



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

“Proyecto de inversión para la creación de una Empresa dedicada a la Producción y Comercialización de embutidos a base de carne tierna de res con proceso de maduración para la Provincia de Zamora Chinchipe”.

Tesis de grado previa a optar el título de Ingeniero en Banca y Finanzas

AUTOR:

Isaac Benito Cabrera Piedra

DIRECTOR:

Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada, MAE.

LOJA – ECUADOR

2016

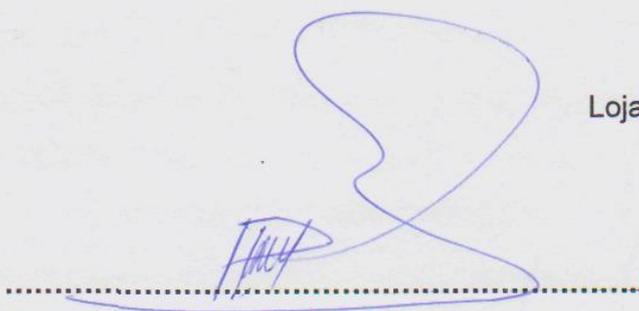
CERTIFICACIÓN

Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada, MAE. **DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS DEL ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

CERTIFICA:

Que la presente tesis titulada. **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE EMBUTIDOS A BASE DE CARNE TIERNA DE RES CON PROCESO DE MADURACIÓN PARA LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**, fue elaborado por el señor **Isaac Benito Cabrera Piedra**, bajo mi dirección, en base con todos los requerimientos establecidos por la Universidad Nacional de Loja por lo cual autorizo la presentación del mismo para los fines legales pertinentes.

Loja, Abril del 2016.



Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada, MAE.

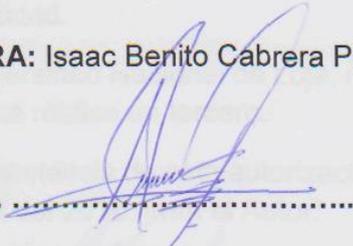
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, ISAAC BENITO CABRERA PIEDRA declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el repositorio Institucional-biblioteca Virtual.

AUTORA: Isaac Benito Cabrera Piedra

FIRMA. 

CÉDULA: 1900790443

FECHA: Loja, Abril del 2016

DATOS COMPLEMENTARIOS

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

Yo, Isaac Benito Cabrera Piedra declaro ser autor de la tesis titulada: **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE EMBUTIDOS A BASE DE CARNE TIERNA DE RES CON PROCESO DE MADURACIÓN PARA LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**, como requisito para obtener el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 19 días del mes de Abril del 2016.firma el Autor:

Firma.....

Autor: Isaac Benito Cabrera Piedra

Cédula: 1900720443

Correo Electrónico: isaacbe_@hotmail.com

Teléfono: 0994669879

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada, MAE.

Tribunal de Grado:

Presidente: Ing. Neusa Cecilia Cueva J., MGS.

Vocal: Ec. Lenin Peláez Moreno, MGP.

Vocal: Ing. Jaime Loján Neira, MCA.

DEDICATORIA

Este trabajo investigativo lo dedico con mucho cariño a mis padres y hermanos que estaban en todo momento a mi lado.

A mis amigos que siempre me brindaron su apoyo, en si a todos quienes me dieron fuerzas y ganas para seguir adelante para cumplir una meta más en mi vida.

ISAAC BENITO

AGRADECIMIENTO

Me es grato agradecer a la Universidad Nacional de Loja, a todo el personal docente y administrativo de la Carrera de Banca y Finanzas por impartir sus enseñanzas y permitir nutrirme de nuevos conocimientos. Seguidamente, quiero agradecer al Ing. Sergio Pardo quien estuvo a cargo de la dirección de la presente tesis que con sus conocimientos ha sido un apoyo ideal para el desarrollo del trabajo de investigación.

Al personal de las empresas de embutidos INAPESA, CAFRILOSA Y LA ITALIANA, a los habitantes de la provincia de Zamora Chinchipe por brindarme información necesaria para el desarrollo del presente trabajo.

El autor

1 TITULO:

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE EMBUTIDOS A BASE DE CARNE TIERNA DE RES CON PROCESO DE MADURACIÓN PARA LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”.

2 RESUMEN

El presente tema de tesis se desarrolló con el objetivo de determinar la factibilidad del proyecto de inversión para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de embutidos a base de carne tierna de res con proceso de maduración para la provincia de Zamora Chinchipe. El documento detalla los factores y mecanismos necesarios para la implantación de una empresa de embutidos, ésta propuesta tiene como propósito la industrialización de carne de ternera por su alto contenido de nutrientes.

Para el desarrollo de la investigación se utilizó una muestra de 394 familias de toda la provincia de Zamora Chinchipe. El documento incluye un análisis completo en cada fase del proyecto propuesto.

Como primer punto se detalla el estudio de mercado, el cual permitió conocer los gustos y preferencias de la población. Así como también, conocer la oferta actual existente, factores claves que permitieron determinar la situación a la que nos enfrentamos e idear estrategias de mercado para ser competitivos y lograr una buena participación en el mercado. Se determinó que el 81.98% de las familias consumen embutidos, las familias dispuestas a comprarnos el producto son 19.397, todo esto en base a un estudio en los nueve cantones de la provincia.

Seguidamente, en el estudio técnico se detalla paso a paso el proceso de producción a seguir desde la compra de la materia prima hasta la distribución del producto terminado al consumidor. Además, se establece la localización óptima de la planta procesadora, previo el análisis de algunos factores que influyen en la misma y se establece que estará ubicada en el cantón Zamora (Parroquia

Cumbaratza, 1.1 km de la pista aérea, vía a Yantzaza), el tamaño de la planta está directamente relacionado con la capacidad de producción de la maquinaria a utilizar y los operarios a contratar. Diariamente se pretende producir 1650 libras de embutidos de tres clases diferentes y se trabajará 252 días al año, más 408 horas suplementarias, dándonos una producción total anual de 499.950 libras de embutidos de tres variedades.

También se describen los organigramas estructural y funcional, estableciendo las dependencias jerárquicas, para así lograr una buena organización administrativa, además, se detallan todos los requisitos necesarios para operativizar la planta de embutidos, que exigen los diferentes órganos de control.

Por último, se elaboró el estudio financiero en el que se detallan, el costo de materia prima necesaria, costos y gastos, todos estos producto del todo el proceso de producción. La inversión total necesaria es de \$ 540.803,94, de los cuales el 63,02% constituirá la aportación de los socios y el 36.98% será financiado por la CFN a un interés anual de 9,45%. Al aplicar los indicadores financieros se obtiene como resultado un Valor Actual Neto (VAN) de \$ 1.153.472,32, la Relación Beneficio Costo (RB/C) de 1.31, la Tasa Interna de Retorno (TIR) igual a 73.97%, el Periodo De Recuperación Del Capital (PRC) de 1 año, 6 meses y 7 días, la sensibilidad en el incremento en los costos de 36.167% y la sensibilidad en la disminución de ingresos de 223.946%. Todos estos resultados muestran que el proyecto es factible.

