad de producción (Pasaca, 2017, p. 26).

iv. Los proyectos y la planificación

De acuerdo con (Pasaca, 2017, p. 26) a la ubicación y el contexto en el cual nos estamos desarrollando dentro del país la región la provincia y este caso el cantón en el cual

se encontrará la empresa, dentro de la planificación se toman en cuenta una serie de actividades:

1. **Seleccionar y ordenar:** No todas las actividades que se han planificado desarrollar pueden ser válidas y convenientes para el cumplimiento del objetivo propuesto.
2. **Determinar los recursos a utilizar:** Para la realización de cualquier actividad se deben de integrar o destinar una serie de recursos tanto económicos como humanos para el cumplimiento del cometido.
3. **Cumplimiento de metas:** Cada paso que se vaya cumpliendo debe de ser medible y cuantificable para el cumplimiento de los objetivos.
4. **Objetivo determinado:** Todo desarrollo de un proyecto debe de contar en su estructura con lo que es un objetivo el mismo que debe de ser claro y conciso y que dé a conocer lo que se persigue con el desarrollo del trabajo.

v. **Estudios del proyecto de inversión**

En cuanto al contenido que se debe de implementar dentro de un proyecto de investigación se deben de detallar varios puntos tales como son; el estudio de mercado – el estudio técnico – el estudio financiero y por último la evolución financiera, todos estos elementos son indispensables y de suma importancia dentro del proyecto ya mencionado, (Pasaca, 2017, p. 30).

vi. **Estudio de mercado**

El estudio de mercado es una acción que analiza y observa un sector muy importante en concreto al cual se va a satisfacer con la prestación de un producto o servicio, para esto se necesita de variables precisas acerca de la necesidad que se desea resolver, toda la información que se recoja nos servirá para determinar el futuro de la empresa (Galan, 2019)

1. **Información base.**

Según (Pasaca, 2017, p. 32 & 33), esta información constituye los resultados los cuales son procedentes de fuentes primarias los mismos que han sido recolectados y recogidos mediante múltiples técnicas de investigación; sobre la aplicación de encuestas es muy importante tener claro lo siguiente:

- ✓ Cuando se debe de trabajar con poblaciones muy pequeñas es más recomendable encuestar a toda la población.
- ✓ Cuando la población es demasiado grande se recomienda tomar en cuenta un muestreo.

2. Tamaño de la muestra.

Se debe de considerar que por más personas que se encuesten según el muestreo esto no nos garantiza una efectividad, la valides de la información se encuentra en la responsabilidad y sinceridad de los encuestados ya que sobre ello recae esta enorme tarea de proporcionar información (Pasaca, 2017, p. 33).

Formula

$$n = \frac{Z^2 pq}{d^2}$$

$$n = \frac{N Z^2 pq}{d^2 (N - 1) + Z^2 pq}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de la población

Z = valor de Z crítico, calculado en las tablas del área de la curva normal. Llamado también nivel de confianza.

S² = varianza de la población en estudio (que es el cuadrado

de la desviación estándar y puede obtenerse de estudios similares o pruebas piloto)

d = nivel de precisión absoluta. Referido a la amplitud del intervalo de confianza deseado en la determinación del valor promedio de la variable en estudio.

3. Estimación de la proporción.

Según (Pasaca, 2017, p. 36), nos da conocer que la evaluación de la proporción nos permite identificar la capacidad de producción de la planta es decir con que proporción iniciara.

Formula

a) $P = \frac{Ex}{Mt}$

Donde:

✓ Ex: Éxitos

✓ Mt: Muestra total

b) $Q = 1 - P$

c) $Sp = \sqrt{P * Q / M}$

d) $Lc = P + Z * Sp$

Donde

- ✓ Lc: Limite de confianza
- ✓ P: proporción de la muestra
- ✓ Z: Nivel de confianza
- ✓ Sp: Error estándar

Muestreo

“Dentro de este punto se detallarán los tipos de muestreo más comunes y utilizados para el desarrollo del proyecto” (Pasaca, 2017, p. 38).

vii. Concepto de muestreo

Constituye una de las herramientas fundamentales dentro de la investigación y la finalidad básica de esta es determinar o seleccionar una pequeña parte de la población para la aplicación de un instrumento de recolección de información, (Pasaca, 2017, p. 38).

viii. Producto

Según (Pasaca, 2017, p. 41), el proyecto de inversión contiene en su estructura lo que tiene que ver con las clasificaciones y el bien que se generara al público objetivo dentro de las clasificaciones tenemos; producto principal, producto complementario o secundario, y el sustituto, toda esta clasificación enmarca un papel de alta trascendencia para nuestra empresa.

1. Producto principal

“Es una descripción detallada del producto proporcionada por el fabricante para satisfacer las necesidades de un cliente o consumidor” (Pasaca, 2017, p. 41)

2. Productos secundarios

“Los productos secundarios son los restos de materias primas, cuya construcción está delimitada por el proceso de fabricación” (Pasaca, 2017, p. 44)

3. Producto complementario.

“Son los productos que facilitan la utilización del producto principal. Se debe tener en cuenta que no todos los productos principales tienen un producto complementario” (Pasaca, 2017, p. 44)

ix. Mercado

El mercado es el lugar en el cual vamos a dar a conocer el producto y está conformado por nuestros clientes, competidores. Este está estructurado por; la

segmentación geográfica, la demografía, la cuantificación y participación del mercado y las proyecciones con las que cuenta a futuro (Pasaca, 2017, p. 29)

1. **Análisis de la demanda y la oferta.**

Dentro de esta rama de los proyectos de inversión destaca lo que es:

- **La demanda potencial:** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrán consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.
- **La demanda real:** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto en el mercado.
- **La demanda efectiva:** Se refiere a la cantidad de un bien o servicio de una nueva unidad de producción, demandada por el mercado. Se conforma por personas que tienen la intención y capacidad de comprar, también parte de la demanda insatisfecha. por la acción del proyecto.

x. **Oferta**

“Se considera como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocarse en el mercado en un determinado tiempo para su venta con un precio determinado” (Pasaca, 2017, p. 50).

xi. **Comercialización de producto**

Según Salvador Pérez, et al., (2017) menciona que las características que son parte del producto son muy importantes ya que mediante un buen desarrollo de publicidad se podrán generar buenos resultados que se esperan del mismo.

Además menciona los siguientes conceptos para cada una de las estrategias a desarrollar mismas que son las siguientes:

Producto: es todo lo que la empresa u organización elabora para que de esta manera se pueda ofrecer al público y que de esta manera se pueda satisfacer las necesidades de consumidores.

Plaza: es decir el traslado del producto hasta el consumidor final, mismos que facilitan la llegada de los productos a los clientes.

Precio: es importante el establecimiento del mismo para que de esta manera se pueda generar mayor competitividad en el mercado.

Promoción: se detallan diversos medios para dar a conocer los productos a cada uno de los consumidores.

xii. Estudio técnico

La investigación de ingeniería es la segunda fase de un proyecto de inversión, en la que los aspectos de ingeniería operativa son necesarios para el uso eficiente de los recursos disponibles para producir el bien deseado o determinar la escala óptima del sitio de producción, la ubicación, las instalaciones y la organización requeridas (ECONOMIA).

1. Tamaño

Está relacionado con la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un período que se considera normal por la naturaleza del proyecto en cuestión, y se mide en unidades de producción por año, a su vez, en este punto dirá. la ubicación exacta de la nueva unidad de producción (Pasaca, 2017, p. 55).

a. Capacidad instalada

“Este tipo de capacidad está determinada por la capacidad de producir los componentes tecnológicos en un tiempo determinado” (Pasaca, 2017, p. 56).

b. Capacidad utilizada

La capacidad utilizada es la eficiencia del componente tecnológico para atender un nivel de demanda de en un tiempo determinado. En los proyectos nuevos es común que su capacidad instalada sea menor en los primeros años, luego esta capacidad se irá estabilizando en el tiempo. (Pasaca, 2017, p. 56).

c. Capacidad financiera

Según (Pasaca, 2017), nos da a conocer que dentro de cualquier tipo de proyecto empresarial es de vital importancia repasar las condiciones financieras las mismas que se disponen, esto quiere decir la determinación de la capacidad financiera para la inversión ya sea con un capital propio o por medio de una entidad financiera, (p.57)

d. Capacidad administrativa

En su libro (Pasaca, 2017), manifiesta que se debe de tener en claro lo que es el panorama respecto a la operación de la nueva unidad productiva se puede acudir a lo que es Talento humano que haga posible el funcionamiento del mismo sobre la actividad en la que se quiere comprender, (p.57).

2. Localización.

Se refiere a establecer geográficamente el lugar exacto en donde se implementará la unidad productiva, aquí se debe de tomar en cuenta factores como es el porqué de esa ubicación, así como también los factores que engloba el lugar, (Pasaca, 2017, p. 57).

d. Microlocalización

“En este punto nos apoyamos de lo que tiene que ver el canton, la ciudad, parroquia, barrio, sector, calles, esto en donde se va a ubicar la unidad de negocio”, (Pasaca, 2017, p. 58).

e. Macrolocalización

“Es conveniente que la empresa este dentro de un mercado a un nivel local , frente a otro mercado de carácter regional, nacional o ya sea internacional”. (Pasaca, 2017, p. 58).

f. Factores de localización

Todos los aspectos que permiten la normalidad de funciones de la empresa, dentro de esto se toma en cuenta lo que es el abastecimiento de materia prima y las vías de comunicación el personal que trabajara en nuestra unidad y los servicios básicos,(Pasaca, 2017, p. 60).

xiii. Ingeniería del proyecto

Según (Pasaca, 2017, p. 29), en su libro nos señala que dentro de la ingeniería se debe de tomar en cuenta lo que es el componente tecnológico, así como también la infraestructura física y el proceso de producción los mismos que son fundamentales para determinar que recursos son los que se deben de implementar en la empresa.

a. Componente tecnológico

Dentro de este punto de determina lo que es la maquinaria y el equipo adecuado dentro de los requerimientos del proceso, la tecnología que se ocupe debe de responder a condiciones propias del mercado, con esta maquinaria se debe de evitar al máximo los desperdicios de la capacidad instalada y por otro lado es de considerar la posible expansión de la unidad a futuro (Pasaca, 2017, p. 60&61).

b. Infraestructura física

Tiene estrecha relación con la parte física con la empresa y se determinan las áreas requeridas para el desempeño de las actividades dentro de la fase operativa, para esto se debe de contar siempre con lo que es el asesoramiento de profesionales de construcción, (Pasaca, 2017, p. 63).

c. Distribución en planta

La distribución en planta hace referencia a la capacidad y disponibilidad de la maquinaria y las herramientas para un buen desarrollo del proceso productivo, dentro de esto se engloba lo que es el proceso productivo el área física, así como maquinarias y equipos, (Pasaca, 2017, p. 64).

d. Proceso de producción

(Pasaca, 2017), menciona que el proceso productivo son los pasos a seguir para la obtención del producto final o ya sea servicio, aquí se detallan cada una de las fases del proceso, no es necesario el detalle máximo de cada una de ellas, esto debe ser manejado de una manera confidencial dentro de el manejo interno.(p.65)

d.1. Diseño del producto

El bien a ofrecer debe de ser diseñado de tal forma que se reúna todas las características que el consumidor desee, estas pueden ser; componentes, formas medidas, dimensión, unidad de medida y tiempo, (Pasaca, 2017, p. 65).

d.2. Flujograma de proceso

“Constituye una herramienta por la cual se describe paso a paso las actividades del cual consta el proceso de producción” (Pasaca, 2017, p. 65).

xiv. Diseño Organizacional

Se conoce que el diseño organizacional se basa en un proceso el cual implementa una estructura la cual administra tareas y responsabilidad a miembros de la empresa, debe de incluir lo que es una base legal, estructura organizativa organigramas y manuales de funciones (Pasaca, 2017, p. 29)

a. Base legal

Este aspecto busca la determinación de la viabilidad del proyecto a la luz de las normas de regulación de origen, mediante la utilización de productos, subproductos y patentes. Además se menciona y analiza lo que es la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación y demás obligaciones en cuestión, (Pasaca, 2017, p. 68).

b. Estructura empresarial

b.1. Niveles jerárquicos de autoridad

Se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la ley de compañías en cuanto a la administración, aquí se encuentra el nivel legislativo, nivel directivo, nivel ejecutivo, nivel asesor, nivel de apoyo, nivel operativo, (Pasaca, 2017, p. 70).

b.2. Organigrama estructural funcional y posicional

“Constituyen la representación gráfica de la estructura organizativa de la nueva unidad productiva, entre los más utilizados se encuentran el estructural, el funcional y el de posición”, (Pasaca, 2017, p. 70).

b.3. Manuales de funciones

En la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir, ya que esta parte de la normatividad interna y sus regulaciones son de competencia de cada uno de los inversionistas (Pasaca, 2017, p. 73).

xv. Estudio financiero

El análisis financiero es una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, que facilita el diagnóstico de la situación actual, predicción de cualquier acontecimiento futuro; a su vez está orientado hacia la consecución de objetivos preestablecidos (Rosillon)

1. Inversiones.

Esta sección del proyecto se ocupa de los gastos que ocurrieron u ocurrieron durante la fase, previa a la operación y operativa de la vida de un proyecto y representa desembolsos en efectivo para la adquisición de activos tales como: edificios, maquinaria, terrenos, para costos de puesta en marcha y para capital de trabajo (Pasaca, 2017, p. 29)

a. Inversiones en activos fijos

“Representa inversiones que se realizan en bienes tangibles los mismos que serán destinados en bienes tangibles que serán aplicados en el proceso productivo y son un complemento muy importante para la empresa” (Pasaca, 2017, p. 76).

b. Inversión en activos diferidos

“Bajo esta denominación se agrupan los valores que corresponden a los costos ocasionados en la fase de formulación e implementación del proyecto, antes de entrar en operación” (Pasaca, 2017, p. 82).

c. Inversiones en capital de trabajo

Con esta denominación se designa a los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posible laborar normalmente durante un periodo de tiempo establecido, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas (Pasaca, 2017, p. 82).

2. Financiamiento.

Según Pasaca (2017), una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, donde se tiene dos fuentes:

1. Fuente interna: constituida por el aporte de los socios
2. Fuente externa: constituida por las entidades financieras estatales y privadas

3. Análisis de costos

Pasaca (2017), para este análisis se recurre a la contabilidad de costos, la misma que es una parte especializada de la contabilidad y constituye un subsistema que se encarga del manejo de los costos totales de producción a efectos de determinar el costo real de producir o generar un bien o un servicio, para con estos datos fijar el precio con el cual se pondrá en el mercado el nuevo producto (p. 91).

a. Costo total de producción o fabricación

“El costo total de producción tiene dos componentes básicos que son el costo de producción, fabricación o transformación y los costos de operación” (pasaca, 2017, p. 91).

b. Costo unitario de producción

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción, para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo, de forma se tiene:

CUP = Costo unitario de producción

CUP = Costo total de producción

NUP = Número de unidades producidas

4. Establecimiento de ingresos

a. Determinación del precio de venta

Para establecer el precio de venta se debe considerar como base el costo total de producción, sobre el cual se adicionará un margen de utilidad y para ello existen dos métodos:

1. Metodo rigido

Denominado también método del costo total ya que se basa en determinar el costo unitario total y agregar luego un margen de utilidad determinado

PVP = CUP + MU

PVP = Precio de venta al público

CUP = costo unitario de producción

MU = margen de utilidad

2. Metodo flexible

Toma en cuenta una serie de elementos determinantes del mercado, tales como: sugerencias sobre precios, condiciones de la demanda, precios de competencia, regulación de precios etc.

5. Estado de pérdidas y ganancias

Permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado, establece la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos, se considera los valores a cubrir por efectos de cargas tributarias y otras obligaciones fiscales. (Pasaca, 2017, p. 97)

6. Determinación del punto de equilibrio

En todo momento y circunstancias la gestión directiva empresarial no puede ni dejar las cosas por inercias, se debe de utilizar métodos y herramientas específicas adecuadas para poder anticiparnos a los resultados para la toma de decisiones. (Pasaca, 2017, p. 99,100 &101).

a. En función de ventas: Se basa en el volumen de ventas e ingresos.

✓ $PE = \text{Costos Fijos} / (1 - \text{Costo de venta} / \text{Precio de venta})$

b. En función capacidad instalada: Se define en la capacidad de producción de la planta en si determina el porcentaje de capacidad al cual trabaja la maquinaria para que su producción puede generar ventas y esta cubrir sus costos.

✓ $PE = \text{Costos Fijos Totales (Mensuales)} / \text{Precio Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}$

c. En función de la producción: este método se basa en el volumen de producción y cuantifica la cantidad mínima de producción para que al realizar la venta los ingresos puedan cubrir costos ocasionados.

✓ $PE = CFT / PVu - CVu$

xvi. Evaluación financiera

Consiste en la evaluación que como ya se conoce busca el análisis y el retorno financiero que presente rentabilidad para las personas que deseen la inversión en el proyecto, esta evaluación puede estar sujeta a la decisión si el proyecto tiene factibilidad o no, con una operación matemática combinada para la obtención de indicadores financieros, específicamente están basados en los flujos de lo que es los ingresos y los egresos con una formulación del precio en el mercado. (Pasaca, 2017, p. 108)

1. Flujo de caja

Da a conocer la diferencia que presentan los ingresos y los egresos dichos flujos intervienen de manera directa en el funcionamiento de la empresa, para realizar el calculo no se toman identiofica como egresos o depreciaciones ni amortizaciones de los activos diferridos ya que estos no representan desembolsos para la empresa, esto se compone de

los siguientes elementos; Lo que es la inversión inicial, ingresos y egresos de operación las reinversiones y el valor residual de salvamento (Pasaca, 2017, p. 109).

2. Valor actual neto

Este valor representa el valor presente en los beneficios después de haberse recuperado o capitalizado la inversión, los valores obtenidos en el flujo de caja se convierten en lo que es valores actuales mediante una fórmula matemática, también se define como la sumatoria de los flujos netos los mismos que son multiplicados por el factor de descuento (Pasaca, 2017, p. 112).

Fórmula para calcular el Van

$$VAN = FC(1+i)^{-n}$$

- Criterios basados en el VAN

1. Si el Van es positivo se acepta el proyecto ya que esto significa que el valor de la empresa aumentará.
2. Si el Van es negativo se rechaza la inversión ya que esto significa que el valor de la empresa disminuirá con el pasar del tiempo.
3. Si el Van es igual a cero, la inversión que dará a criterio del inversionista ya que la empresa mantendrá su valor durante su vida útil.

3. Tasa interna de retorno

Constituye la tasa de rendimiento el mismo que será ofertado en el proyecto, se lo considera también como una tasa de interés la misma que se podría pagarse por un crédito, un primer referente para realizar el cálculo es utilizar la tasa para su actualización el cual es necesario para el cálculo del VAN del proyecto (Pasaca, 2017, p. 115&116).

Fórmula para sacar la TASA INTERNA DE RETORNO

$$TIR = T_m + DT \left(\frac{VAN_{T_m}}{VAN_{T_m} - VAN_{T_M}} \right)$$

En donde:

TIR= Tasa Interna de Retorno

T_m= Tasa menor de descuento para actualización

DT= Diferencias de tasas de descuento para actualización

VAN T_m= Valor actual a la tasa menor

VAN T_M= Valor actual a la tasa mayor.

4. Análisis de sensibilidad

Cualquier tipo de análisis, requiere estimaciones sobre algunas variables las mismas que intervienen en el proceso las mismas que pasan por una serie de cambios por las fluctuaciones que se producen durante la vida útil del proyecto, la más importante y de alto impacto es la rentabilidad del proyecto, la finalidad es la medición de la alteración de la rentabilidad (Pasaca, 2017, p. 117).

Fórmula de Porcentaje de Variación (%V)

$$\%V = (TIR.R / TIR.O) \times 100$$

Fórmula de Valor de Sensibilidad (S)

$$S = (\%V / NTIR.)$$

5. Relación beneficio costo

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio:

- Si la relación ingresos/ egresos es = 1 el proyecto es indiferente
- Si la relación es mayor 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es menor 1 el proyecto no es rentable

6. Periodo de recuperación de capital

“Nos permite conocer el tiempo en el que se recuperara el capital invertido para realizar dicho cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de inversión”. (Pasaca, 2017, p. 122)

Formula

$$PRC = ASI + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum FASI}{FNASI} \right)$$

Donde:

- ✓ ASI= Año que supera la inversión
- ✓ $\sum FASI$ = Sumatoria de flujos hasta el año que supera la inversión
- ✓ FNASI= Flujo Neto del Año que supera la inversión.