SUMMARY

The present thesis topic was developed with the objective of determining the feasibility of the investment project for the creation of a company dedicated to the production and marketing of sausage-based tender beef with maturing to the Zamora-Chinchipe province. The document details the factors and mechanisms necessary for the implementation of a sausage company, this proposal is intended to the industrialization of beef for its high content of nutrients.

For the development of the research used a sample of 394 families in the province of Zamora-Chinchipe. The paper includes a comprehensive analysis at each stage of the proposed project.

As the first point is detailed market research, which enabled to meet the tastes and preferences of the population. As well as also, knowing the current existing offer, key factors that allowed to determine the situation which we face and devise marketing strategies to be competitive and achieve a good market share. Determined that the 81.98% of households consume meats, families willing to buy the product are 19.397, all of this based on a study in nine cantons in the province.

Then, in the technical study is detailed step by step production process to follow from the purchase of raw material to the finished consumer product distribution. In addition, the location is set optimal plant processing, prior analysis of some factors influencing the same and sets that Zamora is located in the canton (Parish Cumbaratza, 1.1 km from the airstrip, Yantzaza via), plant size is directly related to the production capacity of the machinery used and operators to hire. Daily

intends to produce 1650 pounds of sausage from three different classes and work 252 days a year, more 408 hours further, giving us a total annual production of 499.950 pounds of sausage from three varieties.

Also describes the structural and functional organization chart establishing hierarchical dependencies, so a good administrative organization, also listed all the requirements needed to operate the plant of sausages, which require different supervisory bodies.

Finally, developed the financial study which details, the cost of raw materials required, costs and expenses, all these product all the production process. The total investment required is \$540.803, 94, of which 63, 02% will constitute the contribution of the partners and the 36.98% will be funded by the CFN to 9.45% annual interest. When applying the financial indicators is obtained as a result a net present value (range) of \$1.153.472, 32, the benefit cost ratio (RB/C) of 1.31, the internal rate of return (IRR) equal to 73.97%, the period of recovery of the Capital (PRC) 1 year, 6 months and 7 days, the sensitivity in the increase in costs of 36.167% and 223.946% revenue decrease sensitivity. These results show that the project is feasible.

3 INTRODUCCIÓN

El presente trabajo evalúa la factibilidad de la elaboración de embutidos a base de carne tierna de res con proceso de maduración, esto con el propósito de brindar un producto saludable y nutricional, su importancia radica en incentivar a la industrialización y aprovechamiento de productos o materia prima propia de la zona, bajo estándares y normas de calidad con altos valores nutritivos.

De la misma forma, el proyecto se constituye en un aporte para familias de la provincia de Zamora Chinchipe, que podrán tener en su mesa un producto sano con altos contenidos nutritivos a más de contar con fuentes de trabajo e iniciativas de emprendimiento para el aprovechamiento de materia prima propia.

Para la presentación del presente proyecto, se tomó en cuenta la legislación universitaria y sobretodo las normas generales para la graduación en la Universidad Nacional de Loja; por lo tanto la tesis contiene un resumen, en el cual se da a conocer el detalle de los resultados obtenidos en relación a los objetivos del proyecto, una introducción en la que se muestra la estructura de todo el trabajo investigativo. Además, consta de una metodología utilizada en la que se describen los métodos y técnicas utilizadas en el desarrollo de la investigación para llegar a los resultados. Una introducción, revisión de la literatura en la que se citan conceptualizaciones científicas.

En los respectivos estudios se encontraron y determinaron elementos, variables e indicadores directamente relacionados a los objetivos planteados. En el estudio de mercado se establecieron las respectivas segmentaciones de mercado y la demanda insatisfecha, en el estudio técnico se establece la localización previo un análisis de algunos factores del entorno, el tamaño de la planta en relación a

la capacidad de la maquinaria a utilizar en cada proceso de producción, se elabora un flujograma de procesos de producción y el diseño de la planta.

En el estudio organizacional se determina las diferentes dependencias jerárquicas y funciones a cumplir así como también los organismos de control pertinentes, requisitos y normas a cumplir para el funcionamiento. En el estudio financiero se aplican los indicadores como el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, Periodo de Recuperación del Capital, la Relación Beneficio Costo y el Análisis de Sensibilidad necesarios para determinar si el proyecto es factible o no. Por último, se realiza una discusión detallando datos obtenidos en todo el desarrollo, conclusiones y recomendaciones en relación a los resultados obtenidos y Bibliografía en la que se citan las fuentes de información utilizadas en todo el trabajo.

4 REVISIÓN DE LA LITERATURA

4.1 EMBUTIDOS

Consisten en una mezcla de carne picada, sal, especias y otros ingredientes, que es introducida en tripa. Actualmente, algunos embutidos se elaboran para ser consumidos inmediatamente (con una vida útil o periodo de conservación de unos pocos días) y otros se elaboran para ser conservados durante semanas o meses. Para conseguir un embutido que no se malogre durante su conservación a temperatura ambiente, bien se tiene que secar o bien acidificar (fermentar) lo suficiente. (Mateo, 2009, pág. 35)

En general se consideran cinco tipos de embutidos:

Frescos: hechos a partir de carne fresca generalmente de cerdo, cocida, picada, sazonada y embutida. Estos productos deben de ser cocidos antes de servirse. Ejemplo butifarras.

Secos y semisecos: productos curados, secados al aire; pueden ser ahumados antes del secado; se sirven fríos. Ejemplo: peperoni.

Cocidos: curados o no, picados, sazonados, embutidos, cocidos y a veces ahumados. Ejemplo: Boloña.

Frescos y ahumados: hechos a veces a partir de carne cruda, embutidos, ahumados, pero no cocidos; necesitan cocción antes de servirse. Ejemplo kielbasa.

Dentro de estos productos, los fermentados caen en el tipo de embutidos secos y semisecos, dependiendo el contenido de la humedad final. Estos embutidos se reglamentan por su relación final de humedad/proteína, a fin de indicar las condiciones de secado.

Los embutidos secos son productos de carne picada que, como resultado de la acción bacteriana, alcanzan un pH final de 5.3 o menos; son secados posteriormente para eliminar de un 25 a 50% de humedad, y tienen una relación final de humedad/proteína no mayor de 2.3/1. Los embutidos semisecos son hechos de una forma similar a los anteriores, con igual pH final, pero la humedad eliminada es del 15%. En general estos embutidos no se secan posteriormente, sino que se enfundan y ahúman; su relación final de humedad/proteína es menor a 3.7/1. (García, Quintero, & López, 2004, págs. 240, 241)

4.2 CARNE TIERNA DE RES (TERNEZA)

La terneza de la carne de res depende de muchos factores pero principalmente la edad del animal, a continuación se muestra tres clases de bovinos de los que se puede obtener carne tierna:

- **Ternera de leche:** Define al animal que todavía no ha cumplido el año de vida, concretamente es el menor de 8 meses que ha sido alimentado exclusivamente con leche materna, por lo que el color de su carne es rosáceo, también definida como carne blanca dentro de los tipos de carne

de vacuno. Su corta vida y su alimentación hacen también que su carne sea muy tierna, de fácil digestión y que ofrezca un sabor suave y delicado.