5. Metodología

La presente investigación para la implementación de una empresa productora y comercializadora de bocadillo de queso y dulce es de carácter exploratorio descriptivo con enfoque cualitativo no experimental, ya que no se demuestra hipótesis, al contrario, se hace una descripción de la realidad que viven los ganaderos del cantón Gonzanamá, toda la información que se ha recabado será tomada en cuenta para la producción de un bocadillo elaborado a base de queso un derivado de la leche.

a. Estudios realizados

Los objetivos del presente proyecto están sustentados en base a los siguientes estudios:

b. Estudio de mercado

En el desarrollo del estudio de mercado se aplicó el método deductivo cuyo objeto fue determinar los gustos y preferencias de la población objeto de estudio, también se integró el método deductivo con la finalidad de recabar información por medio de la encuesta, toda la información obtenida mediante este instrumento de recolección de información es procesada a través del método analítico interpretando minuciosamente los datos para posteriormente sean presentados de manera sistematizada y ordenada en una tabla.

c. Estudio Técnico

Este estudio tiene una importancia trascendental para la identificación y determinación requerimientos y recursos necesarios que serán implementados en la producción y comercialización del bien a producir, dentro de este estudio se recoge la información proporcionada por el estudio de mercado, para proceder con el análisis de aspectos legales, laborales y fiscales los mismos que debe de integrarse en la implementación de la empresa.

d. Estudio económico

El factor matemático es el factor que influyo en el análisis financiero y económico del proyecto para poder cuantificar las entradas y salidas de dinero es decir ingresos y gastos y de esta forma determinar el monto de la inversión, así mismo poder identificar el capital propio con el que se cuenta y el capital que tendrá que ser financiado por una entidad financiera, a su vez se debe de realizar el presupuesto proyectado, estado de pérdidas y ganancias para determinar el punto de equilibrio.

e. Evaluación financiera

Mediante la utilización de indicadores financieros y en base al flujo de caja se puede determinar la "FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BOCADILLO DE QUESILLO Y DULCE, EN EL CANTÓN GONZANÁMA, PROVINCIA DE LOJA" es factible desde el análisis financiero.

i. Técnicas de la investigación

✓ **Encuestas:** La encuesta se aplicó a la población objeto de estudio que son las familias del cantón Gonzanamá, este instrumento de recolección de información permite recopilar datos correspondientes los mismos que servirán para realizar el análisis de la demanda, la oferta y demanda insatisfecha y en base a esto proponer estrategias de comercialización.

✓ **Determinación del tamaño de la muestra**

Para determinar el tamaño de la muestra se consideró la población del cantón Gonzanamá que son un total de 12700 habitantes con una tasa de crecimiento de 1, 14 que corresponde a la tasa de crecimiento de la provincia, en razón de que la tasa de crecimiento del cantón es negativa.

✓ **Población Finita:** se realizó para determinar el número de encuestas a aplicar y obtener la información necesaria para el desarrollo del proyecto.

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{e^2(N-1) + Z^2 \times P \times Q}$$

Donde:

n= Tamaño de muestra buscado

N= Tamaño de la Población=**14.387**

P= Probabilidad de éxito. 50%=**0.5**

Q=Probabilidad de fracaso. 50%=**0.5**

Z=Nivel de confianza 95%= **1.96**

e= Margen de error 5% = **0.05**

Proyección de la Población:

❖ **Cantón Gonzanamá**

Población según el censo del 2010: 12.700 habitantes

Tasa de crecimiento poblacional de Gonzanamá: -1.10

Tasa de crecimiento poblacional de la provincia de Loja: 1.14 %

Población Final: **PF= Pi(1+i)ⁿ**

PF2021= 12.700(1+0.0114)¹¹
PF2021= 12.700(1.0114)¹¹
PF2021=12.700(1.13279792)
PF2021= 14.386
 ✓ **PF2021=14.387 Habitantes**
PF2022= 14.387(1.0114)¹
PF2022= 14.551.01
 ✓ **PF2022=14.552 Habitantes**

Tabla 1

Proyección de la población

Años	Población 1,14%	Número de familias
	14.552	
2022		3.638
	14.718	
2023		3.679
	14.886	
2024		3.721
	15.055	
2025		3.764
	15.227	
2026		3.807
	15.401	
2027		3. 850

Nota: Información recolectada del censo INEC 2010.

Nota: EL estudio efectuado se lo realizó en base a las familias del Cantón Gonzanamá en sus cinco parroquias en el año del 2022

- Población para el año 2022 en el cantón Gonzanamá es de 14.552 habitantes
- Población por familias en el año 2022 en el cantón Gonzanamá es de 3638

familias

Tamaño del mercado

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{e^2(N-1) + Z^2 \times P \times Q}$$

N= Población=3638 familias

P= Probabilidad de éxito. 50%=0.5

Q=Probabilidad de fracaso. 50%=0.5

Z=Nivel de confianza 95%= 1.96

e= Margen de error 5% = 0.05

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 3638}{(0,05)^2(3638 - 1) + (1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{3,8416 \times 0,5 \times 0,5 \times 3638}{0,0025(3637) + 3,8416 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{3,493.94}{10.0529}$$

$$n = 347.56$$

$$n = 348 \text{ A aplicar}$$

Para el presente estudio se encuestó a 348 familias en el cantón Gonzanamá, divididas en sus 5 parroquias:

Tabla 2

Distribución de encuestas por parroquias

Día	Hora	N°de encuestas	Lugar de realización
25/11/2022	08:00-12:00	44	Parroquia Changaimina
25/11/2022	13:00-18:00	44	Parroquia Gonzanamá
26/11/2022	08:00-12:00	44	Parroquia Gonzanamá
26/11/2022	13:00-18:00	44	Parroquia Nambacola
27/11/2022	08:00-12:00	43	Parroquia Purunuma
27/11/2022	13:00-18:00	43	Parroquia Purunuma
28/11/2022	08:00-12:00	43	Parroquia Sacapalca
28/11/2022	13:00-18:00	43	Parroquia Sacapalca
Total, de encuestas		348	

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

6. Resultados

a. Estudio de mercado

El estudio de mercado está realizado en el cantón Gonzanamá a 348 familias, este valor lo obtuvimos tomando en cuenta las parroquias tanto urbanas y rurales, que de acuerdo al censo poblacional del 2010 existen 12.700 habitantes lo que proyectado nos da un número de 3.175 familias, con una tasa de crecimiento del 1.14% anual, en base a esto se obtuvo que el número de encuestas a aplicar es de 348 dirigidas a familias de todo el cantón Gonzanamá, para la aplicación de las encuestas se realizó un cronograma el mismo que se puede apreciar en la tabla número 2.

6.1.1 INFORMACIÓN BASE

Resultados de las encuestas aplicadas a las familias del cantón Gonzanamá

1. ¿En su familia compra bocadillos?

Tabla 3

Compra de bocadillos

Alternativa	Frecuencia	%
Si	348	100%
No	0	0%
Total	348	100%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Interpretación:

La acción de compra, está definida como la acción de adquirir un bien o un servicio por medio de un pago monetario, es por eso que en la presente tabla se habla de un término de compra de bocadillos en la cual se evidencia que él 100% de la muestra compra bocadillos, lo que a mi parecer como investigador me da a conocer que toda la población genera la acción de compra de bocadillos.

2. ¿Qué tipo de bocadillo adquiere, cuantas libras al mes y a qué precio?

Tabla 4

Libras bocadillo de azúcar

Tipo	Libras	F	Xm	F(Xm)
Azúcar	1 a 5	339	3	1017
	6 a 10	9	8	72
Total		348		1089

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Cálculo promedio de consumo bocadillo de azúcar

Formula:

$$\checkmark \bar{x} = \frac{F(Xm)}{N}$$

$$\checkmark \bar{x} = \frac{1089}{348}$$

$$\checkmark \bar{x} = 3,12 \text{ Libras}$$

Interpretación:

El consumo hace referencia al producto que nosotros compramos para alimentarnos y que nos aporte energía a nuestro organismo, es por eso que en la presente tabla se evidencia que el consumo mensual de bocadillo de azúcar el cual es de 3,12 libras.

Tabla 5

Precio bocadillo de azúcar

Tipo	Precio	F	Xm	F(Xm)	Pro. mensual
Azúcar	1 a 3	348	2	696	2
	4 a 6	0	5	0	0
Total		348 encuestas		696	

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Cálculo de precio promedio de bocadillo de azúcar

Formula:

$$\checkmark \bar{x} = \frac{F(Xm)}{N}$$

$$\checkmark \bar{x} = \frac{696}{348}$$

$$\checkmark \bar{x} = 2 \text{ dolares}$$

Interpretación:

El precio es el valor monetario que se lo adjunta a un bien o servicio, es por eso que en la presente tabla el precio que las personas están dispuestas a pagar un precio promedio de 2 dólares por libra de bocadillo.

Tabla 6

Libras bocadillo de maní

Tipo	Libras	F	Xm	F(Xm)
Maní	1 a 5	331	3	993
	6 a 10	17	8	136
Total		348		1129

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Cálculo promedio de consumo bocadillo de maní

Formula:

$$\checkmark \bar{x} = \frac{F(Xm)}{N}$$

$$\checkmark \bar{x} = \frac{1129}{348}$$

$$\checkmark \bar{x} = 3,24 \text{ libras}$$

Interpretación:

La libra desde la antigua Roma es una unidad de masa de un producto, es así que en la tabla se puede evidenciar que las familias adquieren por mes un promedio de 3,24 libras de bocadillo de maní.

Tabla 7

Precio bocadillo de maní

Tipo	Precio	F	Xm	F(Xm)
Maní	1 a 3	347	2	694
	4 a 6	0	5	0
Total		347		694

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Cálculo de precio promedio de bocadillo de maní

Formula:

$$\checkmark \bar{x} = \frac{F(Xm)}{N}$$

$$\checkmark \bar{x} = \frac{694}{347}$$

$$\checkmark \bar{x} = 2 \text{ dolares}$$

Interpretación:

El precio es el valor monetario que se lo adjunta a un bien o servicio, por eso en la tabla se puede apreciar el precio que las familias están dispuestas a pagar por una libra de bocadillo de maní es de 2 dólares.

Tabla 8

Libras blanqueados

Tipo	Libras	F	Xm	F(Xm)
Blanqueado	1 a 5	337	3	1.011
	6 a 10	3	8	24
Total		340		1.035

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Cálculo promedio de consumo blanqueados

Formula:

$$\checkmark \bar{x} = \frac{F(Xm)}{N}$$

$$\checkmark \bar{x} = \frac{1035}{340}$$

$$\checkmark \bar{x} = 3,04 \text{ libras}$$

Interpretación:

La libra desde la antigua Roma es una unidad de masa de un producto, es así que en la tabla se puede evidenciar mediante el cálculo matemático que las familias del cantón Gonzanamá consumen 3,04 libras mensualmente.

Tabla 9

Precios blanqueados

Tipo	Precio	F	Xm	F(Xm)
Blanqueados	1 a 3	341	2	682
	4 a 6	0	5	0
Total		341		682

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Cálculo de precio promedio de blanqueados

$$\checkmark \bar{x} = \frac{F(Xm)}{N}$$

$$\checkmark \bar{x} = \frac{682}{341}$$

$$\checkmark \bar{x} = 2 \text{ dolares}$$

Interpretación:

El precio es el valor monetario que se lo adjunta a un bien o servicio, por eso en la tabla se puede apreciar el precio que las familias están dispuestas a pagar por una libra de bocadillo de maní es de 2 dólares, lo cual se considera un precio cómodo para el consumidor.

3. ¿Porque medio de comunicación usted obtuvo información de los bocadillos?

Tabla 10

Medio de comunicación donde obtuvo información

Alternativa	F	%
Radio	226	65%
Prensa	84	24%
Televisión	88	25%
Facebook	79	23%
Instagram	7	2%
WhatsApp	2	1%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Interpretación:

Los medios de comunicación son instrumentos por los que se da a conocer información relacionada a un tema en específico, dentro de la tabla se muestra que el medio de comunicación por el cual se ha obtenido información acerca de los bocadillos es la radio el cual representa un 65% de las familias encuestadas, y se puede evidenciar que el medio de comunicación más utilizado es la radio.

4. ¿En qué lugar adquiere los bocadillos?

Tabla 11

Lugar de compra de bocadillos

Alternativa	F	%
Mercado	150	40%
Tienda	39	15%
Feria	142	40%
Otros	17	20%
Total	348	115%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Interpretación:

El lugar de compra es una zona en específico en donde se oferta un bien o un servicio para consumo del cliente, dentro de esta tabla se muestra que el lugar de compra de los bocadillos por parte de las familias Gonzanameñas es el mercado con un 40%, seguido de las ferias con un 40% y por último las tiendas con un 15% y otros con 20%.

5. ¿Cuándo usted adquiere bocadillos recibe algún tipo de promoción?

Tabla 12

Promoción

Alternativa	F	%
Si	0	0%
No	348	100%
Total, de encuestas	348	100%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Interpretación:

La promoción es la manera por la cual se busca atraer nuevos clientes y fidelizar a los clientes ya existentes es por eso que en la tabla se muestra que al momento de comprar bocadillos no reciben promoción.

6. En su alimentación consume quesillo con dulce

Tabla 13

Consumo de quesillo

Alternativa	F	%
Si	348	100%
No	0	0%
Total, de encuestas	348	100%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Interpretación:

El consumo hace referencia al producto que nosotros compramos para alimentarnos y que nos aporte energía a nuestro organismo, en la tabla se evidencia que

toda la población consume queso, por lo que el producto que se va a implementar tendrá muy buen mercado.

7. ¿De qué manera consume el queso en su hogar?

Tabla 14

Manera de consumo

Alternativa		%
Sopa	243	100 %
Queso con miel	79	100 %
Otro	26	7%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Interpretación:

La manera de consumo son los detalles los tipos de preparación de cómo se ingiere un producto en este caso la manera más utilizada del queso es en sopa con un 100%, seguida del queso con miel con un 100% y con un 100% tenemos a otros que manifiestan que la manera de consumo es mediante la elaboración de empanadas y llapingachos, siendo el mayor consumo del queso en sopa.

8. ¿Le llama la atención probar un bocadillo de queso?

Tabla 15

Le llamaría la atención probar un bocadillo de queso

Alternativa	F	%
Si	348	100%
No	0	0%
Total, de encuestas	348	100%

Nota: información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Interpretación:

La atención es la acción de que nos atrae o nos gusta algo es por eso que en esta tabla se observa que el 100% de las familias están dispuestas a consumir un bocadillo de queso, por la sensación de probar algo diferente.

9. Si en el cantón Gonzánama existiera una empresa que se dedique a producir y comercializar bocadillo de queso y panela ¿estaría dispuesto a ser nuestro cliente?

Tabla 16

Población de estudio que estaría dispuesta a comprar en la nueva empresa

Alternativa	F	%
Si	291	84%
No	57	16%
Total, de encuestas	348	100%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Interpretación:

La población de estudio son las familias que integran el lugar donde se llevara a cabo la investigación es por eso que en la tabla se evidencia que un 84% de la población de estudio manifiesta que si comprarían en la nueva unidad de negocio, teniendo en cuenta que un 16 % restante que no estarían dispuestos a comprar en la misma, de esta manera la idea de crear una empresa de bocadillos de queso y dulce en el Cantón Gonzanama, es favorable.

10. ¿Cuántas libras de bocadillo de queso y dulce consumiría al mes?

Tabla 17

Cantidad de consumo

Alternativa	F	xm	f(xm)
1 a 2	285	1,5	427,5
3 a 4	5	3,5	17,5
5 a 6	1	4,5	4,5
Total	291		449,5
		Promedio de consumo mensual	1,54
		Promedio de consumo anual	19lbs

Nota: información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Cálculo promedio de consumo mensual de bocadillo de queso

$$\checkmark \bar{x} = \frac{F(Xm)}{N}$$

$$\checkmark \bar{x} = \frac{449,5}{291}$$

$$\checkmark \bar{x} = 1,54 \text{ libras}$$

Cálculo promedio de consumo anual de bocadillo de queso

$$\checkmark \text{Pro. Anual} = (\text{Promedio de consumo mensual}) * (\text{Meses del año})$$

$$\checkmark \text{Pro. Anual} = (1,54) * (12)$$

$$\checkmark \text{Pro. Anual} = 18,53$$

Se redondeará la cantidad al inmediato superior dándonos como resultado un promedio anual de 19 libras.

Interpretación:

La cantidad de consumo es el valor que las familias compran dentro de un determinado periodo de tiempo es por eso que la tabla muestra que el promedio de consumo de bocadillo anual por familia es de 19 libras.

11. De los siguientes aspectos, ¿Qué considera como primera opción al adquirir este producto?

Tabla 18

Elementos a considerar al realizar una compra

Alternativa	F	%
Sabor	31	11%
Presentación	79	27%
Precio	16	5%
Calidad	146	50%
Higiene	19	7%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Interpretación:

Un elemento de consideración es el detalle de porque comprar o adquirir un bien o servicio, y dentro de esta pregunta se puede evidenciar que el detalle más importante es la calidad con la que cuenta el producto la cual representa un 50%, lo que se puede evidenciar que las familias Gonzanameñas son muy exigentes en estándares de calidad del producto.

12. ¿En qué tipo de empaque le gustaría que se comercializara el producto?

Tabla 19

Tipo de empaque para comercialización

Alternativa	F	%
Caja de cartón	58	20%
Caja de madera	37	13%
Funda plástica	179	62%
Envases de polietileno	17	6%
Total, de encuestas	291	100%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Interpretación:

El tipo de empaque es el medio en el cual se brindará el producto al momento que se genere la acción de compra, es por ello que el empaque de más agrado para las personas es la funda plástica con un 62% de respuestas, seguido de la caja de cartón con un 20%, luego la caja de madera con 13% y envase de polietileno con 6%, ante esto se debe de pensar en una funda plástica llamativa ante los ojos del consumidor.

13. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría enterarse de las novedades de la nueva unidad de negocio

Tabla 20

Medio de comunicación para enterarse de novedades del nuevo producto

Alternativa	F	%
Radio	55	19%
Prensa	53	18%
Televisión	32	11%
Facebook	221	76%
Instagram	142	49%
WhatsApp	0	0%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Interpretación:

Los medios de comunicación son instrumentos por los que se da a conocer información relacionada a un tema en específico, la tabla muestra que los medios de comunicación por los cuales se dará a conocer información acerca del producto será Facebook con un 76%, seguida de Instagram con un 49%, la radio con un 19%, así como la prensa con un 18% al igual que la televisión con un 11% y el WhatsApp con 0%, de esta manera tendré que dar a conocer la unidad productora por medio de Facebook.

14. ¿Como le gustaría que se promocióne la nueva unidad productora?

Tabla 21

Promoción de la nueva unidad productora

Alternativa	F	%
Descuento del 15 % por compras mayores a 10 dólares	182	63%
Sorteo de ordenes de compras	29	10%
Por medio de Suvenires	80	27%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a familias Gonzanameñas.

Interpretación:

La promoción es la manera por la cual se busca atraer nuevos clientes y fidelizar a los clientes ya existentes es por eso que en la tabla se muestra que un 63% las familias Gonzanameñas desean recibir un descuento por las compras mayores a diez libras, seguido de los suvenires con un 27% y por último el sorteo de órdenes de compra con un 10%, por lo que se debe de dar un descuento por compras mayores a 10 libras de producto.

1. ENCUESTAS DESTINADAS A LOS LOCALES COMERCIALES

1. ¿En su local vende bocadillos?

Tabla 22

Venta de bocadillos

Alternativa	F	%
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a locales comerciales del cantón Gonzanamá.

Interpretación:

La venta es una acción por la cual se otorga un bien o servicio a cambio del dinero, en la presente tabla se puede evidenciar que en la mayoría los locales comerciales venden bocadillos con un 70% de las respuestas, lo que significa que si existen productos sustitutos que puedan competir con nuestra empresa.

2. ¿Qué tipo de bocadillos vende?

Tabla 23

Tipos de bocadillo que ofrece

Alternativa	F	%
Azúcar	6	86%
Maní	7	100%
Blanqueados	0	0%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a locales comerciales del cantón Gonzanamá.

Interpretación:

Un tipo es las características, sabores diferenciadores entre mismos productos, es por eso que la tabla está diseñada mediante una tabulación horizontal ya que la pregunta que se plantea es de opción múltiple dando como resultante que el tipo de bocadillo que más se consume es el de maní con 7 respuestas a su favor, seguido del bocadillo de azúcar y ningún local vende blanqueados, lo que me da a entender que el apego es mayor hacia los bocadillos.

3. ¿Cuántas libras de bocadillo vende mensualmente y a qué precio?

Tabla 24

Venta de bocadillo

Variable	F	Xm	F(Xm)
1—5	1	3	3
6—10	4	8	32
11—15	2	13	26

Total	7	Promedio de venta mensual	61
		Promedio venta anual	732

Nota: Información recolectada mediante encuestas a locales comerciales del cantón Gonzanamá.

Cálculo promedio de venta anual de bocadillo

$$\checkmark \text{ Pro. Anual} = (\text{Promedio de venta mensual}) * (\text{Meses del año})$$

$$\checkmark \text{ Pro. Anual} = (61) * (12)$$

$$\checkmark \text{ Pro. Anual} = 732 \text{ libras}$$

Interpretación:

La venta es una acción por la cual se otorga un bien o servicio a cambio del dinero, mediante el cálculo se ha determinado que las libras anuales de venta de los locales comerciales son de 732 libras.

Tabla 25

Precio de venta de bocadillo

Alternativa	F	xm	F(xm)
1 a 1,5	2	1,75	3,5
1,6 a 2	2	1,80	3,6
2,01 a 2,5	3	2,25	6,76
Total	7		13,86

Nota: Información recolectada mediante encuestas a locales comerciales del cantón Gonzanamá.

Cálculo promedio precio de venta de bocadillos

$$\checkmark \bar{x} = \frac{F(Xm)}{N}$$

$$\checkmark \bar{x} = \frac{13,86}{7}$$

$$\checkmark \bar{x} = 1,98 \text{ dolares}$$

Interpretación:

El precio es el valor monetario suscrito para un bien o un servicio, es por eso que en la tabla se evidencia que el precio al que se vende los bocadillos es de 1,98 dólares por libra de quesillo.

4. ¿Respecto a la venta de bocadillos cual es el incremento con respecto al año anterior?

Tabla 26

Incremento en ventas

Alternativa	F	xm	F(xm)
0,5% al 1%		4	0,75
			3

1.1.% al1.5%	2	1,3	2,6
1.6% al 2%	1	1,8	1,8
Total	7		7,4

Nota: Información recolectada mediante encuestas a locales comerciales del cantón Gonzanamá.

Cálculo de incremento en ventas de bocadillo

$$\checkmark \bar{x} = \frac{F(Xm)}{N}$$

$$\checkmark \bar{x} = \frac{7,4}{7}$$

$$\checkmark \bar{x} = 1,57 \% \text{ de incremento}$$

Interpretación:

El incremento por venta es un porcentaje ya sea positivo en relación a ventas anteriores tal como se puede apreciar en la tabla el incremento es de 1,57% respecto a las ventas de bocadillo del año anterior, tomando en cuenta estas cifras se evidencia que el crecimiento es considerable.

5. Si existiera una empresa de bocadillos de queso y dulce en el cantón Gonzanamá. ¿Estarías dispuesto a comercializar sus productos en su negocio?

Tabla 27

Distribuidor de producto

Alternativa	Frecuencia	%
Si	5	71%
No	2	29%
Total	7	100%

Nota: Información recolectada mediante encuestas a locales comerciales del cantón Gonzanamá.

Interpretación:

El distribuidor de productos puede ser una persona o un local el cual este encargado de ofertar y vender productos de otras empresas en su negocio, es por eso que en la tabla se muestra que 5 locales comerciales estarían dispuestos a vender nuestro producto en su negocio y 2 no comercializaran, ante esto se puede determinar que nuestro producto si será comercializado por estos locales comerciales.

ii. Producto principal

La nueva unidad productora que se implementara en el cantón será la encargada de brindar un bocadillo elaborado a base de queso y dulce el mismo que pueda ser consumido por todas las familias, para la elaboración de este producto la materia prima utilizada será el queso el mismo que será comprado a ganaderos del cantón y así mismo lo

que es la panela de dulce de caña de azúcar materia prima que será brindada por cañicultores del cantón Gonzanamá.

iii. Producto secundario

Para la producción del bocadillo de quesillo se debe de comprar la materia prima que en este caso es la leche la misma que debe de ser sometida al proceso de la sinéresis, proceso mediante el cual se obtiene el quesillo para iniciar con el proceso de elaboración del bocadillo de quesillo, como restante de este proceso se obtiene lo que es el suero de leche el mismo que puede ser reutilizado de otras maneras, se utiliza comúnmente para la elaboración de mantequilla, requesón, también es utilizado en el ámbito de la alimentación de animales (Cerdos, Ganado).

iv. Productos sustitutos

El bocadillo de quesillo en si no cuenta con un similar que este elaborado a base de quesillo, pero si se cuenta con los bocadillos tradicionales los mismos que existen de diversas variedades tal como es, el bocadillo de azúcar, el bocadillo de maní y los tradicionales blanqueados, entre otros, mismos que pueden llegar a competir directa o indirectamente con nuestro producto.

v. Productos complementarios

Los productos complementarios del bocadillo de quesillo son galletas, pan integral y jugos, los cuales serán un acompañante del producto que se ofrece.

vi. Análisis de la demanda

De acuerdo a lo mencionado por (Pasaca,2017) en su libro formulación y evaluación de proyectos de inversión, con respecto al análisis de la demanda nos da a conocer que este análisis está definido como un estudio que da muestra realmente cual es la situación referente a la demanda del producto que se está ofreciendo, en este caso conocer cuál es el escenario del bocadillo de quesillo dentro de un mercado, es por ello que se presenta el análisis de la encuesta destinada a los demandantes

vii. Análisis de la demanda

Una vez que se ha aplicado los instrumentos correspondientes para la recolección de información, a continuación, se desarrollara el análisis de la demanda cuyo objetivo es la identificación de las causas para que se realice la compra del producto ofrecido por la nueva unidad productora identificando aspectos tanto cuantitativos como los cualitativos los mismo que intervienen de cierta manera en la acción de compra por parte de los clientes.

b. Demanda potencial

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrán consumir o utilizar de un determinado producto en el mercado, el presente proyecto está basado en la producción y comercialización de un bocadillo elaborado a base de queso y dulce. Para el cálculo de la demanda potencial se tomó en cuenta a las familias del cantón Gonzanamá, en relación a los datos obtenidos por el INEC en el censo 2010, donde la población es de 12.700 habitantes con una tasa de crecimiento poblacional negativa de -1,10%, en vista de que un estudio de factibilidad no se puede calcular con una tasa negativa se ha tomado la tasa de crecimiento de la provincia que es de 1,14%.

Tabla 28

Proyección de la demanda potencial

Años	Familias	% Consumo	D. Potenciales	Promedio consumo de ventas	Demandantes potenciales
1	3.679	100%	3.679	1,5	5519
2	3.721	100%	3.721	1,5	5582
3	3.764	100%	3.764	1,5	5646
4	3.807	100%	3.807	1,5	5711
5	3.850	100%	3.850	1,5	5775

Nota: Información recolectada del censo INEC 2010, proyectados al 2022.

Interpretación

Para el cálculo de la demanda potencial se toma en consideración las familias del cantón Gonzanamá y se multiplica por el promedio de consumo mensual de bocadillo de la tabla 17 dándonos como resultado la demanda potencial.

c. Demanda real

Está constituida por personas que consumen los bocadillos en sus diferentes presentaciones, en este caso bocadillo de azúcar, bocadillo de maní y blanqueados.

Tabla 29

Demanda real

Años	Familias	% Consumo	Promedio de ventas	Demandantes potenciales
-	3.638	100%	19	69.122
1	3.679	100%	19	69.901
2	3.721	100%	19	70.699
3	3.764	100%	19	71.516
4	3.807	100%	19	72.333
5	3.850	100%	19	73.150

Nota: Cuadro resumen de la demanda real.

d. Demanda efectiva

La demanda efectiva son la cantidad de productos o servicios requeridos por el mercado.

i. *Proyección de la demanda efectiva*

La demanda efectiva del presente proyecto está dada en base a la tabla No.16, que hace referencia al consumo del producto que ofrecerá la nueva unidad productora en donde un 84% nos dan a conocer que comprarán el bocadillo de quesillo.

Tabla 30

Proyección de la demanda efectiva

Año	Demandantes reales	% consumo	Demandantes efectivos	Consumo promedio libras	Proyección de la demanda en libras
1	3.679	84%	3.091	19	58.724
2	3.721	84%	3.126	19	59.394
3	3.764	84%	3.162	19	60.071
4	3.807	84%	3.198	19	60.756
5	3.850	84%	3.234	19	61.448

Nota: Demanda efectiva.

Interpretación

Para el cálculo de la demanda efectiva se toma en cuenta las familias por el porcentaje de consumo evidenciado en la encuesta dándonos a los demandantes efectivos los cuales se multiplican por el promedio de consumo anual y de esta manera se obtiene la proyección demanda efectiva.

e. Análisis de la oferta

La oferta está constituida por la cantidad de productos o servicios que la empresa productora es dispuesta a vender dentro de un mercado determinado, tomando en cuenta los precios de la competencia y de la capacidad de producción con la que cuenta.

i. *Estimación de la oferta*

Para el cálculo de la oferta se consideró la información de la pregunta No.3. Pregunta que se realiza a locales comerciales que vende este producto y en qué cantidad; así mismo se toma en cuenta el porcentaje de crecimiento en ventas el mismo que se ha tomado el porcentaje mayor de la pregunta No.4. ya que existía una equivalencia entre los porcentajes.

Tabla 31

Estimación de la oferta

Años	Demandantes efectivos	Oferta (25% de los demandantes efectivos)
1	58.724	14.681

2	59.394	14.849
3	60.071	15.018
4	60.672	15.168
5	61.278	15.320

Nota: Se considera el 25% de los demandantes efectivos en razón de que el producto no se encuentra en el mercado, pero en los hogares lo realizan artesanalmente al quesillo con dulce.

f. Demanda insatisfecha

Para el cálculo de esta demanda se saca la diferencia entre la demanda efectiva y la estimación de la oferta.

Tabla 32

Tabla demanda insatisfecha

Periodos	Demandantes efectivos	Venta libras	Demandantes Insatisfechos
1	58.724	14.681	44.043
2	59.394	14.849	44.546
3	60.071	15.018	45.053
4	60.672	15.168	45.504
5	61.278	15.320	45.958

Nota: Cálculo de la demanda insatisfecha.

g. Estrategias de comercialización

El concepto de estrategias de comercialización desde el punto de vista del marketing es fundamental para un correcto plan de comercialización, con la finalidad de que la nueva unidad productora genere mayor confianza y aceptación en el mercado y el producto que se ofrece tenga un buen recibimiento.

i. Producto

El bocadillo de quesillo este compuesto por quesillo y dulce los cuales son productos de origen natural y animal, el quesillo es obtenido de la leche producida por el ganado vacuno (Vacas) mediante un proceso químico denominado Sinéresis, cuyo proceso consiste en introducir un compuesto químico conocido como cuajo este puede ser tanto animal vegetal o microbiano, el cual es el encargado de generar una reacción química para la obtención del quesillo, cabe destacar que para la elaboración del bocadillo el quesillo debe ser fresco es decir se debe de tomar la producción recién salida del proceso de la Sinéresis, por otro lado se debe de hablar sobre el dulce el cual es obtenido de la caña de azúcar que nuestros cañicultores cosechan y ese producto es sometido a un proceso conocido como (molienda) donde el guarapo proveniente de la caña se solidifica dando como resultado una panela de forma rectangular cuyas medidas difieren de acuerdo a la horma del productor.

El bocadillo de quesillo será un producto obtenido a través de la mezcla del quesillo y la miel sometidos a un proceso de hervido a una alta temperatura para posteriormente ser reposado en un lugar fresco y seco para la obtención de un bocadillo de color café.

Figura 1

Producto bocadillo de quesillo



Nota: Grafico ilustrativo sobre bocadillo de quesillo.

1. Logotipo de la empresa

Para la elaboración de logotipo de la empresa se tomó en cuenta un quesillo animado el cual hace referencia a la materia prima principal del bocadillo, así como también los colores principales como es el color verde y rojo, el nombre de quesito se integra ya que en algunos lugares el quesillo es conocido como queso y por eso este nombre en diminutivo con un toque llamativo y un slogan pequeño pero muy significativo el mismo que hace reseña a la elaboración artesanal del producto.

Figura 2

Logotipo de la empresa



Nota: Símbolo de la empresa "Quesito dulce"

2. Envase

Mediante la encuesta aplicada a los clientes que adquieren bocadillos en la pregunta 12, tabla 19 se pudo conocer que el empaque en el cual los clientes adquieren el

producto comúnmente es la funda plástica normal, en nuestro caso se implementara una funda plástica o personalizada que integre el logotipo de nuestro producto.

Figura 3

Envase del producto



Nota: Envase del producto

3. Slogan

El eslogan que integra el logo de la empresa es “100% NATURAL”, esta frase está pensada en nuestro producto ya que el mismo es elaborado con quesillo y panela productos principales que son elaborados de manera natural sin integrar ningún producto nocivo que altere su estructura orgánica.

ii. Precio

Para la determinación del precio del producto primeramente se debe de establecer y analizar los costos en los cuales se incurre para la obtención del producto, y realizar un cotejo con los precios de la competencia.

iii. Plaza

El producto será ofertado en el mercado una vez cumpla todos los estándares de calidad y de una manera que pueda satisfacer con las necesidades con las que cuenta el cliente, el producto se encontrara en las tiendas del cantón Gonzanamá ya que en la encuesta aplicada a los locales comerciales en la pregunta 5 tabla 26, nos da a conocer que los locales comerciales si estarían dispuestos a ofrecer nuestro producto en su unidad de negocio.

1. Distribución del producto

La distribución del producto está basada en el consumo potencial del cantón Gonzanamá aprovechando el mercado y confiando en la calidad del producto que estamos ofreciendo.

El canal de distribución para ofertar el bocadillo de quesillo serán algunos de los locales comerciales del cantón Gonzanamá.

✓ **Canales de comercialización**

Figura 4

Canal de comercialización bocadillo de quesillo



Nota: Grafico canal de comercialización al que será sometido el bocadillo de quesillo.

iv. Promoción

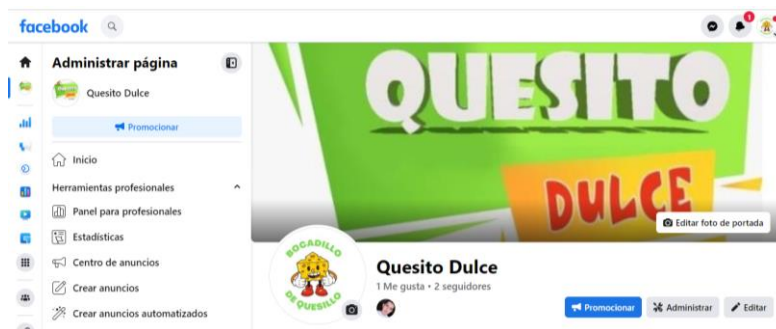
La promoción dentro de la mercadotecnia es una estrategia la cual tiene la finalidad de captar y fidelizar clientes, es por eso que en la pregunta 14 tabla 21, de la encuesta a demandantes se menciona que cual es el tipo de promoción que le gustaría que ofrezca la nueva unidad productora en la cual la respuesta es que se brinde un descuento del 15 % por compras mayores a 10 dólares

v. Publicidad

En base a los resultados obtenidos por medio de las encuestas aplicadas a clientes se pudo determinar que los medios de comunicación por los que les gustaría que se brinde información sobre el producto sea mediante una página de Facebook, por lo cual se diseñara una página para dar información y novedades sobre el producto que ofrece la nueva unidad productora.

Figura 5

Página de Facebook



Nota: Pagina de Facebook en la cual se publicará información acerca del producto.

h. Estudio técnico

i. Tamaño

El termino tamaño tiene que ver con la capacidad del terreno en donde se integrara la nueva unidad productora, la misma que contara de instalaciones adecuadas para la

producción de bocadillo de queso, y para lograr este objetivo se emplearan jornadas de trabajo de 8 horas diarias los 5 días de trabajo comprendido de lunes a viernes.

ii. Capacidad teórica

La capacidad teórica es la encargada de reunir información acerca de aspectos muy importantes como es la temperatura, la humedad, la altitud con la que cuenta el lugar donde se instalara la nueva unidad productora. (Pasaca, 2017, p. 55)

1. Clima Gonzanamá

Gonzanamá cuenta con un clima tropical de sabana. Cuenta con un clima cálido todos los meses, tanto en la estación seca como en la húmeda. La media de temperatura anual en Gonzanamá es 22°, con una precipitación promedio anual de 676 mm. Las lluvias no se presentan durante 99 días por año, la humedad media es del 78% y el Índice UV es 5, (Cuandovisitar, 2022).

iii. Capacidad instalada

Es la cantidad máxima de producción que puede alcanzar el equipo tecnológico de la empresa dentro de un determinado tiempo, por eso la empresa implementara maquinaria que tenga una capacidad de producción de 20 libras de bocadillo de queso por hora.

1. Cálculo de capacidad instalada

Tabla 33

Tabla capacidad instalada

Producción h/lb	Horas diarias	Producción diaria	Días laborables año	Producción anual lb
20	24	480	365	175.200

Nota: Calculo de la capacidad instalada.

Procedimiento

- ✓ **Producción diaria:** (20 libras*24 horas) = 480 libras diarias
- ✓ **Producción anual:** (480 libras * 365 días) = 175.200 libras

Para la producción diaria se toma la capacidad en libras de la máquina y se la multiplica por las 24 horas que tiene el día, posteriormente para calcular la producción anual se toma la producción diaria y se la multiplica por los 365 días que tiene el año dando como resultado 175.200 libras anuales

iv. Capacidad utilizada

Es la relación en la que se hace trabajar la maquinaria de acuerdo a las jornadas de trabajo, el número de personal, etc.

1. Cálculo capacidad utilizada

Tabla 34

Tabla capacidad utilizada

Producción h/lb	Horas diarias	Producción diaria	Días laborables año	Producción anual lb
20	8	160	260	41.600

Nota: Calculo capacidad instalada

Procedimiento

- ✓ **Producción diaria:** (20 libras *8 horas laborables =160 libras
- ✓ **Producción anual:** (160 libras*260 días laborables) = 41.600 libras

Para el cálculo de la producción diaria en base a la capacidad de la máquina se debe de multiplicar la capacidad de la maquina por la jornada laboral dando como resultado 160 libras diarias y un total de 41.600 libras al año.

v. **Capacidad de reserva**

Representa a la producción que no se utiliza normalmente y que está a la espera que el mercado obligue a un incremento de la producción.

Tabla 35

Capacidad de reserva

Capacidad instalada	Capacidad utilizada	C.Reserva
175.200	41.600	133.600

Nota: Capacidad de reserva de la empresa

Procedimiento

Paras calcular la capacidad de reserva se debe de restar la capacidad instalada menos la capacidad utilizada dándonos como resultante 133.600 libas.

vi. **Capacidad financiera**

Para el desarrollo del proyecto es muy importante analizar las capacidades financieras, es por eso que dentro de este campo se debe de determinar la capacidad financiera para la inversión dentro del proyecto, la nueva unidad productora contará con capital propio y un crédito el mismo que será solicitado al Banco de Loja.

vii. **Capacidad administrativa**

De tal manera que la capacidad financiera se debe de tener muy en cuenta las características y detalles para el funcionamiento de la nueva unidad productiva, es por eso que se debe de tener en consideración el talento humano que genere el correcto

funcionamiento de la empresa además que brinde apoyo y responsabilidad a la misma, además de considerar la máxima producción y la optimización de recursos.

i. Localización

La localización significa ubicar geográficamente el lugar en donde estará ubicada la empresa productora y comercializadora de bocadillo de queso, para esto se debe de analizar el clima, los servicios básicos, el acceso entre otras cosas. En este apartado no se integra solamente el capital si no también aquellos aspectos relacionados con el entorno de la empresa y el mercado Gonzanameñas.

i. Micro localización

Aquí nos apoyaremos principalmente en una representación geográfica Satelital, que indique el lugar exacto donde estará ubicada la empresa.