- **Ternera:** En este caso se puede hablar de macho o hembra y es el animal de entre 8 y 12 meses de edad, con características similares a la anterior, tierna, sabor delicado pero algo más pronunciado, todavía contiene mucha agua y por lo tanto poca grasa.
- **Añojo:** El añojo puede ser también hembra o macho, generalmente son animales de entre 12 y 24 meses de edad. Su carne ha adquirido más sabor, está más desarrollada y continúa siendo tierna y con poca grasa.
- **Novillo:** Macho y hembra de entre 24 y 48 meses, su color es más pronunciado, más rojo, resulta más sabrosa, pero empieza a perder la ternura de las carnes mencionadas antes, no obstante un buen cocinado la hará deliciosa. (VelSid, 2009, pág. 1)

4.3 EMPRESA

Se define como una organización formada por un sistema socio-técnico abierto en relación permanente con el entorno, que está compuesto por cinco elementos principales: subsistema técnico (busca la eficiencia técnico-productiva), subsistema humano (persigue la satisfacción de los individuos), subsistema de dirección (para conseguir la eficiencia directiva), subsistema cultural (para lograr el desarrollo organizativo) y subsistema organizativo (que persigue el equilibrio interno y externo de las fuerzas organizativas). (Gill, 2013, pág. 54)

4.4 PROYECTO DE INVERSIÓN

Se puede decir que un proyecto de inversión es una propuesta que surge como resultado de estudios que la sustentan y que está conformada por un conjunto de determinado de acciones con el fin de lograr ciertos objetivos.

El propósito del proyecto de inversión es poder generar ganancias o beneficios adicionales a los inversionistas que lo promueven y, como resultado de este, también se verán beneficiados los grupos o poblaciones a quienes va dirigido. (Fernández, 2007, pág. 15)

4.5 ESTUDIO DE MERCADO

Es una tentativa de definir, identificar y luego evaluar la estructura de un ámbito particular en el cual transcurren las actividades económicas, empresariales, industriales y comerciales: el mundo de negocios o mercado propiamente dicho.

Ese análisis se lleva a cabo usando información experimental y de referencia, recopilada y tabulada, con la que se organiza un documento que ofrezca una visión conceptual detallada, precisa e imparcial.

El estudio de mercado brinda una clara concepción de la dinámica del mismo en un cuadro prefijado. Un análisis cabal de mercado presentara un cuadro preciso de su magnitud y sus tendencias. Identificara y trazará el perfil del publico destinatario. Mostrará como compran los clientes presentes y futuros, que impulsa a comprar y, lo que es más importante, el estudio de mercado lo

orientara para que pueda determinar sus mercados y evaluar el potencial futuro de estos. (Parmeerle & Fisher, 1998, pág. 13)

4.5.1 SEGMENTACION DEL MERCADO

La segmentación del mercado se utiliza con mucha frecuencia en la implantación de estrategias, sobre todo en pequeñas empresas y especializadas. La segmentación del mercado se define como la subdivisión de un mercado en grupos menores y diferentes de clientes según sus necesidades y hábitos de compra". (Fred D. , 2003, pág. 278)

4.5.1.1 DEMANDA

La demanda es la exteriorización de las necesidades y deseos del mercado y está condicionada por los recursos disponibles del comprador y los estímulos de marketing recibidos.

Dado que el análisis de la demanda supone un estudio cuantitativo del mercado, se puede definir a la demanda de un producto como el volumen total que sería adquirido de dicho producto por un grupo de compradores determinado, en un periodo de tiempo fijado y a partir de unas condiciones de entorno y esfuerzo comercial determinados. (Casado & Sellers, 2006, pág. 95)

4.5.1.2 DEMANDA POTENCIAL

Es la forma por todos los consumidores que tienen el interés de un producto en particular y que es posible alcanzar con la utilización intensa de los instrumentos de marketing por parte de todos los competidores. La medida de la demanda bien actual, bien potencial, se puede hacerse de tres maneras: en unidades físicas, es decir, indicando el número de productos demandado; en el valor monetario, que es el resultado de multiplicar la cantidad demandada por su valor unitario, y en participación de mercado, que indica la relación entre ventas de una empresa y el total de la demanda del mercado. (Casado & Sellers, 2006, págs. 97,98)

4.5.1.3 DEMANDA REAL

Es la cantidad de productos que una determinada población puede adquirir en un tiempo específico, está determinada principalmente por el nivel de ingresos, debido a que estos son los que proporcionan el poder de compra.

4.5.1.4 DEMANDA EFECTIVA

La demanda efectiva la cantidad de producto o servicio que una población desea adquirir en relación a la capacidad que se tiene para hacerlo tomando en consideración el poder adquisitivo.

4.5.2 OFERTA

La investigación de mercado en cuanto a la oferta, se refiere a la competencia e incluye los siguientes campos:

- **Oferta total existente;** el primer paso en un análisis de la oferta consiste en la determinación de las cantidades y del valor total de la oferta en el sector respectivo y en especial de su estructura o conformación.
- **La estructura del mercado;** el segundo paso es referente a la situación competitiva.
 - Número de competidores, indica la forma de mercado
 - Calidad de los productos de la competencia
 - Localización de los competidores
 - Estructura legal y económica de las empresas, cadenas, sistemas organizacionales, constituciones legales.
 - Participación del mercado
 - Precios y costos
 - Potencial de la oferta, capacidad de producción. (Erossa, 2004, pág. 56)

4.5.3 LAS 4 P (PRODUCTO, PRECIO, PLAZA Y PROMOCIÓN)

4.5.3.1 PRODUCTO

Un producto es cualquier cosa que pueda ofrecerse a la atención de un mercado para su adquisición, su uso o consumo, y que además pueda satisfacer un deseo o una necesidad. Abarca objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas, pudiendo ser los productos genéricos o diferenciados.

Los productos sean o no diferenciados se clasifican así:

De acuerdo con su naturaleza: pueden ser industriales, servicios o de consumo masivo.

De acuerdo con los hábitos de compra: los productos pueden ser impulsivos (comidas, golosinas y otros), de compra permanente o habitual, y de compra planificada. (Ramirez, 2004, págs. 122,123)

4.5.3.2 PRECIO

Es una variable de las cuatro P, su función es regular la oferta y la demanda, en si un precio es la cantidad de unidades monetarias que el consumidor está dispuesto a pagar por un servicio o un bien.

4.5.3.3 PROMOCIÓN

Es un incentivo independiente de la publicidad. De hecho, la publicidad en si hace vender por que consigue imbuir en el consumidor el prestigio de una marca o la imagen de calidad de un producto, es decir la publicidad informa, motiva y, después, vende. Por lo contrario, la promoción impulsa la venta de modo inmediato, pues es un medio de acción a corto plazo. (Vértice, 2008, págs. 1,2)

4.5.3.4 PLAZA

Este término denomina un concepto relacionado con la distribución y la generación de oportunidades de compra: es el lugar donde se concreta el intercambio, el famoso “momento de la verdad”. Comprende dos áreas muy definidas. La primera, como ya se dijo, es el lugar concreto donde se vinculan la oferta y la demanda; la segunda es el proceso necesario para que el producto llegue al lugar de compra: nos referimos a la logística. (Dvoskin, 2004, pág. 28)

4.5.4 ESTRATEGIAS DE MERCADO

Son un conjunto de acciones encaminadas a la consecución de una ventaja competitiva sostenible en el tiempo y defendible frente a la competencia, mediante la adecuación entre los recursos y capacidades de la empresa y el

entorno en el cual opera, y a fin de satisfacer los objetivos de los múltiples grupos participantes en ella. (Munuera & Escudero, 2007, págs. 33,34)

4.6 ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico de un proyecto en sí es un proceso interactivo al cual las demás investigaciones se refieren varias veces hasta que finalmente se determina el concepto entero en el estudio de factibilidad. Los estudios técnicos evidencian los conocimientos profundos de los planificadores de los proyectos en cuanto a características sobresalientes. Cualquier tipo de producción industrial se define como el empleo de mano de obra, de materias primas, materiales auxiliares y de energía, con el objeto de lograr fines productivos. Esto requiere del uso de ciertos medios de producción, maquinaria y equipo, que representan cierto concepto tecnológico.