La empresa estará ubicada en el barrio el Calvario, a 0,11 kilómetros del parque del mismo nombre cuya escala geográfica es **-4.230020, -79.430591**.

Figura 6

Mapa Bario el Calvario



Nota: Imagen satelital de Google maps donde estará ubicada la empresa.

ii. Macro localización

Tiene que ver con la localización a nivel de un mercado local, o con posible incidencia regional nacional o internacional, la empresa productora de bocadillo de queso estará ubicada en el cantón Gonzanamá, provincia de Loja.

Figura 7

Mapa Provincia de Loja



Nota: Imagen del mapa por cantones de la provincia de Loja.

iii. Factores de localización

Constituyen todos los aspectos que permite el normal funcionamiento de la empresa, se debe de tomar en cuenta el abastecimiento de la materia prima, unas vías adecuadas, contar con el personal adecuado para la producción.

Tabla 36

Factores de localización

Factor	Requerimiento
Mano de obra	Se cuenta con mano de obra calificada.
Agua	El cantón Gonzanamá Cuenta con una planta de agua potable
Energía eléctrica	El cantón Gonzanamá cuenta con planta de energía que proporciona energía 110v y 220v
Servicio telefónico	Cuenta con servicio telefónico a disponibilidad por la empresa de Tv Cable
Internet	Existen acceso a internet gracias a múltiples proveedores de internet
Alcantarillado	El alcantarillado con el que cuenta el cantón es de tipo pluvial
Vías	Las vías con las que cuenta el cantón son tanto de primer orden como de segundo orden
Mercado	Cuenta con un mercado central que no satisface todas las necesidades y que tiene libre acceso
Regulaciones legales	Las regulaciones son favorables y se consideran ventajas para el emprendedor

Nota: Tabla de factores cantón Gonzanamá.

j. Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto tiene como finalidad Acoplar los recursos físicos necesarios para el desarrollo sostenible de la producción, aquí se toma en cuenta la construcción del espacio físico de la empresa, oficinas entre otras instalaciones y toda la tecnología para el desarrollo del producto bocadillo de queso.

i. Componente tecnológico

Dentro de este aspecto se determina la maquinaria y equipo más adecuado para el desarrollo del proceso productivo, es por eso que se detallara maquinaria y equipo necesario para la elaboración de bocadillo de queso.

Tabla 37

Componentes tecnológicos para la producción de bocadillo de queso

Componente	Característica
 COCEDOR UNIVERSAL AL VACÍO	Cocedor universal La cocción de los productos se lleva a cabo en condiciones al vacío en temperaturas bajas, ideal para la elaboración de dulces, mermeladas, platos precocidos, además cuenta con una capacidad de 20 libras, con un precio de 900 dólares.
 CORTADORA INDUSTRIAL DE QUESO	Cortadora industrial de queso Maquina cortadora de queso o queso, cuenta con un sistema de carga manual y una descarga automática de producto, brinda una precisión de corte y una configuración de formato con diseño, el precio de esta máquina es de 500 dólares.
 ENFRIADORA POR MEDIO DE AGUA	Enfriadora por medio de agua Mesa para enfriar dulces con temperaturas altas por medio de un sistema de agua, ideal para enfriar dulces mermeladas, su precio es de 350 dólares.
 PERCHA REGULABLE LA TEMPERATURA	Percha regulable la temperatura Necesaria para almacenamiento de producto hasta que sea empacado para su venta, el precio de este producto es de 500 dólares.

Nota: Tabla de maquinaria y equipo para la empresa productora de bocadillo de queso

ii. Descripción general

Así como se muestra en la Tabla 38, se cuenta con un cocedor al vacío el mismo que realiza las siguientes actividades:

1. La cocción del bocadillo de quesillo, es decir la mezcla de la panela de dulce con el quesillo se realiza en un recipiente de acero inoxidable con una capacidad de 20 libras, cuenta con sellado al vacío para que la cocción sea a una temperatura baja pero constante, alimentado por energía eléctrica y un regulador de temperatura digital.

2. En el interior del tanque cuenta con rejillas las cuales son las encargadas de dar vuelta a la mezcla evitando que se pegue el producto y se malogre.

3. Cuenta con un controlador de cocción que realiza las veces de un termostato el cual se puede activar de Manuel manual como automática para garantizar que no se sobrepase el tiempo de cocción.

4. Después de que haya pasado el tiempo necesario para la cocción del bocadillo, este producto es colocado en la mesa de enfriamiento, para su posterior perchado.

iii. Capacidad

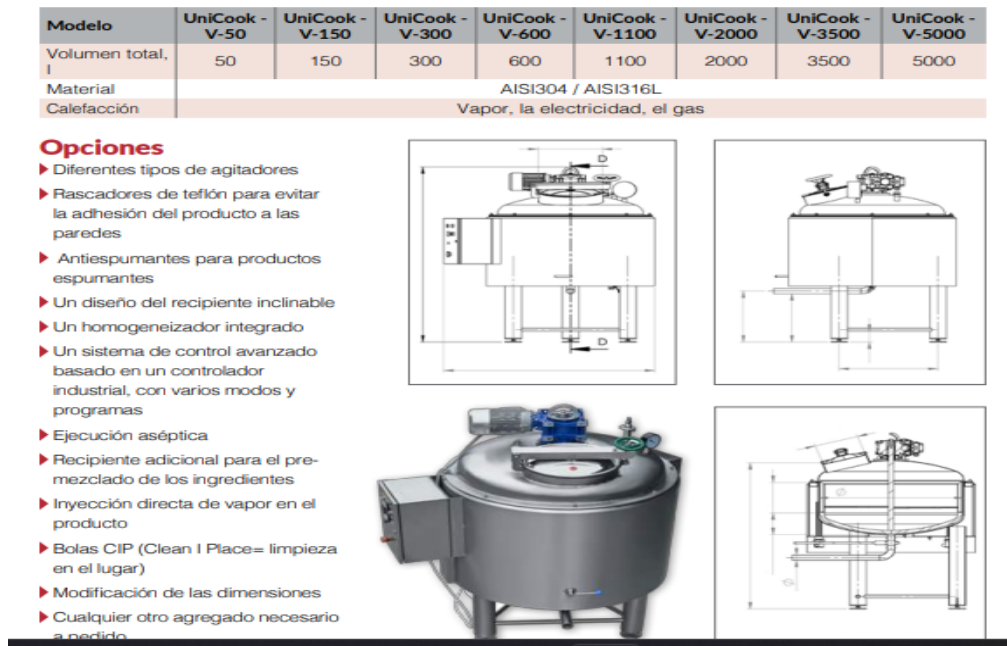
El cocedor universal al vacío tiene una capacidad de 20 libras de mezcla, lo cual será utilizado de acuerdo a la capacidad instalada de la planta.

1. Ventajas

- ✓ La cocción al vacío evita que se integren otros sabores al producto
- ✓ Al ser un recipiente con control digital se puede programar de manera automática
- ✓ No se requiere de gas industrial para este proceso, ya que utiliza energía eléctrica

Figura 8

Gráfico del cocedor universal al vacío



Nota: Imagen tomada de la descripción del producto ofrecido por “Thermal food processing technologies”

iv. Infraestructura física

Tiene que ver especialmente con la parte física de la empresa, en este caso la infraestructura va a estar diseñada de la siguiente manera; primeramente, estará el área de gerencia, así como la secretaria, producción, área de ventas, baño, bodega, estacionamiento, todas estas instalaciones estará ubicadas en un área de 250m metros cuadrados, el lote contará con acceso a la vía de primer orden, y contará con todos los servicios básicos.

Figura 9

Infraestructura Física



Nota: Grafico del croquis de la nueva unidad productora

1. Proceso de producción

Para la elaboración del bocadillo de queso, primero se tiene que recibir la materia prima que en este caso sería el queso fresco y la panela, se debe tener en cuenta que en el queso debe ser del día, luego de esto el queso debe ser llevado al área de lavado para quitar cualquier impureza superficial una vez este lavado se procede al corte, luego se procede a disolver la panela en un recipiente, una vez la panela está disuelta se procede a colocar el queso en un fuego bajo y se debe esperar de entre 45 a 60 minutos para poder pasar el contenido del recipiente a una área de reposo en donde se separa el bocadillo de la miel restante para su reposado y empaquetado.

2. Diseño del producto

El bocadillo de queso integra queso y panela, cuenta con una forma de manera rectangular de aproximadamente 4 cm de ancho por 7 cm de largo, el presente producto estará ofrecido por libras, con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente.

v. *Flujograma de procesos*

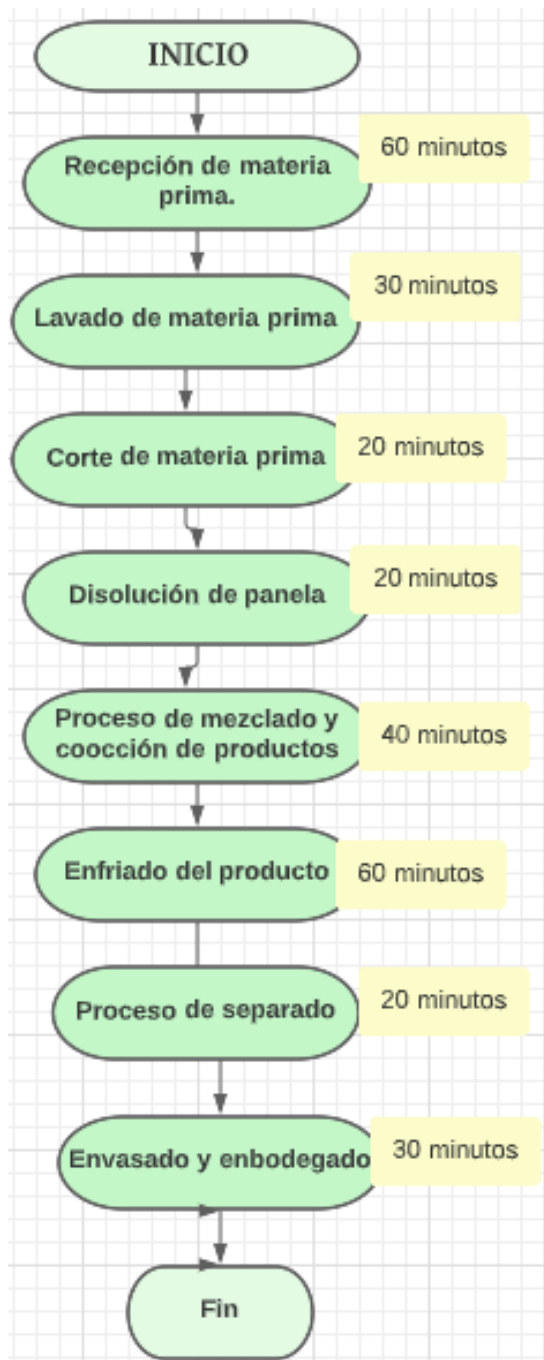
Para la producción de bocadillo de queso se necesita seguir los siguientes procesos:

1. **Recepción de la materia prima:** En este proceso se almacena en el área de producción la materia necesaria (Queso, panela), para iniciar con la producción.
2. **Lavado de la materia prima:** Para evitar enfermedades se procede al lavado superficial del queso.
3. **Corte de la materia prima:** En este paso se procede a cortar el queso para proceder con el proceso de hervido.
4. **Disolución de panela:** Se coloca la panela en el recipiente hasta que se disuelva.
5. **Proceso de mezclado de productos:** Este es el proceso más complicado para la elaboración del producto ya que se debe integrar el queso en la panela ya diluida y dejar cocinar a fuego lento hasta su punto óptimo.
6. **Enfriado del producto:** La mezcla ya cocinada se coloca en una mesa la cual se encarga de reposar el producto.
7. **Proceso de separación:** Aquí se separa los bocadillos pegados entre sí y se dejan las unidades sueltas para su posterior proceso.
8. **Envasado y embodegado:** Dentro de este apartado se procede a empaquetar el producto ya frío y embodegarlo para su posterior venta.

Para realizar todo el proceso de producción se necesita un tiempo de 480 minutos, tiempos que están detallados en el siguiente gráfico.

Figura 10

Flujograma de proceso para obtención de bocadillo de queso



Nota: Grafico de pasos a seguir para la elaboración de bocadillo de queso.

k. Estudio administrativo

Un estudio administrativo es de vital importancia ya que de esto depende el éxito o fracaso de la empresa, la mayoría de problemas administrativos se dan por no contar con el personal adecuado que labore dentro de la empresa.

i. Descripción de la empresa

1. La empresa

La constitución de la empresa estará dada por la Responsabilidad Limitada, dicha responsabilidad estará encargada de todo el proceso productivo desde la compra de maquinaria, compra de materia prima para la producción de bocadillo de quesillo hasta la entrega del producto a locales comerciales y estos se encarguen de la venta del producto al consumidor final. Se ha elegido este tipo de constitución empresarial debido a que la responsabilidad limitada a la cual están ligada los socios estarán limitados al capital aportado por cada uno de ellos, es decir en caso que se incurra en deudas, no se tomara como pago al patrimonio correspondiente de cada socio.

ii. Base filosófica de la empresa

La filosofía de la empresa debe de estar sustentada en los siguientes aspectos tales como; misión, visión, valores, objetivos estratégicos que constituirán la empresa.

✓ **Misión:** Tenemos la responsabilidad de brindar un producto alimenticio que calme una necesidad, es por eso que somos una empresa dedicada a la producción y comercialización de bocadillos de quesillo, brindando un producto de calidad y 100% natural.

✓ **Visión:** Ser la empresa líder en producir y comercializar bocadillos de quesillo, manteniéndonos dentro de la línea de empresas productoras de dulces con más renombre del país.

✓ **Valores:** Los valores son los principios éticos con los que contarán los trabajadores de la empresa, es por eso que se ha planteado los siguientes valores.

1. Respeto hacia trabajadores y clientes de la empresa, para sobrellevar una relación laboral fructífera
2. Lealtad con la empresa productora y comercializadora de bocadillos
3. Honestidad en todas las actividades a realizarse dentro de la empresa
4. Aprendizaje constante en las actividades productivas de la empresa
5. Ser empático con todo el personal de la empresa
6. Esfuerzo, abran veces que se requiera el máximo esfuerzo para cumplir con las metas de la empresa

7. Puntualidad en las horas de ingreso y salida de la empresa

✓ **Objetivo estratégico:** El objetivo estratégico de la empresa productora y comercializadora de bocadillo de quesillo se basa principalmente en el aumento de ventas e ingresos monetarios para la empresa si como también la expansión de sus instalaciones y además brindar más fuentes de empleo a personas de la localidad Gonzanameña.

I. Estructura empresarial

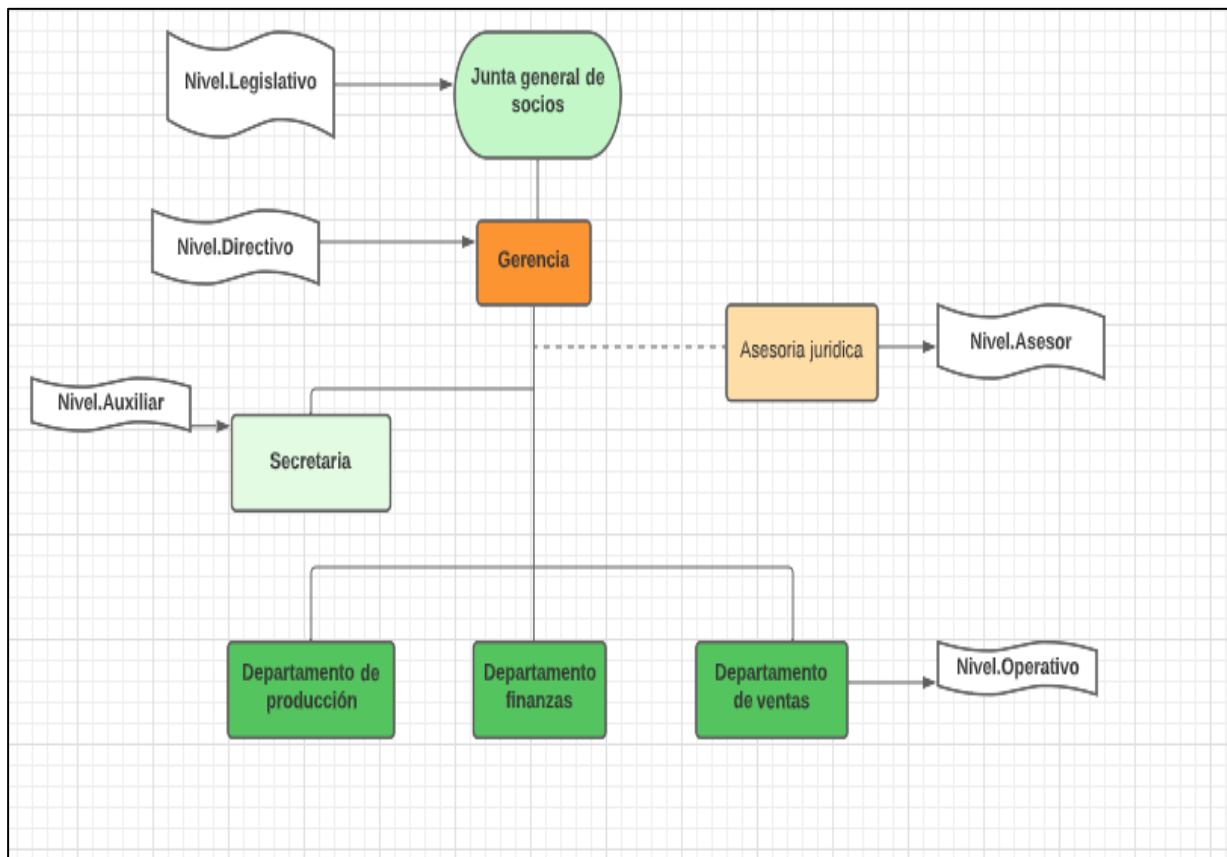
Es muy importante la asignación de funciones y responsabilidades a los trabajadores de la empresa para de esta manera se administren los recursos empresariales correctamente, dicha estructura organizativa está representada por los organigramas los mismos que son acompañados de los manuales de funciones y los organigramas, así como los manuales de funciones deben estar realizados por los departamentos que conforma la empresa.

i. Organigrama estructural

El organigrama de la empresa contara con junta de socios, gerencia, asesoría jurídica, secretaria y departamento de producción, financiero y ventas, al igual que los niveles jerárquicos con los que cuenta.

Figura 11

Organigrama estructural de la empresa



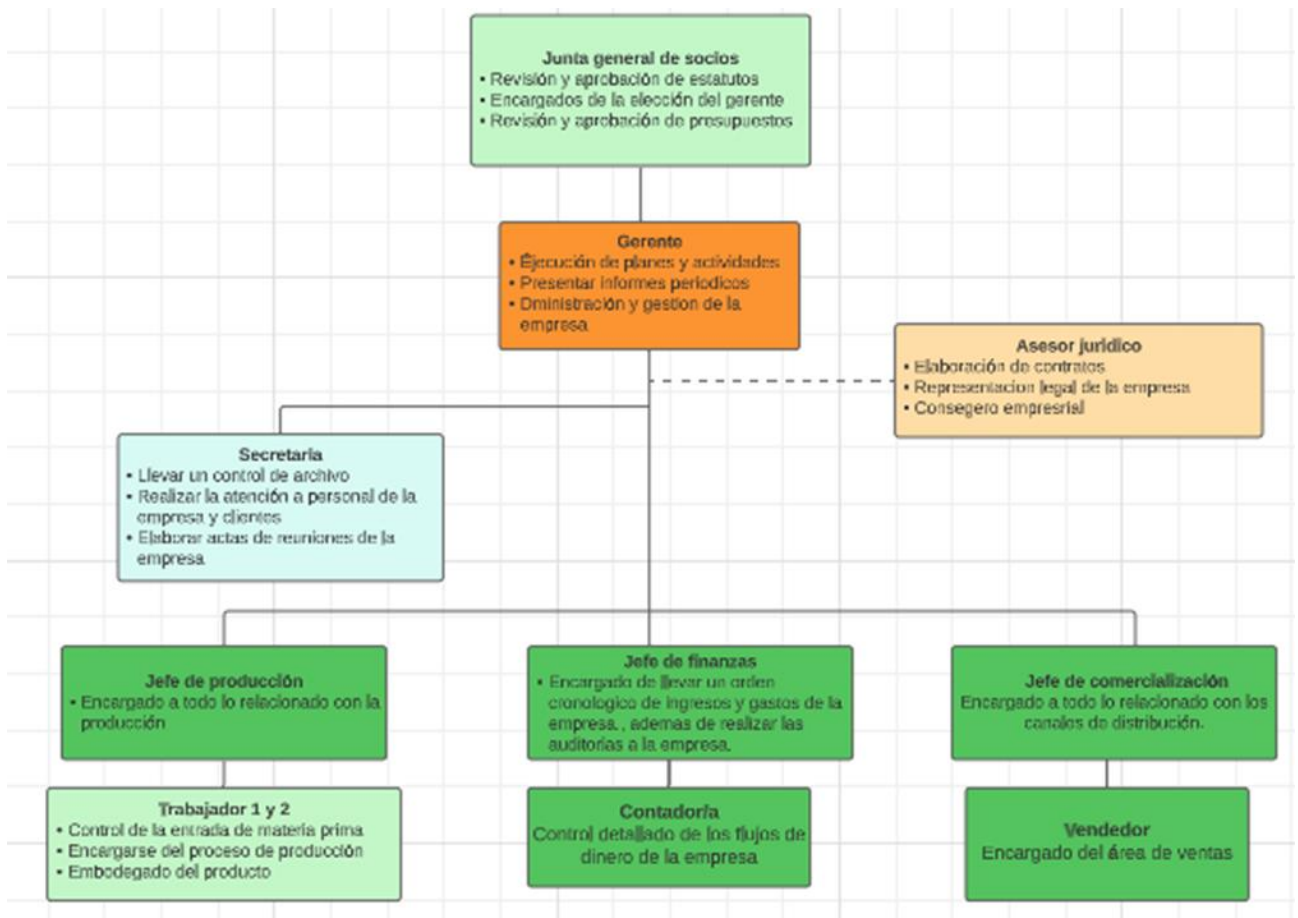
Nota: Estructura de la empresa.

ii. Organigrama Funcional

La finalidad de este organigrama es detallar las funciones con las que contara el personal de cada uno de los departamentos para lograr el cumplimiento de los objetivos propuestos por parte de la empresa.

Figura 12

Organigrama funcional



Nota: Organigrama que muestra las funciones de cada trabajador de la empresa.


iii. Manual de funciones

Conlleva toda la información relacionada al puesto que se va a ocupar, se detallan actividades a cumplir además de la normativa interna y las regulaciones mismas que son de competencia de los inversionistas.

1. Manual de funciones gerente

Tabla 38

Manual de funciones para gerente


 EMPRESA PRODUCTORA DE BOCADILLO “QUESITO DULCE” CIA.LTDA	
Código	001
<u>Identificación del puesto</u>	
Descripción del puesto	Gerente
Nivel jerárquico	Ejecutivo
Superior inmediato	Junta de socios
Subalternos	Todo el personal de la empresa
<u>Descripción general</u>	
<p>Sera el encargado de las actividades, de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades a realizarse dentro de la empresa con la finalidad de obtener resultados positivos y cumplir con los objetivos.</p>	
<u>Funciones específicas a cumplir</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cumplir con la planificación seguida de la organización con una dirección bien definida y un control adecuado a las actividades a cumplir. ✓ Representar en aspectos legales de la empresa, ante cualquier eventualidad. ✓ Atender a comunicados y quejas por parte del personal de la empresa ✓ Analizar el desempeño de los trabajadores de la empresa mediante fichas de seguimiento. ✓ Conocer y aprobar balances y el estado de pérdidas y ganancias. 	
<u>Requisitos:</u>	
Educación: Título en administración de empresas, o carreras a fines	
Experiencia: Actividades similares	

Nota. Esta tabla describe las funciones que desempeñará el gerente en la empresa.

2. Manual de funciones asesor jurídico

Tabla 39

Manual de funciones para asesor jurídico


		EMPRESA PRODUCTORA DE BOCADILLO “QUESITO DULCE” CIA.LTDA	
Código		002	
<u>Identificación del puesto</u>			
Descripción del puesto		Asesor jurídico	
Nivel jerárquico		Asesor	
Superior inmediato		Gerente	
Subalternos		Ninguno	
<u>Descripción general</u>			
Encargado del tema jurídico legal de la empresa, elaboración de contratos y representación en temas financieros de la empresa.			
<u>Funciones específicas a cumplir</u>			
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tener que resolver los aspectos legales en el tema de contrataciones y compras de la empresa. ✓ Representar a la empresa en aspectos jurídicos, en caso que se atravesase por alguna demanda. ✓ Encargarse de la redacción y legalización de contratos del personal a trabajar dentro de la empresa. ✓ Asesoramiento legal sobre contrataciones, préstamos y compras de maquinaria y materia prima. 			
<u>Requisitos:</u>			
Educación: Título de Abogado o Doctor en Jurisprudencia			
Experiencia: Mínimo un año en cargos similares			

Nota. Esta tabla describe las funciones que desempeñará el asesor jurídico en la empresa.

3. Manual de funciones secretaria

Tabla 40

Manual de funciones para secretaria


		EMPRESA PRODUCTORA DE BOCADILLO “QUESITO DULCE” CIA.LTDA	
Código		003	
<u>Identificación del puesto</u>			
Descripción del puesto		Secretaria	
Nivel jerárquico		Auxiliar	
Superior inmediato		Gerente	
Subalternos		Ninguno	
<u>Descripción general</u>			
<p>Encargada de realizar actividades secretariales además de llevar un control adecuado de archivo, así como también asistir al gerente en el ámbito laboral, brindando un ambiente laboral adecuado desempeñándose de correcta manera para lograr el cumplimiento de objetivos.</p>			
<u>Funciones específicas a cumplir</u>			
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Recepción de toda la documentación proporcionado por los trabajadores de la empresa. ✓ Realizar un estricto control de archivo al igual que un orden secuencial de la documentación. ✓ Brindar los documentos normativos de la empresa al gerente en caso de ser necesitados. ✓ Encargarse de la agenda semanal del gerente. Y la atención del personal de la empresa y público en general que tenga alguna duda acerca de lo que producimos. 			
<u>Requisitos:</u>			
Educación: Título en secretariado Ejecutivo o en carreras afines.			
Experiencia: Mínimo un año en cargos similares			

Nota. Esta tabla describe las funciones que desempeñará la secretaria en la empresa.

4. Manual de funciones jefe de producción

Tabla 41

Manual de funciones para el jefe de producción


 EMPRESA PRODUCTORA DE BOCADILLO “QUESITO DULCE” CIA.LTDA	
Código	004
<u>Identificación del puesto</u>	
Descripción del puesto	Jefe de producción
Nivel jerárquico	Operativo
Superior inmediato	Gerente
Subalternos	Obreros
<u>Descripción general</u>	
Encargado de la planificación organización de lo relacionado a la producción del bocadillo de queso.	
<u>Funciones específicas a cumplir</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Encargado de procesos de producción ✓ Cuantificar la cantidad de materia prima utilizada en el proceso productivo ✓ Presentar un informe detallado de las producciones ✓ Realizar el control de inventario de producciones de la empresa 	
<u>Requisitos:</u>	
Educación: Título en bioquímica o carreras similares	
Experiencia: Mínimo un año en cargos similares	

Nota. Esta tabla describe las funciones que desempeñará el jefe de producción en la empresa.

5. Manual de funciones obreros

Tabla 42

Manual de funciones para obreros


 EMPRESA PRODUCTORA DE BOCADILLO “QUESITO DULCE” CIA.LTDA	
Código	005
<u>Identificación del puesto</u>	
Descripción del puesto	Obrero
Nivel jerárquico	Operativo
Superior inmediato	Jefe de producción
Subalternos	Ninguno
<u>Descripción general</u>	
Encargado de actividades que tengan que ver con la empresa.	
<u>Funciones específicas a cumplir</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Recepción de materias primas ✓ Ayudar en procesos de producción ✓ Encargado de la limpieza de al área de producción 	
<u>Requisitos:</u>	
Educación: Bachillerato en cualquier área	
Experiencia: Ninguna	

Nota. Esta tabla describe las funciones que desempeñará los obreros en la empresa.

6. Manual de funciones contador

Tabla 43

Manual de funciones para contador


 EMPRESA PRODUCTORA DE BOCADILLO “QUESITO DULCE” CIA.LTDA	
Código	006
<u>Identificación del puesto</u>	
Descripción del puesto	Contador
Nivel jerárquico	Operativo
Superior inmediato	Gerente
Subalternos	Ninguno
<u>Descripción general</u>	
Encargado de diseñar un sistema de contabilidad ágil para la empresa.	
<u>Funciones específicas a cumplir</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Llevar adecuadamente la contabilidad de la empresa. ✓ Encargado de declaraciones tributarias ✓ Presentar balances y estados financieros de la empresa. 	
<u>Requisitos:</u>	
Educación: Título de Ingeniero/a en Contabilidad y Auditoría.	
Experiencia: Contar con 2 años de experiencia	

Nota. Esta tabla describe las funciones que desempeñará el contador en la empresa.

7. Manual de funciones vendedor

Tabla 44

Manual de funciones para vendedor

 EMPRESA PRODUCTORA DE BOCADILLO “QUESITO DULCE” CIA.LTDA	
Código	007
<u>Identificación del puesto</u>	
Descripción del puesto	Vendedor
Nivel jerárquico	Ventas
Superior inmediato	Gerente
Subalternos	Ninguno
<u>Descripción general</u>	
Encargado de la cadena de comercialización de la empresa.	
<u>Funciones específicas a cumplir</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Organización de las ventas del local ✓ Dirigir el proceso de ventas del producto ✓ Controlar el canal de comercialización ✓ Planificación de ventas 	
<u>Requisitos:</u>	
Educación: Márquetin o carreras similares	
Experiencia: 1 año en trabajos similares	

Nota. Esta tabla describe las funciones que desempeñará el vendedor en la empresa.

m. Estudio económico financiero

i. Inversiones y financiamiento

En este apartado del proyecto se toman en cuenta todos los rubros que intervendrán en el funcionamiento de la empresa, aquí se detallarán lo que son los activos como, terrenos, maquinaria equipos, sueldos y salarios del personal que laborara en la empresa, así como también gastos de constitución de la empresa., todos los datos recopilados dentro de este estudio servirán para la evaluación financiera.

1. Inversiones

Para el funcionamiento de la empresa “**QUESITO DULCE**” **CIA.LTDA**, la misma que se dedicara a la producción y comercialización de bocadillo de queso y dulce en el cantón Gonzanamá, se debe de realizar inversiones en lo que es activos fijos, diferidos y circúlate, todos estos rubros serán empleados para la realización del proceso productivo de la empresa.

2. Inversión en activos fijos

Se comprende por activo fijo todos los bienes tangibles y imtangibl4es utilizados para realizar la producción y tremas relacionados con actividades operativas de la empresa, estos activos tienen una vida útil determinada y se van desgastando con el tiempo es por eso que se debe de depreciar a cada uno de ellos, en excepción del terreno.

Terreno

Es una cantidad de tierra en donde estará ubicada la nave de producción, el costo de este bien es de 13.000,00 dólares.

Tabla 45

Terreno

Cantidad	Detalle	Valor unit	Total
1 hectárea	m2 de terreno en Gonzanamá	13.000	13.000
TOTAL			13.000

Nota: Precio establecido por hectárea municipio Gonzanamá.

Construcciones de la infraestructura de la planta

Es el capital destinado para realizar la construcción de la empresa, tanto el área de producción como el área administrativa, esto tiene un coste de 34.500 dólares.

Tabla 46*Construcción de la planta*

Cantidad	Detalle	Valor unit	Total
150	m2 De const. para el área de producción	150	22.500
100	m2 De const. para el área administrativa	120	12.000
TOTAL			34.500

Nota: Tabla del costo de construcción en relación a precios de materiales.

Maquinaria y equipos

Aquí se incluyen la maquinaria que actuara directamente en el proceso de producción, con un total de 3.450 dólares.

Tabla 47*Maquinaria y equipos*

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
1	Unidad	Cocedor universal al vacío, fabricado en acero inoxidable.	900	900
1	Unidad	Cortadora industrial de queso programable.	500	500
1	Unidad	Mesa enfriadora por medio de agua	350	350
2	Unidad	Perchas con regulador de temperatura	850	1.700
Total				3.450

Nota: Datos obtenidos de Directindustry

Muebles y enseres

Son implementos que son necesarios para realizar la producción de bocadillo de quesillo aquí se integran tantas sillas, escritorios, estantes entre otros, el valor total de estos bienes es de 1.260 dólares.

Tabla 48*Muebles y enseres de producción*

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
1	Unidad	Escritorio tipo gerente	130	130
1	Unidad	Sillón tipo gerente	100	100
1	Unidad	Escritorio para secretaria	100	100
2	Unidad	Sillones de espera	100	200
1	Unidad	Archivadores	100	100
1	Unidad	Estantes	130	130
3	Unidad	Sillas giratorias	100	300
2	Unidades	Mesas de acero inoxidable	100	200
Total				1.260

Nota: Valores tomados de Mercado libre-Ecuador

Equipos de seguridad

Son equipos los cuales permiten el monitoreo de los trabajadores, para que se realice el cumplimiento de sus actividades correspondientes, este equipo tiene un valor de 200 dólares.

Tabla 49*Equipos de seguridad*

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
1	Unidad	Monitoreo y vigilancia	200	200
Total				200

Nota: Valores tomados de Mercado libre-Ecuador

Herramientas

Está comprendida por las mesas y balanzas las cuales actúan dentro de la producción, el valor para este activo es de 200 dólares.

Tabla 50*Herramientas*

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
2	Unidad	balanzas digitales	100	200
Total				200

Nota: Valores tomados de Mercado libre-Ecuador

Equipo de computo

Los equipos que se detallan en la siguiente tabla son una impresora y dos computadoras con un valor de 1400 dólares.

Tabla 51

Equipo de computo

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
1	Unidad	Impresora Epson L3250	200	200
2	Unidad	Computadoras de escritorio procesador i3 Asus 1TB 8 gb de RAM	600	1.200
Total				1.400

Nota: Valores tomados de Mercado libre-Ecuador

Equipo de cómputo reinversión

Los equipos luego de cumplir sus años de vida útil se deben de reinvertir es por eso que estos equipos tienen un valor de 1.540 dólares.

Tabla 52

Reinversión equipo de computo

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
1	Unidad	Impresora Epson L3250	22	220
2	Unidad	Computadoras de escritorio Procesador i3 Lenovo 1TB 8 gb de RAM	66	1.320
Total				1.540

Nota: Valores tomados de Mercado libre-Ecuador

Muebles y enseres administración

Aquí se detallan lo que es escritorios, sillas archivadoras entre otros los mismos que están ubicados en el área administrativa estos bienes tienen un valor de 790 dólares.

Tabla 53*Muebles y enseres administración*

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
2	Unidad	Escritorios	110	220
2	Unidad	Sillas ejecutivas	100	200
1	Juego	Muebles	25	250
1	Unidad	Archivador de oficina	120	120
Total				790

Nota: Valores tomados de Mercado libre-Ecuador

Equipo de oficina

Dentro de esta cuenta solo se integra lo que es una sumadora con un valor de 100 dólares.

Tabla 54*Equipos de oficina*

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
1	Unidad	Sumadora	100	100
Total				100

Nota: Valores tomados de Mercado libre-Ecuador

Resúmenes de activos fijos

Aquí se detallan las cuentas ya mencionadas anteriormente, además de esto se muestra una sumatoria y el resultante de cada una de las cuentas.

Activos fijos Producción

Dentro de los activos fijos de producción se encuentra el terreno, las construcciones, maquinaria y equipo, equipos de seguridad y los muebles y enseres todos estos con sus respectivos datos.

Tabla 55*Resúmenes activos fijos de producción*

Terreno	13.000
Construcciones	34.500
Maquinaria y equipo	3.450
Herramientas	1.260
Equipos de seguridad	200
Muebles y enseres	200
Total	52.610

Nota: Resumen de activos fijos de producción los cuales se detallaron en las tablas anteriores.

Activos fijos de administración

Dentro de los activos fijos de administración se encuentra el equipo de cómputo, la reinversión del equipo de cómputo, muebles y enseres y equipos de oficina todos estos con sus respectivos datos.

Tabla 56

Resúmenes activos fijos de administración

Equipo de computo	1.400
Reinversión de equipo de computación	1.540
Muebles y enseres	790
Equipos de oficina	100
Total	3.830

Nota: Resumen de activos fijos de administración se toma en cuenta los valores ya mencionados en las tablas anteriores.

Depreciaciones

Las depreciaciones pueden tener un impacto significativo en nuestras finanzas. A medida que el valor de nuestro auto disminuye, puede ser difícil recuperar la inversión inicial al momento de venderlo, es por ello que a continuación se muestran los cálculos de las depreciaciones de los siguientes activos.

Tabla 57

Depreciaciones

Activo	Costo	Vida útil	% dep. anual	Depreciación anual	Valor en libros
Activos fijos de producción					
Construcciones	34.500	20 años	5%	1.725	25.875
Maquinaria y equipo	3.450	10 años	10%	345	1.725
Equipos de seguridad	200	10 años	10%	20	100
Herramientas	200	10 años	10%	20	100
Activos fijos de administración					
Equipo de computo	1.400	3 años	33%	462	14
Reinversión Eq. Comp (4to año)	1.540	3 años	33%	508	524
Muebles y enseres	790	10 años	10%	79	395
Equipo de oficina	100	10 años	10%	10	50
				Total	28.783
				Reinversión	524
				Valor residual	29.306

Nota: Cuadro de depreciaciones.

Total, activos fijos

En la presente tabla se ara la sumatoria de los activos para determinar el total de activos fijos.

Tabla 58

Total, de todos los activos fijos

Producción	52.610
Administración	3.830
Total	56.440

Nota: Es la sumatoria total de los activos fijos detallados en las tablas anteriores.

ii. Activos diferidos

Los activos diferidos que se detallan a continuación están determinados en función a la producción de bocadillo de queso, cuyos valores son muy importantes para realizar el resumen de la inversión.

Tabla general de activos

Se realiza un resumen de todos los activos fijos que son utilizados para la elaboración de bocadillo de queso cuya sumatoria de los valores nos da un total de 4138,10 dólares y un total de amortización de 827,62 dólares.

Tabla 59

Tabla general activos

	Valor total USD	Amortización en USD (5 Años)
Estudios preliminares	450,00	90,00
Gastos de constitución	590,00	118,00
Registro Único de Contribuyentes	50,60	10,12
Patente	101,50	20,30
Marca	220,00	44,00
Registro sanitario	2000,00	400,00
Permiso de bomberos	26,00	5,20
Programas informáticos	700,00	140,00
Total	4138,10	827,62

Nota: Resumen de valores de tablas anteriores.

iii. Capital de trabajo o activo circulante

El capital de trabajo o activo circulante es el encargado de la producción de bocadillo de queso y su incurrencia en los costos es de carácter permanente para el desarrollo de sus actividades.

Materia prima directa

Tabla 60

Materia prima directa

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario en USD	Valor total en USD
31.200	40.560	40.560	40.560	40.560
10.400	5.200	5.200	5.200	5.200
Valor total anual				45.760
Valor total mensual				3.813

Nota: Valores brindados por productores de quesillo y panela del cantón Gonzanamá.

Materia prima indirecta

Dentro de la materia prima indirecta tenemos 12 paquetes de fundas plásticas medianas anuales con un valor de 150 dólares anuales y un valor mensual de 12,5 dólares.