El estudio técnico se encuentra en unidades físicas de insumos y productos, maquinaria y equipo, procesos de producción, etc. Sin embargo estas informaciones técnicas y físicas tienen que transformarse en unidades monetarias, para luego, realizar el cálculo de las inversiones.

En este caso un estudio técnico dará indicaciones precisas sobre interdependencias entre los aspectos técnicos y monetarios de la ingeniería del proyecto. El estudio técnico está relacionado de manera directa con el cálculo de los costos. (Erossa, 2004, págs. 98,99)

4.6.1 CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad instalada es la capacidad disponible permanentemente en una empresa para la producción de un bien o prestación de un servicio bajo condiciones normales. En época de recesión o para controlar la oferta y no permitir el declive de los precios se suele trabajar por debajo de la capacidad instalada. (Miranda, 2005, pág. 385)

4.6.2 CAPACIDAD UTILIZADA

Es la fracción de la capacidad instalada que se está empleando. En la medida que se pueda penetrar en el mercado y se mejore la eficiencia empresarial, se irá incrementando la capacidad utilizada hasta llegar al tope dado por la capacidad instalada. Por otra parte, el diseño técnico podrá permitir, si las circunstancias lo ameritan, una utilización temporal de las instalaciones o equipos por encima de la capacidad instalada, o por el contrario un empleo fraccionario del mismo. (Miranda, 2005, pág. 119)

4.6.3 DISTRIBUCIÓN DE PLANTA

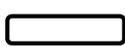
Distribuir las secciones de una fábrica y sus instalaciones de producción es costoso. Si es distribución está mal hecha, la dirección se enfrentará constantemente con costosas ineficiencias o con redistribuciones muy caras. La primera instalación debe ser buena, para minimizar los costes posteriores de modificaciones.

En muchos aspectos, la distribución en planta es un arte que ha resistido con éxito a los intentos de convertirle en una ciencia. Hay, por supuesto, un objeto principal en los criterios de la distribución en planta: la minimización de los costes. Pero los factores de coste implicados en la distribución en una gran planta son tan numerosos y complejos y se relacionan de maneras distintas que a menudo hacen difícil un ataque sistemático. (Vaughn, 1988, págs. 103,105)

4.6.4 FLUJOGRAMA DE PROCESO

Es el análisis del proceso por cada operación, considerando los tiempos y las distancias recorridas, desde la perspectiva del usuario.

Es importante la clasificación de las actividades dentro de cada operación, usando la siguiente simbología:

 Operación: implica transformación de la situación inicial; ayuda a avanzar el proceso hacia su producto.

 Control: implica inspección, evaluaciones, visados o vistos buenos, firmas para autorizar alguna acción o tramite.

 Espera: retrasos para esperar, colas.

 Transporte: traslado de una persona, material o equipo, de un lugar a otro.

 Almacenamiento: archivo de datos, registro de datos en formatos, almacenamiento de materiales. (Cadenilla & Paredes, 2005, pág. 79)

4.6.5 ESTUDIO DE TIEMPOS Y MOVIMIENTOS

Tiempo: es importante conocer cuánto tiempo es necesario para completar el proceso productivo o cuánto tiempo se tarda en prestar el servicio que ofrecemos, para calcular el número de unidades o servicios que podemos realizar. También nos permite fijar los plazos de entrega a nuestros clientes y la cantidad de materias primas que son necesarias cada día. (García & Boria, 2005, pág. 257)

Los estudios de movimientos pueden ahorrar un porcentaje mayor de costos de manufactura que cualquier otra cosa que pudiéramos hacer en una planta de manufactura. Mediante el recurso de cambiar a una maquina por otra más automática, eliminamos o automatizamos muchos pasos de un proceso. (Fred M. , 2000, pág. 16)

4.6.6 USO PER CÁPITA

El uso precipita se entiende que es cantidad de unidades físicas de un determinado producto, que un objeto de estudio de una población específica está en condiciones de adquirir o consumir en un determinado periodo de tiempo.

4.7 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Este estudio tiene como propósito definir la forma de organización que requiere la unidad empresarial, con base en sus necesidades funcionales presupuestales. Comprende el análisis del marco jurídico en el cual va a

funcionar la empresa, la determinación de la estructura organizacional más adecuada a las características y necesidades del proyecto, y la descripción de los procedimientos y reglamentos que regulan las actividades durante el periodo de operación. Mediante este estudio se concretan todos los aspectos concernientes a la nómina de personal y a la remuneración prevista para cada uno de los cargos.

La organización es el proceso de determinar qué es lo que debe hacerse para lograr una finalidad, así como dividir las actividades necesarias en segmentos suficientemente pequeños para que puedan ser desempeñados por una persona de modo que no se desperdicien esfuerzos y los miembros de una organización no interfieran unos con otros. (Meza, 2013, pág. 28)

4.7.1 NIVELES JERÁRQUICOS DE LA EMPRESA

La organización jerárquica, escalar o de subordinación, se refiere a que las diferentes posiciones tienen previsto un orden de prioridad formal en las tareas de responsabilidad, mando y comunicación.

La jerarquía de la autoridad es continua en la empresa de arriba abajo, desde el director general al último peón ejecutante de la tarea más sencilla. De todas maneras suelen distinguirse algunos escalones o grupos con identidad social propia: la dirección, la plana mayor, la burocracia industrial, los mandos, los representantes sindicales y los trabajadores. La identidad social de cada uno de estos grupos es difícil de precisar. La organización jerárquica, además de perfilarnos algunos grupos sociales dentro de la empresa, nos facilita la

comunicación técnica a través de las líneas de autoridad. (Lucas, 1992, pág. 140)

4.7.2 DEPARTAMENTALIZACIÓN

La departamentalización no es un fin en sí misma sino un medio para conseguir los objetivos de la empresa, por lo que la elección de un criterio u otro estará condicionada por la naturaleza de la actividad de la empresa, el tipo de entorno al que se enfrenta y, por supuesto, por los objetivos perseguidos. (Crespo, Lólez, Peña, & Carreño, 2003, pág. 163)

4.7.3 ORGANIGRAMAS

Los sistemas de organización se representan en forma intuitiva y con objetividad en los llamados organigramas, conocidos también como cartas o graficas de organización.

Consisten en hojas o cartulinas en las que cada puesto de un jefe se representa por un cuadro que encierra el nombre de ese puesto, (y en ocasiones de quien lo ocupa) representándose, por la unión de los cuadros mediante líneas, los canales de autoridad y responsabilidad. (Reyes, 2005, pág. 227)

4.7.4 MANUAL DE FUNCIONES

Dentro de la estructura organizacional de cualquier empresa, una vez que se ha diseñado la distribución del trabajo por áreas y por puestos, así como establecidos sus niveles de autoridad, es necesario darle fundamentación a dicho diseño; para ello, resulta indispensable plasmar un documento, la descripción de cada uno de los puestos establecidos, sus funciones, tareas, líneas de comunicación y relaciones de autoridad que tengan.

A este documento se lo denomina manual de funciones su utilidad es muy grande cuando se sabe usar. Facilita la identificación de los puestos, sus límites, soporta la organización en el orden que necesita para su buen funcionamiento y, sobre todo, permite la fluidez del trabajo, su complementación y eficiencia. (Montalván, 1999, págs. 26,27)

4.8 ESTUDIO FINANCIERO

Corresponde a la última etapa de la formulación del proyecto y recoge y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado, estudio técnico, y estudio organizacional. Las etapas mencionadas son secuenciales, lo que indica que se deben realizar en este orden. Una vez que el evaluador del proyecto se haya dado cuenta que existe mercado para el bien o servicio, que no existen impedimentos de orden técnico y legal para la implementación del proyecto, procede a cuantificar el monto de las inversiones necesarias para que el proyecto entre en operación y a definir los ingresos y costos durante el periodo de evaluación del proyecto. Con esta información se

realiza, a través de indicadores de rentabilidad, la evaluación financiera del proyecto. (Meza, 2013, pág. 29)

4.8.1 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

El balance es un estado financiero de los activos y pasivos de la empresa, incluido el capital social. Los activos representan los recursos de la empresa (las cosas que posee). El pasivo son sus deudas más el capital social, que es la cantidad de dinero que los accionistas han invertido en la empresa. Se puede considerar al balance como la suma de los activos de la empresa por un lado y las deudas y la posesión de la empresa, por otro, en un momento concreto del tiempo (el último día del año fiscal, o al final del trimestre). Para que cuadre, el total de los activos ha de ser igual al total de los pasivos. (Gitman & Joehnk, 2005, pág. 195)

4.8.1.1 ACTIVO

Martel & Molina (2007) manifiestan. “Un activo es un recurso controlado por la entidad, como consecuencia de sucesos pasados, del que la empresa espera obtener, en el futuro, beneficios económicos” (pág. 199).

Identificamos tres grandes grupos dentro del activo: activo circulante, activo fijo, activo diferido o cargos diferidos.

- Activo Circulante: este grupo está formado por todos los bienes y derechos con los cuales la empresa lleva a cabo directamente sus operaciones

principales en rotación o movimiento constante y que tienen como principal característica su fácil conversión en dinero, es decir, efectivo. Se encuentra generalmente integrado por las siguientes cuentas: caja, bancos, mercancías, clientes, documentos por cobrar y deudores diversos.

- Activo Fijo: este grupo está formado por todos aquellos bienes y derechos propiedad del negocio, que tienen cierta permanencia o fijeza, que se han adquirido para ser usados y no ser vendidos, es decir, su finalidad es prestar un servicio a la empresa. El orden en que comúnmente se presentan se determina de acuerdo al tiempo de servicio de la empresa: los conceptos que generalmente forman este grupo son los siguientes: terrenos, edificios, maquinaria, mobiliario y equipo de oficina, equipo de reparto, equipo de transporte, depósitos de garantía y acciones, bonos y valores.
- Activo Diferido O Cargos Diferidos: este grupo está formado por todos aquellos gastos pagados por anticipado de los que se espera recibir un servicio, o por la adquisición de un bien material que no se consume inmediato, sino posteriormente. Aquí no existe un orden ya establecido, debido a que varía de una empresa a otra. Sin embargo, es común observar que se presentan de mayor a menor cuantía de la erogación. Generalmente forman este grupo los siguientes aspectos: gastos de instalación, gastos de organización, papelería y artículos de escritorio, propaganda y publicidad, primas de seguros pagadas por anticipado, rentas pagadas por anticipado, intereses pagados por anticipado. (Ávila, 2007, pág. 22)

4.8.1.2 PASIVO

Martel & Molina (2007) manifiestan. “Un pasivo es una obligación presente de la empresa surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporen beneficios económicos.” (pág. 199).

Identificamos tres grandes grupos dentro del pasivo: pasivo circulante, pasivo fijo y pasivo diferido o créditos diferidos.

- **Pasivo Circulante:** está formado por todas las deudas y obligaciones cuyo vencimiento sea en un año como plazo máximo. Dichas deudas y obligaciones tienen como característica principal que se encuentran en constante movimiento o rotación, tratándose generalmente de deudas que se contraen por compra de mercancías o derivadas de préstamos recibidos. El pasivo circulante debe ordenarse de su mayor a menor grado de exigibilidad, y se encuentra generalmente integrado por las siguientes cuentas: proveedores, documentos por pagar y acreedores directos.
- **Pasivo Fijo:** está formado por todas las deudas u obligaciones a largo plazo, con vencimiento mayor a un año. Debe ordenarse de menor al mayor plazo que se haya convenido para pagarlos, los conceptos que generalmente forman este grupo son los siguientes: documentos por pagar a largo plazo y acreedores hipotecarios o hipotecas por pagar.
- **Pasivo Diferido O Créditos Diferidos:** está formado por todos aquellos ingresos que la empresa recibe anticipadamente y por los que se tiene la obligación de proporcionar un servicio. Aquí no existe un orden ya establecido ya que varía

de una empresa a otra; sin embargo, es común observar que se presentan de la mayor a menor cuantía de los cobros anticipados. Generalmente forman este grupo los siguientes aspectos: rentas cobradas por anticipado e intereses cobrados por anticipado. (Ávila, 2007, pág. 23)

4.8.1.3 CAPITAL CONTABLE

Representa las obligaciones que posee una organización con los socios, entre otras se encuentran las siguientes cuentas:

- Capital social; representa los aportes realizados por los socios:
- Revalorización del patrimonio; representa los ajustes por inflación que se hacen en las cuentas del patrimonio.
- Superávit; representa un incremento del capital que la ley no permite registrar como utilidad.
- Reservas; las reservas siempre son apropiaciones de las utilidades por distribuir o del ejercicio anterior. Es decir, es dinero de las utilidades que no se destina para entregar a los socios, sino para fortalecer patrimonialmente la compañía. (Vásquez, Vásquez, & Romero, 2005, págs. 76,77)

4.8.2 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Para el desarrollo de este punto nos centraremos en la consideración de los costos variables y costos fijos.

Costo variable

- Costo variable unitario: es aquel asignable directamente a cada unidad de producto, e incluye conceptos tales como materia prima, materiales directos y mano de obra directa necesarios para fabricar una unidad de producto terminado.
- Costo variable total: es el costo variable unitario multiplicado por la cantidad de productos fabricados o vendidos en un periodo determinado.

La dirección del análisis de los costos variables sigue el camino de partir de los costos unitarios para obtener los totales.