Tabla 61

Materia prima indirecta

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario en USD	Valor total en USD
150	Paquete	Fundas medianas	1,00	150,00
Valor total anual				150,00
Valor total mensual				12,50

Nota: Valores tomados de Mercado libre-Ecuador

Implementos de producción

Los implementos de producción son utensilios que se utilizan dentro de la producción de un determinado producto, es por ello que dentro de esta cuenta tenemos un total mensual de 12,08 dólares y un total anual de 145 dólares.

Tabla 62

Implementos de producción

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario en USD	Valor total en USD
3	Unidades	Cuchillos	3,00	9,00
4	Unidades	Ollas	30,00	120,00
4	Unidad	Cucharones	4,00	16,00
Total, anual				145,00
Total, mensual				12,08

Nota: Nota: Valores tomados de Mercado libre-Ecuador

Mano de obra directa

La mano de obra directa tiene que ver con las personas que se encargan estrictamente con la producción del bien o servicio, dentro de la tabla tenemos un valor salarial anual de dos obreros por un monto de 14.654,20 dólares.

Rol de pagos

Tabla 63

Rol de pagos mano de obra directa

Cant	Descripción	SBU	Decimo 3	Decimo 4	F. reserva	Total	Aporte 11,15%	Total
2	Obrero	450,00	37,50	35,42	37,50	560,42	50,18	610,59
Total								610,59
Obreros								2,00
Total, mensual								1.221,18
Total, Anual								14.654,20

Nota: Tabla de salarios por mano de obra obreros.

Gasto de transporte para producción

Tabla 64

Gastos de transporte

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
260	Viajes	Trasporte de materia pima de los alrededores del cantón	10	2.600,00
			Valor anual	2.600,00
			Valor mensual	216,67

Nota: Precio de flete establecido por la cooperativa de transporte Gonzanamá.

Servicios básicos administración

Los servicios básicos son muy importantes ya que estos nos permiten desarrollar las actividades de manera cotidiana, interviniendo directamente en los bienes y servicios que se ofrecen.

Servicio de agua

Para el área de administración tenemos un consumo de 15 metros cúbicos de agua aun valor por metro cúbicos de 0,30 dándonos un valor mensual de 4,5 dólares y un valor anual de 54 dólares.

Tabla 65*Servicio de agua administración*

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
15	metros cúbicos	Agua potable	0,3	4,50
			Valor mensual	4,50
			Valor Anual	54,00

Nota: Servicio básico de agua departamento de administración

Servicio de energía eléctrica

Para el área de administración tenemos un consumo de 30 vatios de energía eléctrica con un valor por vatio de 0,40 dándonos un valor mensual de 12 dólares y un valor anual de 144 dólares.

Tabla 66*Servicio de energía eléctrica administración*

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
30	Vatios	Energía	0,4	12,00
			Valor mensual	12,00
			Valor Anual	144,00

Nota: Servicio básico energía eléctrica departamento de administración

Servicio de internet

Para el área de administración tenemos un consumo de 30 Megabytes de internet con un valor por Megabyte de 0,80 dándonos un valor mensual de 24 dólares y un valor anual de 288 dólares.

Tabla 67*Servicio de internet administración*

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
30	Megabytes	Internet	0,8	24,00
			Valor mensual	24,00
			Valor Anual	288,00

Nota: Servicio de internet departamento de administración

Servicio de telefonía

Para el área de administración tenemos un consumo de 300 Minutos de telefonía con un valor por minuto de 0,10 dándonos un valor mensual de 30 dólares y un valor anual de 360 dólares.

Tabla 68

Servicio de telefonía administración

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
300	Minutos	Teléfono	0,1	30,00
			Valor mensual	30,00
			Valor Anual	360,00

Nota: Servicio de telefonía departamento de administración

Servicios básicos producción

Servicio de agua

Para el área de producción tenemos un consumo de 60 metros cúbicos de agua aun valor por metro cúbicos de 0,30 dándonos un valor mensual de 18 dólares y un valor anual de 216 dólares.

Tabla 69

Servicio de agua producción

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
60	metros cúbicos	Agua potable	0,3	18,00
			Valor mensual	18,00
			Valor Anual	216,00

Nota: Servicio básico de agua departamento de producción

Servicio de energía eléctrica

Para el área de producción tenemos un consumo de 50 vatios de energía eléctrica con un valor por vatio de 0,40 dándonos un valor mensual de 20 dólares y un valor anual de 240 dólares.

Tabla 70

Servicio de energía eléctrica producción

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
50	Vatios	Energía	0,4	20,00

	Valor mensual	20,00
	Valor Anual	240,00

Nota: Servicio de energía eléctrica departamento de producción

Servicio de internet

Para el área de producción tenemos un consumo de 30 Megabytes de internet con un valor por Megabyte de 0,80 dándonos un valor mensual de 24 dólares y un valor anual de 288 dólares.

Tabla 71

Servicio de internet Producción

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
30	Megabytes	Internet	0,8	24,00
			Valor mensual	24,00
			Valor Anual	288,00

Nota: Servicio de internet departamento de producción

Servicio de telefonía

Para el área de producción tenemos un consumo de 200 Minutos de telefonía con un valor por minuto de 0,10 dándonos un valor mensual de 20 dólares y un valor anual de 240 dólares.

Tabla 72

Servicio de telefonía Producción

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
200	Minutos	Teléfono	0,1	20,00
			Valor mensual	20,00
			Valor Anual	240,00

Nota: Servicio de internet departamento de producción

Servicios básicos ventas

Servicio de agua

Para el área de ventas tenemos un consumo de 10 metros cúbicos de agua aun valor por metro cúbicos de 0,30 dándonos un valor mensual de 3 dólares y un valor anual de 36 dólares.

Tabla 73*Servicio de agua ventas*

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
10	metros cúbicos	Agua potable	0,3	3,00
			Valor mensual	3,00
			Valor Anual	36,00

Nota: Servicio de agua departamento de ventas

Servicio de energía eléctrica

Para el área de ventas tenemos un consumo de 15 vatios de energía eléctrica con un valor por vatio de 0,40 dándonos un valor mensual de 6 dólares y un valor anual de 72 dólares.

Tabla 74*Servicio de energía eléctrica ventas*

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
15	Vatios	Energía	0,4	6,00
			Valor mensual	6,00
			Valor Anual	72,00

Nota: Servicio de energía eléctrica departamento de ventas

Servicio de internet

Para el área de ventas tenemos un consumo de 40 Megabytes de internet con un valor por Megabyte de 0,80 dándonos un valor mensual de 32 dólares y un valor anual de 384 dólares.

Tabla 75*Servicio de internet ventas*

Cantidad	Unidad de medida	de Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
40	Megabytes	Internet	0,8	32,00
			Valor mensual	32,00
			Valor Anual	384,00

Nota: Servicio de internet departamento de ventas

Servicio de telefonía

Para el área de producción tenemos un consumo de 200 Minutos de telefonía con un valor por minuto de 0,10 dándonos un valor mensual de 20 dólares y un valor anual de 240 dólares.

Tabla 76*Servicio de telefonía ventas*

Cantidad	Unidad medida	de	Descripción	Precio unitario USD	Valor USD	total
200	Minutos		Teléfono	0,1		20,00
				Valor mensual		20,00
				Valor Anual		240,00

*Servicio de telefonía departamento de ventas***Sueldos administrativos**

Los sueldos administrativos están dados por el gerente vendedor la secretaria contadora y el jefe de producción dándonos un valor mensual a pagar de 1.831,77 y un valor anual de 21.981,30

Tabla 77*Sueldos administrativos*

Cantidad	Descripción	SB U	Décimo 3	Décimo 4	Aport 11,15 %	F.de reserva	Total
1	Gerente-Vendedor	450	37,5	35,41	50,17	37,5	610,59
1	Secretaria	450	37,5	35,41	50,17	37,5	610,59
1	Contador/a						
1	Jefe de producción	450	37,5	35,41	50,17	37,5	610,59
						Total, mensual	1831,77
						Total, anual	21981,30

Nota: Tabla de sueldos administrativos

Promoción

La promoción es la manera en la que se da a conocer el producto con la finalidad de atraer nuevos clientes es por eso que se ha considerado dar 10 docenas esferos con el logotipo de la empresa, estos esferos tienen un costo mensual de 4,17 dólares y un costo anual de 50 dólares.

Tabla 78*Promoción*

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
10	docenas	Esferos con el logotipo de la empresa	5,00	50,00
			Valor mensual	4,17
			Valor anual	50,00

Nota: Datos proporcionados por grafica Ojeda.

Suministros de oficina

Los suministros de oficina son objetos que nos facilitan el trabajo dentro de las instalaciones de las áreas que se desempeñan los oficinistas, es por ello que el valor mensual de estos objetos es de 24,15 dólares y anualmente es de 289,85.

Tabla 79*Suministros de oficina*

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total	Valor total anual
1	Resma de 500 hojas	4,50	4,50	18,00
3	Cuaderno	1,30	3,90	7,80
4	Esferográficos	0,30	1,20	4,80
4	Tintas para impresora	9,00	36,00	72,00
3	Lápiz	0,40	1,20	4,80
3	Borrador	0,20	0,60	2,40
3	Corrector	1,00	3,00	12,00
3	Sacapuntas	0,50	1,50	4,50
3	Caja de 300 grapas	1,50	4,50	13,50
2	Caja de clips	0,75	1,50	6,00
3	Tijeras	0,35	1,05	2,10
3	Estilete	1,25	3,75	11,25
3	Cinta scoch	0,50	1,50	6,00
3	Carpetas archivadoras	0,30	0,90	2,70
2	Grapadora	15,00	30,00	30,00
3	Dispensador de cinta	10,00	30,00	30,00
2	Sellos	8,00	16,00	16,00
2	Perforadora	17,00	34,00	34,00
3	Porta Clips	4,00	12,00	12,00
Total, anual				289,85
Total, mensual				24,15

Nota: Valores proporcionados por grafica Santiago.

Útiles de limpieza

Los útiles de limpieza permiten el adecuado aseo de las áreas de trabajo de la empresa, es por ello que estos útiles tienen un valor mensual de 11,78 dólares y un valor anual de 141,40 dólares.

Tabla 80

Útiles de limpieza

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
5	Escobas	2,50	12,50
5	Trapeadores	4,00	20,00
12	Franelas	1,00	12,00
12	Paquete de ocho rollos de papel	2,00	24,00
2	Recogedores	2,50	5,00
6	Jabón líquido	2,90	17,40
6	Paquete de 100 fundas de halar	1,25	7,50
6	Paquete de 10 fundas	1,75	10,50
6	Desinfectante Olimpia	1,25	7,50
1	Recogedor para basura metálico	4,00	4,00
3	Basureros plásticos	7,00	21,00
Total, anual			141,40
Total, mensual			11,78

Nota: Valores tomados de basar Gabrielita- Gonzanamá.

Uniformes

El uniforme es la prenda distintiva de la empresa, es por ello que la confección de estos uniformes nos da un total mensual de 9 dólares y un total anual de 108 dólares.

Tabla 81

Uniformes

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
3	Pares de Guantes	6	18
3	Paquetes de cofias	10	30
3	Overol	20,00	60,00
Total, anual			108,00

Total, mensual	9,00
-----------------------	------

Nota: Implementos de seguridad valores obtenidos Mercado libre- Ecuador

Implementos de seguridad

Un implemento de seguridad garantiza el bienestar y el cuidado del personal que trabaja dentro de la empresa, en la siguiente tabla se puede apreciar que el valor anual de estos implementos es de 46,58 dólares y anualmente es de 559 dólares.

Tabla 82

Implementos de seguridad

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total anual
1	Extintores	55,00	55,00
120	Paquetes de 50 mascarillas Kn95	2,50	300,00
6	Paquetes de 25 pares de guantes desechables	6,00	36,00
6	Antibacterial	7,00	42,00
1	Kit de primeros auxilios (Insumos)	15,00	15,00
1	Botiquín	25,00	25,00
2	Luces de emergencia	15,00	30,00
14	Letreros preventivos	4,00	56,00
Total, anual			559,00
Total, mensual			46,58

Nota: valores obtenidos Mercado libre- Ecuador.

Tabla resumen del capital de trabajo

La presente tabla contiene todos los valores del capital de trabajo que nos da un total anual de 61.238,45 dólares detalladas en las siguientes cuentas.

Tabla 83

Tabla resumen del capital de trabajo

Descripción	Administración	Producción	Ventas	Total, mensual	Total, anual
Materia prima directa		3.813,33		3.813,33	45.760,00
Materia prima indirecta (envase y otros insumos)		12,50		12,50	150,00
Mano de obra directa		1.221,18		1.221,18	14.654,20
Implementos de producción		12,08		12,08	145,00
Gasto de transporte para producción		216,67		216,67	2.600,00
Promoción			4,17	4,17	50,00

Suministros de oficina	de	24,15			24,15	289,85
Útiles de limpieza	de	3,93	3,93	3,93	11,78	141,40
Uniformes			9,00		9,00	108,00
Implementos de seguridad	de	46,58	46,58	46,58	139,75	1.677,00
Total		28,08	5.288,69	8,09	5.464,62	63.898,45

Nota: valores resumen del capital de trabajo.

Capital de trabajo para administración

El capital de trabajo de administración tiene un valor mensual de 1.930,36 dólares y un valor anual de 23.146,28 dolores, dentro de estos rubros es incluye los sueldos y salarios los servicios básicos administración, suministros de oficina y útiles de limpieza.

Tabla 84

Capital de trabajo administración

Descripción	Total, mensual	Total, anual
Sueldos y salarios	1.831,78	21.981,30
Servicios básicos administración	70,50	846,00
Suministros de oficina	24,15	289,85
Útiles de limpieza	3,93	47,13
Total	1.930,36	23.164,28

Nota: Resumen capital de trabajo administración.

Capital de trabajo para Producción

El capital de trabajo de producción tiene un valor mensual de 5.357,77 dólares y un valor anual de 64.293,20 dolores, dentro de estos rubros es Materia prima directa, Materia prima indirecta Servicios básicos producción, implementos de producción y gastos de transporte para producción.

Tabla 85

Resumen capital de trabajo administración.

Descripción	Total, mensual	Total, anual
Materia prima directa	3.813,33	45.760,00
Materia prima indirecta (envase y otros insumos)	12,50	150,00
servicios básico producción	82,00	984,00
Implementos de producción	12,08	145,00
Mano de obra directa	1.221,18	14.654,20

Gasto de transporte para producción	216,67	2.600,00
Total	5.357,77	64.293,20

Nota: Resumen capital de trabajo Producción.

Capital de trabajo para ventas

El capital de trabajo para ventas tiene un valor mensual de 73,93 dólares y un valor anual de 887,13 dolores, dentro de estos rubros es útiles de limpieza, Uniformes y servicios básicos ventas.

Tabla 86

Capital de trabajo para ventas

Descripción	Total, mensual	Total, anual
Útiles de limpieza	3,93	47,13
Uniformes	9,00	108,00
servicios básico ventas	61,00	732,00
Total	73,93	887,13

Nota: Resumen capital de trabajo para ventas.

Resumen de la inversión

Constituye la cantidad de dinero necesaria para poner un proyecto en operación la inversión está integrada activos fijos, diferidos y capital de trabajo. El monto de inversión para el presente proyecto es de 67.940,15 dólares.

Tabla 87

Resumen de la inversión

Monto de inversión			
Descripción	Parcial	Subtotal	Total
Activos fijos			
Terreno	13.000,00		
Construcción	34.500,00		
Herramientas	1.260,00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.450,00		
Equipos de seguridad	200,00		
HERRAMIENTAS	200,00		
Total, de activos fijos de producción		52.610,00	
Activos fijos de administración			
Equipo de computo	1.400,00		
Reinversión Eq. Comp (4to año)	1.540,00		
Muebles y enseres	790,00		
Equipo de oficina	100,00		
Total, de activos fijos de administración		3.830,00	
Total, de activos fijos			56.440,00

Activos diferidos	
Estudios preliminares	450,00
Gastos de constitución	590,00
Registro Único de Contribuyentes	50,60
Patente	101,50
Marca	220,00
Registro sanitario	2000,00
Permiso de bomberos	26,00
Programas informáticos	700,00
Total, de activos diferidos	4.138,10
Capital de trabajo	
Costos de producción	
Costo primo	
Materia prima directa	3.813,33
Mano de obra directa	1.221,18
Total, costo primo	5034,52
Costos indirectos de producción	
Materia prima indirecta	12,50
Servicios básicos	82,00
Implementos de producción	12,08
Gasto de transporte para producción	216,67
Total, Costo indirectos de producción	323,25
Total, de costos de producción	5.357,77
Costos operativos	
Gastos administrativos	
Sueldos y salarios	1.831,78
Servicios básicos	70,50
Suministros de oficina	24,15
Útiles de limpieza	3,93
Total, gastos de administración	1930,36
Gastos de venta	
Útiles de limpieza	3,93
Uniformes	9,00
servicios básico ventas	61,00
Total, de gastos de venta	73,93
Total, de costos operativos	2.004,28
Monto de la inversión	67.940,15

Nota: Financiamiento donde se determina el capital propio y el capital externo.

Financiamiento

El financiamiento es el método de cómo financiar los costos en el presente proyecto estos montos estarán determinados por el capital propio que será de 37.940,15 y el capital externo que será pedido al banco Pichincha el monto será de 30.000 dólares al 12% de interés.

Tabla 88*Financiamiento*

Capital propio	37.940,15
Capital externo	30.000,00
Total	67.940,15

Nota: Financiamiento donde se determina el capital propio y el capital externo.

Tabla amortización

La tabla de amortización está diseñada para 5 años tomando en cuenta el capital pedido a la institución financiera y la tasa de interés.

Tabla 89*Amortización***Datos:****Amortización del crédito**

Capital 30.000,00

Interés 12%

Plazo 5 años

Años	Capital	Intereses	Amortización	Dividendos	V/libros
0					30.000,00
1	30.000,00	3.600,00	6.000,00	9.600,00	24.000,00
2	24.000,00	2.880,00	6.000,00	8.880,00	18.000,00
3	18.000,00	2.160,00	6.000,00	8.160,00	12.000,00
4	12.000,00	1.440,00	6.000,00	7.440,00	6.000,00
5	6.000,00	720,00	6.000,00	6.720,00	-

Nota: Tabla de amortización del crédito.

Determinación de costos

Es importante tener en cuenta que calcular los costos no solo implica tener en cuenta los gastos directos, sino también los gastos indirectos, y gastos de administración. Todos estos elementos deben ser considerados para obtener una visión clara de los costos reales de nuestro negocio.

Presupuesto costo de producción**Tabla 90***Presupuesto costo de producción*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de producción					
Costo primo					

Materia prima directa	45.760,00	48.048,00	50.450,40	52.972,92	55.621,57
Mano de obra directa	14.654,20	15.386,91	16.156,26	16.964,07	17.812,27
Total, costo primo	60.414,20	63.434,91	66.606,66	69.936,99	73.433,84
Costos indirectos de fabricación					
Materia Prima indirecta (envases y otros insumos)	150,00	157,50	162,23	167,09	172,10
Implementos de producción	145,00	152,25	159,86	167,86	176,25
Servicios básico producción	984,00	1.033,20	1.084,86	1.139,10	1.196,06
Gasto de transporte para producción	2.600,00	2.730,00	2.866,50	3.009,83	3.160,32
Depreciación de maquinaria y equipo	345,00	345,00	345,00	345,00	345,00
Depreciación de equipos de seguridad	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Depreciación de muebles y enseres	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Total, gastos indirectos de fabricación	4.264,00	4.457,95	4.658,45	4.868,88	5.089,73
Total, costos de producción	64.678,20	67.892,86	71.265,10	74.805,86	78.523,56
Costos operativos					
Gastos administrativos					
Servicios básicos administración	846,00	871,38	897,52	924,45	952,18
Suministros de oficina	289,85	298,55	307,50	316,73	326,23
Útiles de limpieza	47,13	48,55	50,00	51,50	53,05
Dep de equipo de computo	462,00	462,00	462,00	508,20	508,20
Depreciación de muebles y enseres	79,00	79,00	79,00	79,00	79,00
Depreciación de equipo de oficina	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Subtotal gasto administrativo	1.733,98	1.769,47	1.806,03	1.889,88	1.928,66
Gastos de ventas					
Útiles de limpieza	47,13	48,55	50,00	51,50	53,05
Uniformes	108,00	111,24	114,58	118,01	121,55
servicios básico ventas	732,00	753,96	776,58	799,88	823,87
Subtotal gasto de ventas	887,13	913,75	941,16	969,39	998,48
Gasto financiero					
Interés	3.600,00	2.880,00	2.160,00	1.440,00	720,00
Sub total gasto financiero	3.600,00	2.880,00	2.160,00	1.440,00	720,00
Otros gastos					
Amortización de activos diferidos	827,62	827,62	827,62	827,62	827,62
Amortización del capital	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Total, de otros gastos	6.827,62	6.827,62	6.827,62	6.827,62	6.827,62
Reinversión					
Equipo de computo				1.540,00	
Total, de reinversión	-	-	-	1.540,00	-
Total, costo operativo	13.048,74	12.390,84	11.734,81	12.666,89	10.474,75
Costos totales	77.726,94	80.283,70	82.999,91	87.472,76	88.998,32
Unidades a producirse					
	41.600,00	41.600,00	41.600,00	41.600,00	41.600,00
Costo unitario de producción	1,87	1,93	2,00	2,10	2,14

Nota: Presupuestos costos de producción.