- Costos fijos, en cambio, el proceso es exactamente inverso: se parte de los totales y se llega a la determinación de los costos fijos unitarios.
 - El costo fijo total: es la suma de todos los costos fijos de la empresa, mientras que el costo fijo unitario es la distribución del costo fijo total entre los productos fabricados por la empresa en función de las diversas llaves de distribución.
- (Faga, 2006, pág. 15)

4.8.3 ESTADO DE RESULTADOS

La cuenta de pérdidas y ganancias proporciona un resumen financiero de los resultados operativos de la empresa. Muestra la cantidad de ingresos generados durante un periodo de tiempo, los costes y gastos en los que se ha incurrido durante ese mismo periodo, y los beneficios de la empresa. (Los beneficios se calculan restando todos los costes y gastos, incluidos los

impuestos, de los ingresos.) A diferencia del balance, la cuenta de pérdidas y ganancias recoge las actividades que han ocurrido a lo largo del tiempo o para un periodo dado. Normalmente, este periodo no se extiende más de un año fiscal. (Gitman & Joehnk, 2005, pág. 195)

4.8.4) PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel que nos permite determinar el nivel de ventas o la cantidad de ingresos necesarios para cubrir tanto, costos fijos y variables, es decir obtener el punto donde la empresa no tenga ganancias ni pérdidas.

El punto de equilibrio también es útil determinarlo por anticipado cuando se requiere proyectar el inicio de las operaciones de alguna iniciativa de proyecto.

Para determinar el punto de equilibrio analíticamente, es necesario repasar el concepto que engloba el estado de resultados, en donde se establece una igualdad:

Ventas = costos variables + costos fijos + utilidad

Esta ecuación se puede detallar aún más de la siguiente forma, con el objeto de obtener la cantidad de ventas que establece el punto de equilibrio: (Fernández, 2007, pág. 59)

$$Pvu * Qe = Cvu * Qe + CF + U$$

DONDE:

Pvu = Precio De Venta Unitario

Q_e = Cantidad De Equilibrio

C_{vu} = Costo Variable Unitario

CF = Costos Fijos Totales

U = Utilidad

En el punto de equilibrio la utilidad es igual a cero, por lo tanto podemos reducir la ecuación de equilibrio a lo siguiente:

$$P_{vu} * Q_e = C_{vu} * Q_e + CF$$

De esta forma el punto de equilibrio de cantidad de producto por unidad de tiempo es:

$$Q_e = CF / P_{uv} - C_{vu}$$

4.8.5) PRESUPUESTO DE CAJA

El presupuesto de caja, llamado también “flujo de caja”, es un plan que muestra como espera usted que el dinero ingrese en el negocio (ingresos de caja) mes a mes, durante un determinado periodo en el futuro.

El presupuesto de caja lo ayudará a pronosticar su futura situación de caja. La información para elaborar este presupuesto proviene de su contabilidad, principalmente del registro diario. Estudiando lo ocurrido en el pasado, usted pronosticará lo que puede acontecer en el porvenir. Cuantos más registros se posea, en orden y al día, mejores serán sus pronósticos. (Dickson, 1991, pág. 102)

Para determinar el flujo de efectivo se utiliza el siguiente formato:

Ingresos
Ingresos por ventas
Total ingresos
<hr/>
Egresos
Costo de producción
Gastos Administrativos
Gastos de Venta
Gastos Financieros
Intereses
Pago Capital
Impuesto A La Renta
Utilidades a Trabajadores
Reinversiones
Total Egresos
<hr/>
Flujo de Caja (ingresos – egresos)
<hr/>
+ Depreciación
+ Amortización de Activo Diferido
<hr/>
Flujo Neto de Caja

4.8.6) VAN (VALOR ACTUAL NETO)

Es uno de los métodos más utilizados para evaluar proyectos; se define como el ingreso neto que obtendrá la empresa, la organización o el individuo a valores actualizados (a la TREMA convenida), durante la vida útil del proyecto. También, se puede decir que el VAN del proyecto es el valor actual del excedente que la empresa obtiene por encima del que lograría mediante la

inversión alternativa representada a través de la TREMA, que, en este caso, representa el costo de oportunidad del capital invertido.

Un proyecto puede dar como resultados:

- VAN > 0; significa que el proyecto es rentable, y que su rentabilidad está por encima de la TREMA. Es decir, que el capital invertido en ese proyecto generara más recursos que en la otra alternativa de inversión evaluada y comparada respecto a la misma TREMA.
 - VAN = 0; el proyecto está obteniendo un rendimiento igual a la TREMA. Es decir, que el proyecto generaría el mismo capital en otra alternativa de inversión. Por lo tanto., en este caso se invertiría en la alternativa de menor riesgo para el capital.
 - VAN < 0; indica que la rentabilidad del proyecto está por debajo de la TREMA, o sea, el proyecto no genera las ganancias que el inversionista espera; en estas circunstancias, es mejor invertir en otras alternativas y no en el proyecto.
- (Rosales, 2005, pág. 151)

Para obtener el VAN se utiliza la siguiente formula:

$$VAN = \left(\sum \text{FLUJO NETO ACTUALIZADO} \right) - INVERSION$$

TASA DE RETORNO MÍNIMA ATRACTIVA “TREMA”

También se conoce como costo de oportunidad del capital para el proyecto, o tasa a la que descuenta el flujo. La TREMA es la tasa de rentabilidad mínima

aceptable que los proyectos deben ofrecer para ser tomados en cuenta en el proceso de decisión a una inversión. Sirve de parámetro para comparar con la "tasa interna de retorno". (Rosales, 2005, págs. 149,150)

Para calcular la TREMA se utiliza la siguiente formula:

$$TREMA = pr + f + (pr * f)$$

Donde:

TREMA = Tasa de retorno esperado atractiva.

pr = Premio al riesgo.

f = Tasa de inflación anual.

4.8.7) TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

En términos financieros, es aquella tasa de interés porcentual que se gana sobre el saldo no recuperado de una inversión en forma tal que, al final de la vida útil del proyecto, el saldo no recuperado sea igual a cero. Es la máxima tasa de interés que se puede pagar al inversionista o que gana el capital invertido en ese proyecto, y que conlleva a la recuperación del capital. (Rosales, 2005, pág. 155)

Para la determinación de la tasa interna de retorno de utiliza la siguiente formula:

$$TIR = Tm + Dt * \left(\frac{VANmenor}{VANmenos - VANmayor} \right)$$

4.8.8) RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

Es aquella que relaciona la sumatoria de todos los costos actualizados del proyecto (inversión y operación) con la sumatoria de todos los beneficios actualizados que genera el proyecto durante su vida útil. Los resultados pueden ser los siguientes:

- R-B/C > 1; El proyecto genera más beneficios que costos, por lo que es un proyecto factible de ser considerado para su ejecución.
- R-B/C = 1; Los beneficios del proyecto son iguales a su costo, por lo que el proyecto no tiene importancia para un inversionista.
- R-B/C < 1; El proyecto incurre en más costos que en beneficios, por lo que no puede ser considerado para su ejecución. (Rosales, 2005, pág. 155)

Teniendo presente que las distintas corrientes de beneficios y costos deben ser actualizadas para hacerlas comparables, su relación será igual al cociente del valor actual de los beneficios (VAB) sobre el actual de los costos (VAC).” (Cohen & Franco, 2006, pág. 196)

La fórmula para determinar la relación beneficio / costo es la siguiente:

$$RELACION\ BENEFICIO/COSTO = \left(\frac{INGRESO\ ACTUALIZADO}{COSTOS\ ACTULIZADOS} \right)$$

4.8.9) PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Es un indicador económico que permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial. Para su cálculo se utiliza el flujo neto y la inversión.

Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

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

4.8.10) ANALISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es uno de los instrumentos más utilizados para mitigar los efectos del contexto de incertidumbre, y es el menos complicado y más práctico atendiendo al carácter pragmático, además de su sencillez aplicativa.

Básicamente, el análisis de sensibilidad tiene como objetivo principal estudiar las perturbaciones producidas sobre los resultados de evaluación de rentabilidad de un proyecto de inversión, considerando frente a los valores de parámetros de cálculo más verosímiles o más normales, otros valores posibles de dichos parámetros fruto de un contexto de incertidumbre. (Gorgues, 2009, pág. 149)

5 MATERIALES Y MÉTODOS

5.1) MATERIALES

Los materiales utilizados en el desarrollo del trabajo investigativo fueron: materiales de oficina, bibliografía especializada y equipo de cómputo.

5.2) MÉTODOS

Método Científico: Permitió sistematizar y describir todas las fases del presente documento mediante la revisión bibliográfica y teorías ya establecidas aplicables esencialmente en los cuatro estudios lo que permitió obtener resultados y conclusiones requeridas en los cuatro estudios del presente documento.

Método Deductivo: Se utilizó para segmentar el mercado en relación a los resultados obtenidos en las encuestas. Así como también, al momento de determinar los gustos y preferencias de los clientes ya que de ideas y resultados globales se sacaron conclusiones sobre la característica del producto a ofrecer. Igualmente en el estudio técnico en la definición de los procesos de producción a seguir puesto que de los estándares y procesos globales se los acopla de acuerdo a los requerimientos de nuestro medio de producción.

Método Inductivo: Se lo utilizó en la proyección de la demanda insatisfecha en relación a los resultados obtenidos en el estudio de mercado realizada a la población muestra.

Método descriptivo- analítico: Empleado para analizar la situación actual del mercado. En el estudio de mercado al momento de analizar los gustos y preferencias de las familias de la provincia de Zamora Chinchipe, con el propósito de tener una idea clara del estado actual del mercado en cuanto a oferta, demanda y preferencias. En el estudio técnico al describir cada uno de los procesos de producción en función al sentido y criterio lógico en base a las necesidades actuales existentes.

Análisis de datos

Para explicar la información obtenida de los resultados tanto en las encuestas y entrevista aplicada, así como también, en los cuatro estudios planteados mediante el uso de gráficos, cuadros, flujogramas y cuadros estadísticos.

5.3) TÉCNICAS

Encuesta: Fundamental en el estudio de mercado, se aplicó a 394 familias de los nueve cantones de la provincia de Zamora Chinchipe como muestra, la misma que nos permitió determinar las preferencias sobre los embutidos tales como: la presentación y el tipo de envase a utilizar, además nos sirvió para encontrar la demanda potencial y efectiva de embutidos de carne tierna de res, el uso percapita de cada uno de los productos a elaborar y los medios de comunicación a realizar la publicidad. (Ver formato en anexo 1)

Entrevista: Se realizó una entrevista estructurada la misma que se utilizó en el estudio de la oferta para determinar la cantidad de embutidos que actualmente se está ofertando en la provincia de Zamora Chinchipe, se la realizó a las tres

empresas con mayor participación en el mercado de la provincia (CAFRILOSA, INAPESA Y LA ITALIANA).

En la empresa CAFRILOSA se la hizo a tres empleados encargados de la distribución del producto, esto en vista de que no se tuvo apertura para realizarla al gerente de ventas de dicha empresa. En lo que se refiere a la empresa INAPESA se la realizó a la gerente de ventas y por último a LA ITALINA al empleado del punto de venta, ubicado en la provincia de Zamora Chinchipe. (Ver formato en anexo 2)

Observación: se la utilizó en el estudio técnico para establecer ciertos procesos de producción y la maquinaria a utilizar, además en el estudio organizacional para determinar la localización idónea del proyecto en relación a las condiciones ambientales de cada una de las opciones a calificar.

Recopilación Bibliográfica: técnica utilizada en la elaboración de la revisión de la literatura, por otra parte en el estudio técnico al momento de especificar los diferentes ingredientes de cada uno de los embutidos a elaborar, en el estudio organizacional para establecer las entidades reguladoras a las que estará sujeta la empresa y por último en el estudio financiero en los indicadores financieros.

5.4) DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA

La población a la que se dirigió las encuestas, fueron todas las familias de los 9 cantones de la provincia de Zamora Chinchipe: Centinela Del Cóndor, Chinchipe, El Pangui, Nangaritzza, Palanda, Paquisha, Yacuambi, Yantzaza y Zamora.

DATOS GENERALES:

Población total Zamora Chinchipe según el INEC (censo 2010) = 91376 habitantes

Tasa de crecimiento anual = 2%

Plazo de evaluación = 5 años

Año base = 2015

Para calcular el incremento poblacional se utilizó la fórmula propuesta por los autores Jagdish C. Arya, Robin W. Lardner (2002) en su libro “**Matemáticas aplicadas a la administración y a la economía**”.

Dónde: $P = P_0 (1+i)^n$

P = población total

P₀= población inicial

1 = constante

i = tasa de crecimiento poblacional

n = número de años

Para sacar el número de familias de la provincia de Zamora Chinchipe se divide la población total para 4¹ que es el número promedio de personas por familia.

Cuadro # 1

PROYECCIÓN POBLACIONAL DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE		
AÑOS	POBLACIÓN	TOTAL FAMILIAS
2010	91376	
2011	93204	
2012	95068	
2013	96969	
2014	98908	
2015	100886	25222
2016	102904	25726
2017	104962	26241
2018	107062	26765
2019	109203	27301
2020	111387	27847

Fuente: Población 2010 INEC

Para sacar la muestra de las familias a encuestar se aplicó la fórmula propuesta por Julio César Ángel Gutiérrez (2007) en su libro **“Estadística General Aplicada”** con un margen de error del 5%.

Tomando los en consideración los datos del cuadro anterior se tiene que en el año 2015 de la el total de familias de la provincia de Zamora Chinchipe son de 25.222, para sacar la muestra representamos los datos de la formula antes mencionada.

FÓRMULA:
$$n = \frac{N}{(N-1)E^2+1}$$

¹ Según el INEC, el promedio de personas por hogar para la provincia de Zamora Chinchipe, es de 4 miembros por familia.

DONDE: **n**= Muestra

N= Población

1= Constante

E= Tasa margen de error (**5%**)

$$n = \frac{25.222}{(25222-1)E^2+1}$$

$$n = \frac{25222}{(25221)0.0025+1}$$

$$n = \frac{25222}{63.0525+1}$$

$$n = \frac{25222}{64.0525} = 394$$

En base a estos cálculos se aplicaron 394 encuestas en toda la provincia de Zamora Chinchipe, en forma proporcional a la cantidad de habitantes de cada cantón de la provincia, como se muestra en siguiente cuadro.