Cálculo de costo total de producción

- ✓ **CDP= Costo primo + Costos indirectos de fabricación**
- ✓ **CDP= 60414,20 + 4264 = 64.678,20 dólares**

Costo total

- ✓ **CT= Costo total de producción + Costo operativo**
- ✓ **CT= 64.678,20 + 13.048,74 = 77.726,94 dolores**

Costo unitario de venta

- ✓ **Cu= Costos totales/Unidades a producirse**
- ✓ **Cu= 77.726,94 / 41.600,00 = 1,87 dólares la libra.**

Precio unitario de venta

- ✓ **Precio de venta= Cu*% de margen de utilidad**
- ✓ **Precio de venta= 1,87 * 55% = 2,90 dólares**

Interpretación

Mediante la aplicación de fórmulas se ha determinado el costo de producción el costo total y el costo unitario de venta, cabe destacar que el cálculo está diseñado para el año 1, para los siguientes años es cuestión de actualizar las cantidades.

Presupuesto ingresos

El presupuesto de ingresos engloba todos los ingresos con los que cuenta la empresa dentro de un periodo de tiempo determinado es por eso que el presupuesto de ingresos estará dado desde el año uno al año 5.

Tabla 91

Presupuesto ingresos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo primo	60.414,20	63.434,91	66.606,66	69.936,99	73.433,84
Costo indirecto de fabricación	4.264,00	4.457,95	4.658,45	4.868,88	5.089,73
Costo de producción	64.678,20	67.892,86	71.265,10	74.805,86	78.523,56
Gasto Administrativo	1.733,98	1.769,47	1.806,03	1.889,88	1.928,66
Gasto Ventas	887,13	913,75	941,16	969,39	998,48
Gasto Financiero	3.600,00	2.880,00	2.160,00	1.440,00	720,00
Otros Gastos	6.827,62	6.827,62	6.827,62	6.827,62	6.827,62
Reinversiones				1.540,00	

Costo de operación	13.048,74	12.390,84	11.734,81	12.666,89	10.474,75
Costo antes de utilidad	77.726,94	80.283,70	82.999,91	87.472,76	88.998,32
Unidades producidas	41.600,00	41.600,00	41.600,00	41.600,00	41.600,00
Costo por unidad antes de la utilidad	1,87	1,93	2,00	2,10	2,14
Precio unitario de venta	2,90	2,90	2,90	2,90	2,90
Ingresos ventas	120.640,00	120.640,00	120.640,00	120.640,00	120.640,00

Nota: Presupuesto de ingresos.

Estado de resultados

El estado de resultados o también conocido como estado de pérdidas y ganancias nos muestra de manera muy detallada la situación por la que está pasando la empresa, es decir con esta herramienta podemos determinar si existen ganancias en la empresa o si existen pérdidas.

Tabla 92

Estado de resultados

Ingresos	1	2	3	4	5
Ventas	120.640,00	120.640,00	120.640,00	120.640,00	120.640,00
Valor residual					29.306,20
TOTAL, DE INGRESOS	120.640,00	120.640,00	120.640,00	120.640,00	149.946,20
Costo de producción	64.678,20	67.892,86	71.265,10	74.805,86	78.523,56
Costo de operación	13.048,74	12.390,84	11.734,81	12.666,89	10.474,75
COSTO TOTAL	77.726,94	80.283,70	82.999,91	87.472,76	88.998,32
UTILIDAD BRUTA	42.913,06	40.356,30	37.640,09	33.167,24	60.947,88
15% utilidad trabajadores	6.436,96	6.053,44	5.646,01	4.975,09	9.142,18
UTILIDAD ANT.IMPTO	36.476,10	34.302,85	31.994,08	28.192,16	51.805,70
25% impuesto a la renta	9.119,03	8.575,71	7.998,52	7.048,04	12.951,42
UTILIDAD ANT.RESERVA	27.357,08	25.727,14	23.995,56	21.144,12	38.854,27
10% Reserva Legal	2.735,71	2.572,71	2.399,56	2.114,41	3.885,43
UTILIDAD LIQUIDA	24.621,37	23.154,43	21.596,00	19.029,71	34.968,85

Nota: Estado de resultados de la empresa.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se utiliza para determinar de manera exacta el momento en que la empresa cubre sus costos fijos y sus costos variables, dicho de otra manera, es cuando los ingresos y los egresos se encuentran a la par en este momento se ha llegado al punto de equilibrio.

Ilustración 13

Punto de equilibrio

Descripción	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Cost Fijos	Cost	Cost Fijos	Cost	Cost Fijos	Cost	Cost Fijos	Cost	Cost Fijos	Cost
Materia prima directa		45.760,00		48.048,00		50.450,40		52.972,92		55.621,57
Mano de obra directa	14.654,20		15.386,91		16.156,26		16.964,07		17.812,27	
Implementos de producción		145,00		152,25		159,86		167,86		176,25
Gasto de transporte para producción		2.600,00		2.730,00		2.866,50		3.009,83		3.160,32
Servicios básicos producción		984,00		1.033,20		1.084,86		1.139,10		1.196,06
Depreciación de maquinaria y equipo	345,00		345,00		345,00		345,00		345,00	
Depreciación de equipos de seguridad	20,00		20,00		20,00		20,00		20,00	
Depreciación de muebles y enseres	20,00		20,00		20,00		20,00		20,00	
Servicios básicos administración	846,00		871,38		897,52		924,45		952,18	
Suministros de oficina	289,85		298,55		307,50		316,73		326,23	
Útiles de limpieza	47,13		48,55		50,00		51,50		53,05	
Dep de equipo de computo	462,00		462,00		462,00		508,20		508,20	
Depreciación de muebles y enseres	79,00		79,00		79,00		79,00		79,00	
Depreciación de equipo de oficina	10,00		10,00		10,00		10,00		10,00	
Útiles de limpieza	47,13		48,55		50,00		51,50		53,05	
Uniformes		108,00		111,24		114,58		118,01		121,55
servicios básico ventass		732,00		753,96		776,58		799,88		823,87
Interés	4.800,00		3.840,00		2.880,00		1.920,00		960,00	
Amortización de activos diferidos	827,62		827,62		827,62		827,62		827,62	
Totales	22.447,94	50.329,00	22.257,55	52.828,65	22.104,91	55.452,78	22.038,07	58.207,59	21.966,60	61.099,62
Unidades		41.600,00		41.600,00		41.600,00		149.666,00		149.666,00
Precio de Venta		2,50		2,50		2,50		3,00		3,00
Ventas totales		104.000,00		104.000,00		104.000,00		124.800,00		124.800,00
Fórmula: VE= QE X Vu	Año 1	10.863,29	Año 2	11.306,12	Año 3	11.786,33	Año 4	10.278,71	Año 5	10.754,41
Punto de equilibrio en porcentaje de la capacidad a utilizar										
Fórmula: PE%= (CF/(VT - CV)) x 100	Año 1	41,83	Año 2	43,50	Año 3	45,53	Año 4	33,09	Año 5	34,48

Nota: Tabla de datos para el punto de equilibrio.

Cálculo del punto de equilibrio año 1

Formula punto de equilibrio

Formula

Fórmula:

- ✓ $VE = (\text{costos fijos}) / (\text{ventas totales} / \text{costos variables})$
- ✓ $VE = (21.247,94) / (120.640,00 / 50.329,00)$
- ✓ $VE = 8.864,29$ dólares

Porcentaje punto de equilibrio año 1

Formula

- ✓ $PE\% = (CF / (VT - CV)) \times 100$
- ✓ $PE\% = (21.247,94) / (120.640,00 - 50.329,00) \times 100$
- ✓ $PE\% = 30,22\%$

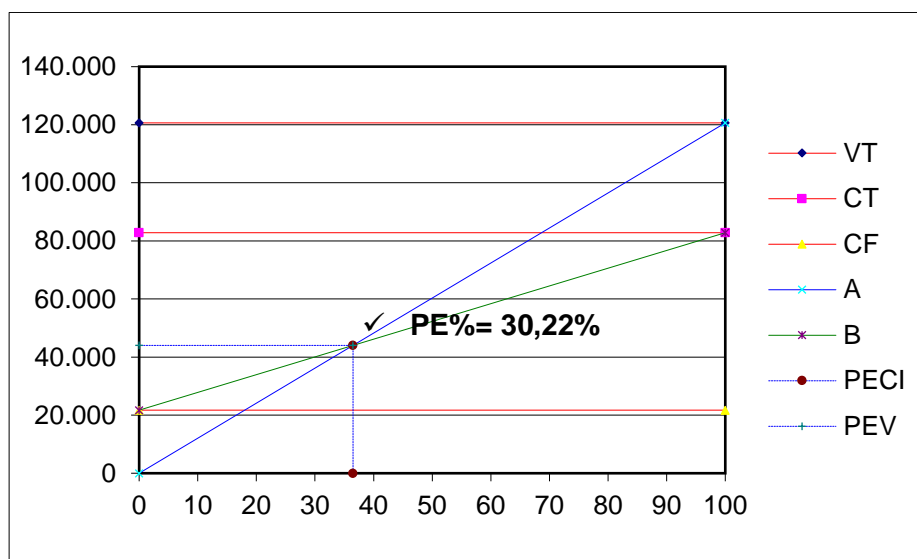
Grafico Punto de equilibrio año 1

Datos

✓	COSTO VARIABLE	✓	50.329,00
✓	COSTO FIJO	✓	21.247,94
✓	VENTAS TOTALES	✓	120.640,00
✓	COSTO TOTAL	✓	71.576,94
✓	P.E CAPAC. INST	✓	30,22

Ilustración 14

Gráfico punto de equilibrio año 1



Nota: Grafico punto de equilibrio

Interpretación punto de equilibrio año 1

El grafico del punto de equilibrio para el año 1 nos muestra que cuando exista un costo fijo de 21.247,94 dólares y un costo variable de 50.329,00 dólares y las ventas totales sean de 120.640,00 dólares se producirá un punto de equilibrio de 30,22% lo que significa que cuando nos mantengamos e este porcentaje no tendremos ni perdidas ni ganancias.

Cálculo del punto de equilibrio año 5

Formula punto de equilibrio

Formula

Fórmula:

- ✓ **VE= (costos fijos) / (ventas totales/ costos variables)**
- ✓ **VE= (21.726,60) / (120.40,00 / 61.099,62)**
- ✓ **VE= 11.003,70 dólares**

Porcentaje punto de equilibrio año 5

Formula

- ✓ **PE%= (CF/(VT - CV)) x 100**
- ✓ **PE%= (21.726,60) / (120.640,00 - 61.099,62) *100**
- ✓ **PE%= 36,49%**

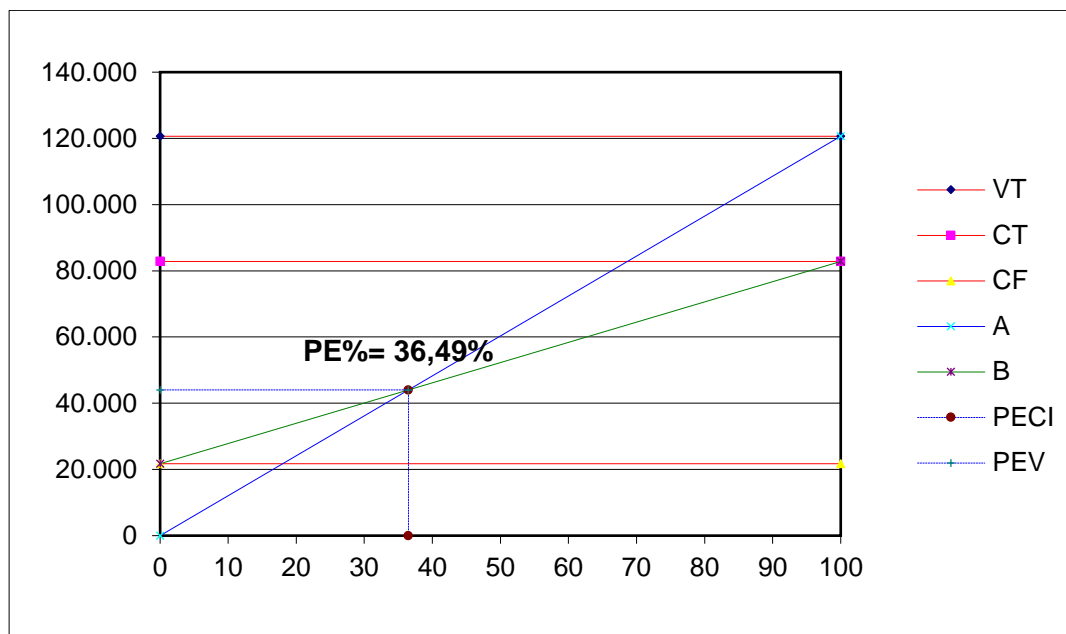
Gráfico Punto de equilibrio año 5

Datos

✓ COSTO VARIABLE	61.099,62
✓ COSTO FIJO	21.726,60
✓ VENTAS TOTALES	120.640,00
✓ COSTO TOTAL	82.826,22
✓ P.E CAPAC. INST	36,49%

Ilustración 15

Punto de equilibrio año 5



Nota: Grafico punto de equilibrio

Interpretación punto de equilibrio año 5

El grafico del punto de equilibrio para el año 5 nos muestra que cuando exista un costo fijo de 21.726,60 dólares y un costo variable de 61.099,62 dólares y las ventas totales sean de 120.640,00 dólares se producirá un punto de equilibrio de 36,49% lo que significa que cuando nos mantengamos e este porcentaje no tendremos ni perdidas ni ganancias

Flujo de caja

El flujo de caja se refiere a la información sobre los recursos que genera una empresa, tanto los flujos de entrada como de salida de dinero, en un periodo de tiempo determinado. Se utiliza para indicar la acumulación neta de activos líquidos durante un periodo concreto.

Tabla 93

Flujo de caja

INGRESOS	1	2	3	4	5
Ventas	120.640,00	120.640,00	120.640,00	120.640,00	120.640,00
valor residual					29.306,20
TOTAL, DE INGRESOS	120.640,00	120.640,00	120.640,00	120.640,00	149.946,20
EGRESOS					
Costo de producción.	64.678,20	67.892,86	71.265,10	74.805,86	78.523,56
Costo de operación	13.048,74	12.390,84	11.734,81	12.666,89	10.474,75

EGRESO TOTAL	77.726,94	80.283,70	82.999,91	87.472,76	88.998,32
UTILIDAD GRAVABLE	42.913,06	40.356,30	37.640,09	33.167,24	60.947,88
15% Trabajadores	6.436,96	6.053,44	5.646,01	4.975,09	9.142,18
UTILIDAD ANTES DE IMPTO.	36.476,10	34.302,85	31.994,08	28.192,16	51.805,70
25% Impto. a la renta	9.119,03	8.575,71	7.998,52	7.048,04	12.951,42
UTILIDAD NETA	27.357,08	25.727,14	23.995,56	21.144,12	38.854,27
Depreciaciones	28.782,60	28.782,60	28.782,60	29.306,20	28.782,60
Amortización act. Diferidos	827,62	827,62	827,62	827,62	827,62
FLUJO DE CAJA	56.967,30	55.337,36	53.605,78	51.277,94	68.464,49

Nota: Valores de flujo de caja, mismos que se utilizaran para análisis de sensibilidad.

Evaluación Financiera

Valor actual Neto

El valor resultante se ha obtenido al realizar la resta de flujos de la inversión inicial, para determinar el VAN, se actualizaron los flujos netos en base a la tasa de interés que nos proporcionó el banco así se obtiene los flujos actualizados y luego se resta la inversión.

Formula

$$\checkmark \text{VAN} = \sum \text{flujos actualizados} - \text{inversión}$$

Tabla 94

Valor actual Neto

AÑOS	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
-	67.940,15		
1,00	56.967,30	0,89	50.863,66
2,00	55.337,36	0,80	44.114,61
3,00	53.605,78	0,71	38.155,53
4,00	51.277,94	0,64	32.588,06
5,00	68.464,49	0,57	38.848,59
TOTAL			204.570,45
VAN=			136.630,30

Nota: Para el cálculo del Van se restan flujos menos inversión.

Cálculo matemático

Formula

$$\checkmark \text{VAN} = \sum \text{de flujos actualizados} - \text{inversión}$$

$$\checkmark \text{VAN} = 204.570,45 - 67.940,15$$

$$\checkmark \text{VAN} = 136.630,30$$

Interpretación

El concepto de la Tir nos manifiesta que si la TIR es mayor al costo de oportunidad se acepta la inversión, si la TIR es igual que el costo de inversión queda a criterio del inversionista y si la TIR es menor al costo de inversión se debe de rechazar el proyecto, en este caso la TIR es de 77,97 por lo que se debe de aceptar el proyecto.

Relación beneficio costo

La relación beneficio costo es la cantidad de ganancia por cada dólar que se invierte es decir el beneficio por cada dólar invertido.

Tabla 95

Relación beneficio costo

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	120.640,00	77.726,94	0,89	107.714,29	69.399,05
2	120.640,00	80.283,70	0,80	96.173,47	64.001,67
3	120.640,00	82.999,91	0,71	85.869,17	59.077,70
4	120.640,00	87.472,76	0,64	76.668,90	55.590,52
5	120.640,00	88.998,32	0,57	68.454,38	50.500,04
TOTAL				434.880,20	298.568,98

Nota: Relación beneficio costo.

Cálculo de relación beneficio costo

Formula:

$$\checkmark \text{ RBC} = \frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$

$$\checkmark \text{ RBC} = \frac{434.880,20}{298.568,98}$$

$$\checkmark \text{ RBC} = 1,46$$

Interpretación

Mediante la aplicación de la fórmula matemática por cada dólar que se invierte nos genera un beneficio de 46 centavos de dólar, lo que significa que nuestra empresa si tiene rentabilidad.

Periodo de recuperación de capital

En el periodo de recuperación de capital se analiza el tiempo en que se recupera el monto de la inversión, en la presente empresa la recuperación del capital será en 1 año con 3 meses y 18 días.

Tabla 96

Periodo de recuperación de capital

AÑOS	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	67.940,15		
1	56.967,30	0,89	50.863,66
2	55.337,36	0,80	44.114,61
3	53.605,78	0,71	38.155,53
4	51.277,94	0,64	32.588,06
5	68.464,49	0,57	38.848,59

Nota: Tabla de periodo de recuperación de capital.

Ilustración 17

Relación Beneficio Costo

PRC=	AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN	+	INVERSIÓN-SUMA DE PRIMEROS FLUJOS			
			FLUJO NETO DEL AÑO QUE SUPERA LA INVERSION			
PRC=	1	+	67940	-	50864	
			56967			
PRC=	1	+	0,299759567			
PRC=	1,30					
Conversión:						
Años	1,00		1			
Meses	0,30*12		3,6			
Días	0,6*30		18			

Nota: Cálculo de periodo de recuperación de capital.

Análisis de Sensibilidad con incremento en los costos

El análisis de sensibilidad con un incremento en los costos nos permite determinar cuan sensible es nuestro proyecto a los cambios respecto a costos necesarios para la producción, si la sensibilidad es mayor a 1 no es sensible y si la sensibilidad es de 0,90 a 0,99 el proyecto es sensible a cualquier cambio.

Ilustración 18

Análisis de Sensibilidad con incremento en los costos

AÑOS	COSTO ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESOS TOTALES	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
					43%		44%	
0	67.940,15							
1	77.726,94	81.146,92	120.640,00	39.493,08	0,6993007	27.617,54	0,69444444	27.425,75
2	80.283,70	83.816,18	120.640,00	36.823,82	0,48902147	18.007,64	0,48225309	17.758,40
3	82.999,91	86.651,91	120.640,00	33.988,09	0,34197305	11.623,01	0,33489798	11.382,54
4	87.472,76	91.321,56	120.640,00	29.318,44	0,239142	7.011,27	0,23256804	6.818,53
5	88.998,32	92.914,25	120.640,00	27.725,75	0,16723217	4.636,64	0,16150558	4.477,86
TOTAL						68.896,10		67.863,09
						955,94		(77,06)

NUEVA TIR			TIR RESULTANTE		
TIR=	Tm+Dt	VAN Tm	TIR=	TIR O-N	TIR
		VAN Tm- VAN TM	TIR=	77,97	43,93
			TIR=	34,04	
			PORCENTAJE DE VARIACIÓN		
			%V=	TIR R	100
TIR=	43	955,94		TIR O	
		1033,01		34,04	
TIR	43	0,92539985		77,97	
TIR=	43	0,92539985	%V=	44%	
TIR=	43,93				

VALOR DE SENSIBILIDAD	
S=	%V
	N TIR
S=	43,66
	43,93
S=	0,9939738

Nota: Análisis de sensibilidad con incremento del 4,4%

Interpretación

El presente análisis de sensibilidad con el incremento del 4,4% en los costos nos da un indicador sensible de 0,99%, lo cual nos permite la identificación de posibles variaciones que puedan alterar el flujo del proyecto.

Análisis de Sensibilidad con disminución en los ingresos

El análisis de sensibilidad con la disminución en los ingresos permite determinar cuan sensible es nuestro proyecto ante la disminución de ingresos es decir los ingresos por las unidades vendidas, si la sensibilidad es mayor a 1 no es sensible y si la sensibilidad es de 0,90 a 0,99 el proyecto es sensible a cualquier cambio.

Interpretación

El presente análisis de sensibilidad la disminución de los ingresos del 5% y una sensibilidad de 0,99%, nos da a entender que nuestro proyecto los ingresos pueden disminuir en un 4,4% y no haber variaciones en el flujo de entrada de ingresos por concepto de ventas.

Ilustración 19

Análisis de Sensibilidad con disminución en los ingresos

AÑOS	COSTO ORIGINAL	INGRESOS TOTALES	TOTAL ORIGINAL	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN	VAN MENOR	ACTUALIZACIÓN	VAN MAYOR
					43%		44%	
0	67.940,15							
1	77.726,94	117.220,01	120.640,00	39.493,08	0,699300699	27.617,54	0,694444444	27.425,75
2	80.283,70	117.107,52	120.640,00	36.823,82	0,489021468	18.007,64	0,482253086	17.758,40
3	82.999,91	116.988,00	120.640,00	33.988,09	0,341973055	11.623,01	0,334897977	11.382,54
4	87.472,76	116.791,20	120.640,00	29.318,44	0,239141996	7.011,27	0,232568039	6.818,53
5	88.998,32	116.724,07	120.640,00	27.725,75	0,167232165	4.636,64	0,161505583	4.477,86
TOTAL						68.896,10		67.863,09
						955,94		-77,06

NUEVA TIR			TIR RESULTANTE		
TIR=	TM+Dt	VAN Tm	TIR=	TIR O-N	TIR
		VAN Tm- VAN TM	TIR=	77,97	43,93
			TIR=	34,04	
PORCENTAJE DE VARIACIÓN					
			%V=	TIR R	100
				TIR O	
TIR=	43	955,94	%V=	34,04	100
		1033,01		77,97	
TIR	43	0,92539985			
TIR=	43	0,92539985	%V=	43,66	
TIR=	43,93				

VALOR DE SENSIBILIDAD	
S=	%V
	N TIR
S=	43,66
	43,93
S=	0,9939738

Nota: Análisis de sensibilidad con incremento del 4,4%

7. Discusión

El presente proyecto en la evaluación financiera correspondiente se toma en cuenta el primer indicador financiero que es el **Valor Actual Neto (VAN)**, el cual es un criterio de inversión que se basa en la actualización de cobros y pagos del proyecto para determinar la ganancia o pérdida del proyecto, en el presente proyecto el valor actual neto tiene un valor de **\$ 136.630,30** dólares, lo cual evidencia que es viable implementar el presente proyecto, como segundo indicador tenemos la **Tasa Interna de Retorno (TIR)**, con un valor de **77,97%** dato que es mayor a nuestro costo de oportunidad el mismo que es del **12%**, por lo cual según el concepto de la (TIR), si el valor resultante es mayor al costo de oportunidad del capital se debe de aceptar el proyecto si es menos se debe rechazar el proyecto y si es igual o indiferente, queda a criterio del inversionista implementar el proyecto, por tanto en el presente proyecto es aceptado, como tercer indicador tenemos la **Relación Beneficio Costo (RBC)**, la cual nos indica el valor de ganancia por cada dólar invertido dicho valor determina el bienestar de la empresa con el pasar de los años, en este indicador contamos con **\$ 1,46 dólares**, lo cual es muy beneficioso ya que por cada dólar tenemos una ganancia de 0,46 centavos lo que significa que nuestro proyecto tendrá un buen bienestar financiero; posteriormente tenemos el cuarto indicador que es el **Periodo de Recuperación de Capital (PRC)**, el mismo capital que será recuperado en **1 años, 3 meses y 18 días** a partir de la puesta en marcha de la empresa; luego se realiza el análisis de sensibilidad con el incremento del 4,4% en los costos y con una sensibilidad de 0,99 ; y con una disminución en los ingresos del 4,4% y una sensibilidad de 0,99 una vez analizados todos los indicadores financieros y los indicadores de sensibilidad se puede llegar a concluir que el proyecto titulado **“Factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de bocadillo de quesillo y dulce en el cantón Gonzánama, provincia de Loja”**, es factible su implementación.

8. Conclusiones

Al analizar los distintos elementos del proyecto, y tomando los datos obtenidos se llegó a las siguientes conclusiones:

✓ Dentro de la recolección de información necesaria en la elaboración del estudio de mercado, se aplicaron 348 encuestas las mismas que fueron enfocadas a las familias del Cantón Gonzanáma tanto en parroquias rurales como urbanas, de la misma forma se aplicó la encuesta a 7 puntos de venta de bocadillos dentro del cantón, y un modelo de encuesta destinado a productores de leche y panela del cantón, mediante el análisis interpretación de estos datos se obtuvo una demanda insatisfecha de 53600 libras anuales de bocadillo.

✓ En base a la capacidad utilizada del proyecto se determina que la fábrica trabajara 8 horas diaria, con una producción por jornada de trabajo de 160 libras de bocadillo y una producción anual de 41.600 libras.

✓ Como estrategias de comercialización contamos con las (4p); las mismas que son producto-Precio-Plaza-promoción, dentro de lo que es el producto tenemos el bocadillo de quesillo elaborado a base de quesillo y dulce; seguido del precio el mismo que se determinó mediante el presupuesto de ingresos dándonos el pvp por libra de 2,90 dólares para el año 1 y para el año 5 un pvp de 2,90 dólares; dentro de la plaza tenemos el canal de distribución el mismo que es empresa, locales comerciales y consumidor final; y por ultimo tenemos la promoción la cual será de brindar un descuento de 15% por compras mayores a 10 dólares de bocadillo.

✓ La empresa **“QUESITO DULCE” CIA.LTDA**, estará ubicada en el cantón Gonzanáma barrio el calvario, en una extensión de 250 metros cuadrados y estará distribuida en la nave administrativa y la nave productiva, así mismo la empresa contará con la junta general de socios, el gerente, un asesor jurídico, secretaria, jefe de Producción, jefe de finanzas, jefe de comercio y dos obreros para el área productiva.

✓ La empresa contara con un monto de inversión de 67.940,15 dólares, con un ingreso por ventas en el año 1 de \$ 120.640,00 y el año 5 \$ 120.640,00 con una utilidad liquida reflejada en el estado financiero para el año 1 de \$ 24.621,37 y para el año 5 de \$ 34.968,85 seguida de la evaluación financiera con un (Van) de **136.630,30** con una (TIR) del 77,97por lo cual se acepta el proyecto, con una relación beneficio costo de \$0,46 centavos y una recuperación de capital de 1 año, 3 meses y 18 días y finalmente con el análisis de sensibilidad con un incremento del 4,4% en los costos y con la disminución del 4,4% en los ingresos.

9. Recomendaciones

- ✓ La implementación y puesta en marcha de la empresa “QUESITO DULCE” CIA.LTDA beneficiara a los productores de leche y dulce del cantón Gonzanáma ya que la materia prima que ellos producen será comprada por la empresa para la producción de bocadillo.
- ✓ Al momento de manejar la mezcla de bocadillo a altas temperaturas se debe de tener mucho cuidado y manejo minucioso de la maquinaria para evitar quemaduras o lesiones a la integridad física, además que al momento que exista un accidente se debe de paralizar la producción y esto genera pérdidas para la empresa.
- ✓ Para el ingreso de nuestro producto al mercado se deberá de realizar una campaña de promoción por múltiples redes sociales no solamente en Facebook como está diseñada en el proyecto, ya que al ser un producto nuevo las personas tienen un desconocimiento total del producto y se debe de captar su atención hacia lo nuevo.
- ✓ Una vez revisada la viabilidad del proyecto, el mismo puede causar interés a algún inversionista del cantón, con el fin de ser parte de los beneficios sociales y económicos que se generaran.
- ✓ El Gobierno Autónomo de Centralizado (GAD) del cantón Gonzanáma, debe de brindar más apoyo al área ganadera del cantón para que se produzca una leche de mejor calidad para la producción de derivados lácteos, así como el apoyo a la economía de los ciudadanos Gonzanameños.
- ✓ Dentro de la carrera de administración de empresas cada vez los proyectos de inversión son menos, es por eso que la universidad nacional de Loja debe de motivar a los estudiantes a la creación de dichos proyectos con la finalidad de que existan mayor número de empresas y esto a su vez mejore la economía del país.

10. Bibliografía

- Cuandovisitar. (2022). *cuandovisitar.com.ec*. Obtenido de *cuandovisitar.com.ec*:
<https://www.cuandovisitar.com.ec/ecuador/gonzanama-1187482/>
- (s.f.). *ECONOMIA*. UNAM[DOCUMENTO COMPILACIÓN]. Obtenido de
<http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf>
- Espinoza, M. M. (2016). *Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa productora de bocadillos de panela , many y coco rallado en el canton olmedo y su comercialización en la ciudad de loja*[Tesis de ingeniería, Universidad Nacional de Loja]. Universidad Nacional de Loja, Loja. Obtenido de
<https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/10423/1/TESIS%20FINAL.pdf>
- Galan, J. (4 de 3 de 2019). *Economipedia*. Obtenido de
<https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html>
- Hernández, R. (2007). *Diseño de una planta para la producción de bocadillo de guayaba para exportación* [Ingeniería, Universidad Técnica de Bolívar]. Obtenido de
<https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0042911.pdf>
- Pasaca, M. (2017). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión (Segunda edición)*. GRAFICPLUS.
- Rodriguez, A. (2002). *Estudio de factibilidad para la elaboración de bocadillo apartir del procesamiento del tomate de arbol en la ciudad de Popayan Cauca*, [Tecnólogo en alimentos, Universidad Nacional Abierta y a Distancia]. Obtenido de
<https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/20133/amrodriguezg.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodriguez, C. R. (2009). *ELABORACIÓN DE UN PRODUCTO CON ALTA CONCENTRACIÓN DE AZUCAR (BOCADILLO) A BASE DE MANGO*, [INGENIERIA, Universidad Nacional Abierta y a Distancia]. Universidad Nacional Abierta y a Distancia. Obtenido de
<https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/1674/2009-41T-20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Romero, S. (2013). *“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE BOCADILLO EN EL CANTON CHAGUARPAMBA*, [Ingeniería, Universidad Nacional de Loja]. Universidad Nacional de Loja. Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/63/1/TESIS.pdf>
- Rosillon, N. (s.f.). *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*. SCIELO, Maracaibo. Obtenido de
[http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009#:~:text=Hern%C3%A1ndez%20\(2005\)%2C%20define%20el,la%20consecuci%C3%B3n%20de%20objetivos%20preestablecidos.](http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009#:~:text=Hern%C3%A1ndez%20(2005)%2C%20define%20el,la%20consecuci%C3%B3n%20de%20objetivos%20preestablecidos.)

11. Anexos

Anexo 1

Encuesta demandantes



Universidad Nacional de Loja
Facultad Jurídica Social y Administrativa
Carrera de Administración de Empresas

Introducción:

*A fin de desarrollar el trabajo investigativo correspondiente a Proyectos de Titulación, me encuentro realizando la investigación para determinar la factibilidad de producir “**Bocadillo de queso y dulce**”, por este motivo solicito a Usted muy comedidamente se sirva responder a la presente encuesta, su información será manipulada confidencialmente de parte del autor de la investigación.*

1. ¿En su familia compra bocadillos?

Sí ()

No ()

2. ¿Qué tipo de bocadillo adquiere, y cuantas libras al mes y a qué precio?

Tipo	Libras	Precio
Bocadillo de azúcar		
Bocadillo de maní		
Blanqueados		

3. ¿Porque medio de comunicación usted obtuvo información de los bocadillos?

Medios tradicionales

Radio

Prensa

Televisión

Medios digitales

Facebook

Instagram

WhatsApp

4. ¿En qué lugar adquiere los bocadillos?

Lugar	X
Mercado	
Tiendas	
Ferias	
Otro	

5. ¿Cuándo usted adquiere bocadillos recibe algún tipo de promoción?

Si ()

No ()

6. ¿En su alimentación consume quesillo?

Si ()

No ()

7. ¿De qué manera consume el quesillo en su hogar?

Uso	X
Sopa	
Quesillo con miel	
Otro	

Especifique cual.....

8. ¿Le llama la atención probar un bocadillo de quesillo?

Si ()

No ()

9. Si en el cantón Gonzanáma existiera una empresa que se dedique a producir y comercializar bocadillo de quesillo y panela ¿estaría dispuesto a ser nuestro cliente?

Sí ()

No ()

Sí su respuesta es no, le agradecemos su participación.

10. ¿Cuántas libras de bocadillo de quesillo y dulce consumiría al mes?

Libras	X
1-3	
4-6	
7-9	

11. De los siguientes aspectos, ¿Qué considera como primera opción al adquirir este producto?

Lugar	X
Sabor	
Presentación	
Precio	
Calidad	
Higiene	

12. ¿En qué tipo de empaque le gustaría que se comercializara el producto?

Empaque	X
Caja de cartón	
Caja de madera	
Funda plástica	
Envases de polietileno	

13. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría de las novedades de la nueva unidad de negocio

Medios tradicionales
Radio
Prensa
Televisión
Medios digitales
Facebook
Instagram
WhatsApp

14. ¿Como le gustaría que se promocioe la nueva unidad productora?

Descuentos de un 15 % por compras de 10 libras en adelante ()

Sorteos de órdenes de compra de bocadillos en fechas especiales ()

Por medio de suvenires como: ()

- Libretas
- Esferos

- Camisetas
- Llaveros

Anexo 2

Encuesta oferentes



Universidad Nacional de Loja

Facultad Jurídica Social y Administrativa

Carrera de Administración de Empresas

Introducción:

*A fin de desarrollar el trabajo investigativo correspondiente a Proyectos de Titulación, me encuentro realizando la investigación para determinar la factibilidad de producir “**Bocadillo de queso y dulce**”, por tal motivo solicito a Usted muy comedidamente se sirva responder a la presente encuesta, su información será manejada confidencialmente de parte del autor de la investigación.*

1. ¿En su local vende bocadillos?

Si ()

No ()

2. ¿Qué tipo de bocadillos vende?

Tipo	X
Bocadillo de azúcar	
Bocadillo de maní	
Blanqueados	
Bocadillo de guayaba	

3. ¿Cuántas libras de bocadillo vende Mensualmente y a qué precio?

Cantidad en libras	Precio
1 -5	
6 -10	
11 – 15	
16 – 20	

4. ¿Con respecto a la venta de bocadillos cual es el incremento anual con respecto al año anterior?

Incremento	X
10%	
20%	
30%	
40%	

5. Si existiera una empresa de bocadillos de queso y dulce en Gonzánama, ¿Estaría dispuesto a comercializar sus productos en su negocio?

Sí ()

No ()

¡Gracias por su colaboración!

Anexo 3

Encuesta productores



Universidad Nacional de Loja

Facultad Jurídica Social y Administrativa

Carrera de Administración de Empresas

Introducción:

A fin de desarrollar el trabajo investigativo correspondiente a Proyectos de Titulación, me encuentro realizando la investigación para determinar la factibilidad de producir “Bocadillo de quesillo y dulce”, por tal motivo solicito a Usted muy comedidamente se sirva responder a la presente encuesta, su información será manejada confidencialmente de parte del autor de la investigación.

1. ¿Qué cantidad de leche produce diariamente?

Cantidad	X
De 20 a 30 litros	
De 31 a 40 litros	
De 41 a 50 litros	

2. ¿Cuál es la cantidad de leche que destina diariamente para el consumo?

Cantidad	X
De 5 a 10 litros	
De 11 a 15 litros	
De 16 a 20 litros	

3. ¿Cuál es el precio promedio al que se vende un litro de leche?

Cantidad	Valor	X
1 litro	30 cent	
	35 cent	
	40 cent	

4. La producción que obtiene de su ganado vacuno (Leche) la vende en:

Producción	X
Leche cruda	
Procesada (Quesillo)	
Procesada (Queso)	

Nota: Si su respuesta en la pregunta 4 fue (Procesada, quesillo), responder la pregunta cinco, de lo contrario contestar solamente la pregunta seis.

5. Si la vende como quesillo, ¿cuántas libras vende al mes y a qué precio?

6. Si existiera una empresa que compre toda la leche que su ganado vacuno produce a un precio justo, usted estará dispuesta a proveer de la leche a la nueva unidad productora

Si ()

No ()

¡Gracias por su colaboración!

Anexo 4

Encuesta productores de panela

ENCUESTA A PRODUCTORES

*A fin de desarrollar el trabajo investigativo correspondiente a Proyectos de Titulación, me encuentro realizando la investigación para determinar la factibilidad de producir “**Bocadillo de quesillo y dulce**”, por tal motivo solicito a Usted muy comedidamente se sirva responder a la presente encuesta, su información será manejada confidencialmente de parte del autor de la investigación.*

1. ¿Cuántas unidades de panela produce mensualmente?

Cantidad	X
De 200 a 400 unidades	
De 4001 a 600 unidades	
De 601 a 800 unidades	

2. ¿Cuál es la cantidad de panela que destina para el consumo?

Cantidad	X
De 10 a 20 unidades	
De 21 a 30 unidades	
De 31 a 40 unidades	

3. ¿Cuál es el precio promedio al que se vende una panela de dulce?

Cantidad	Valor	X
1 panela	30 cent	
	40 cent	
	50 cent	

4. Si existiera una empresa que compre toda la producción de panela a un precio justo, usted estará dispuesta a proveer de panela a la nueva unidad productora

Si ()

No ()

¡Gracias por su colaboración!

Anexo 5

Certificado de traducción de resumen

Lic. Luis Alberto Delgado Escaleras

C E R T I F I C O:

Haber realizado la traducción de Español – Inglés del resumen del Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas denominado **"Factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de bocadillo de queso y dulce, en el cantón Gonzanamá, provincia de Loja"** de autoría de José Vicente Ojeda Riatigui, con cedula de identidad 1105268658.

Se autoriza al interesado hacer uso de la misma para los trámites que crea conveniente.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad.

Emitida en Loja, a los 18 días del mes de julio de 2023.

LUIS ALBERTO DELGADO ESCALERAS
Firmado digitalmente
por LUIS ALBERTO
DELGADO ESCALERAS
Fecha: 2023.07.18
11:34:36 -05'00'

Lic. Luis Alberto Delgado Escaleras