Cuadro # 2

POBLACIÓN DE LOS CANTONES DE LA PROV. ZAMORA CH.				
Cantones	Población 2010	Población 2015 Proyectada	% Del Total	# De Encuestas
Centinela Del Cóndor	6479	7153	0,07	28
Chinchipe	9119	10068	0,10	39
El Pangui	8619	9516	0,09	37
Nangaritza	5196	5737	0,06	22
Palanda	8089	8931	0,09	35
Paquisha	3854	4255	0,04	17
Yacuambi	5835	6442	0,06	25
Yantzaza	18675	20619	0,20	81
Zamora	25510	28165	0,28	110
Total	91376	100886	1,00	394

Fuente: Población 2010 INEC

6 RESULTADOS

6.1 ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

Se aplicó en 9 cantones de la provincia de Zamora Chinchipe (ver formato en anexo 1), todo esto con el propósito de realizar el estudio de mercado, a continuación se muestran los datos obtenidos.

1.- ¿En su dieta alimenticia diaria usted y su familia consumen embutidos?

Cuadro # 3

Consumo de embutidos

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	323	81,98%
No	71	18,02%
TOTAL	394	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

En este cuadro se evidencia que el 81.98% del total de familias de la provincia de Zamora Chinchipe consume embutidos y el 18.02% no consume, estos datos se los utilizará para realizar la primera segmentación de mercado, que de las 394 familias encuestadas nos quedaremos con 323 familias, consideradas como demanda potencial.

2.- ¿Usted está conforme con los embutidos que actualmente consume, en cuanto a su: calidad, composición, aporte nutricional, sabor, origen (tipo de carne utilizada), y presentación?

Cuadro # 4

Familias satisfechas con el producto que consumen

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	147	45,51%
No	176	54,49%
TOTAL	323	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

Tenemos que el 45.51% de familias de la demanda potencial respondieron que no estaban de acuerdo con el producto que actualmente consumen y el 54.49% si están de acuerdo, en base a esto se evidencia que nuestro producto tendrá una buena acogida por parte de la población, debido a que el producto a ofertar tendrá las características diferentes en relación a los embutidos que actualmente se consumen. Es importante mencionar que la mayor parte de estas familias están en desacuerdo con el tipo de carne con que se elaboran los embutidos, ya que se tiene la concepción de que se los realiza con carne de no muy buena calidad.

3.- ¿En qué lugar usted adquiere el producto con mayor frecuencia?

Cuadro # 5

Lugar de adquisición del producto

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Centros Comerciales	23	6,93%
Mercados	49	14,76%
Supermercados	63	18,98%
Tiendas	197	59,34%
TOTAL	332	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

Como se puede observar un 59.34% de familias adquieren el producto en las tiendas, seguido con un 18.98% en supermercados, un 14.76% en mercados y tan solo el 6.93% en centros comerciales, este resultado se da debido a que en la mayoría de cantones de la provincia de Zamora Chinchipe no tienen varios centros comerciales, supermercados y mercados, es costumbre adquirir la mayor parte de los productos alimenticios en las tiendas existentes por el hecho de no tener otra alternativa.

Se aclara que esta pregunta es de opción múltiple.

4.- ¿En qué se fija usted, al momento de comprar embutidos?

Cuadro # 6

Parámetros que toman en consideración al comprar el producto

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Calidad Nutricional	113	31,30%
Presentación	79	21,88%
Marca	56	15,51%
Precio	113	31,30%
TOTAL	361	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

En un mayor % de las familias se fijan tanto en la calidad nutricional como en el precio al momento de comprar embutidos con un 31.30 % cada uno, seguida con el 21.88% que se fijan en la presentación y un 15.51 % en la marca.

Es evidente que el cliente se preocupa por su salud al momento de adquirir el producto, además quiere que se le ofrezca un producto con precios cómodos y accesibles, al momento de crear el nuevo producto se deberá tener en consideración estos dos aspectos, bien elaborar un producto súper económico u optar por un producto con un gran aporte nutricional que ayude al cuidado de la salud del consumidor.

Se aclara que esta pregunta es de opción múltiple.

5.- ¿Seleccione las marcas de embutidos que usted consume?

Cuadro # 7

Marcas de embutidos que actualmente consumen

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Cafrilosa	150	36,50%
Inapesa	106	25,79%
Plumrose	3	0,73%
Juris	0	0,00%
La italiana	92	22,38%
La europea	49	11,92%
Don diego	2	0,49%
Piggis	9	2,19%
Embuandes	0	0,00%
Projasa	0	0,00%
TOTAL	411	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

Las empresas que lideran en el mercado en la provincia de Zamora Chinchipe son CAFRILOSA e INAPESA con un 36.50% y el 25.79% respectivamente, seguidas con el 22.38% de LA ITALIANA, un 11.92% de La Europea y con un mínimo porcentaje están: PIGGIS con el 2.19%, PLUMROSE con el 0.73% y embutidos DON DIEGO con el 0.49%. Las dos empresas más conocidas son de la provincia de Loja, esto se debe a que esta es una provincia vecina, es importante mencionar que estas empresas no llegan a ser nuestra competencia directa debido a que nuestro proyecto se enfoca a la elaboración de un producto con características diferentes, pero sus productos se convierten en productos sustitutos que deberían ser tomadas en consideración. Se realizará el estudio de la oferta de las tres empresas con mayor participación en el mercado.

6.- Cuál es el precio que usted paga actualmente por libra de

Cuadro # 8

Precio de embutido (libras) que actualmente pagan

VARIABLE	PRECIO	FRECUENCIA	%
Salchicha	1,50-2	46	10,62%
	2-2,50	40	9,24%
	2,50-3	16	3,70%
	3-3,50	0	0,00%
Mortadela	1,50-2	36	8,31%
	2-2,50	99	22,86%
	2,50-3	33	7,62%
	3-3,50	4	0,92%
Chorizo	1,50-2	76	17,55%
	2-2,50	69	15,94%
	2,50-3	14	3,23%
	3-3,50	0	0,00%
TOTAL		433	100%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

Como se puede observar el precio que el cliente dice pagar por cada libra de embutido es relacionado de la siguiente forma, por cada libra de mortadela existe mayor porcentaje de familias que pagan de \$2 a \$2.50, en el caso de la salchicha y chorizo los precios están de \$150 a \$2.

7.- ¿En su familia, cuantas libras de embutidos consumen semanalmente?

Cuadro # 9

Consumo de embutidos (libras)

VARIABLE	# LIBRAS	FRECUENCIA	LIBRAS CONSUMO * FRECUENCIA	%
Chorizo	0,5	37	18,5	3,60%
	1	35	35	6,82%
	2	22	44	8,57%
	3	2	6	1,17%
	4	0	0	0,00%
	5	2	10	1,95%
Mortadela	0,50	71	35,5	6,91%
	1	92	92	17,92%
	2	39	78	15,19%
	3	13	39	7,59%
	4	3	12	2,34%
	5	3	15	2,92%
Salchicha	0,5	45	22,5	4,38%
	1	43	43	8,37%
	2	16	32	6,23%
	3	9	27	5,26%
	4	1	4	0,78%
	5	0	0	0,00%
TOTAL		433	513,5	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Cuadro # 10

Consumo de embutidos

Variable	Frecuencia * consumo en libras	%
Chorizo	113,5	22,10%
Mortadela	271,5	52,87%
Salchicha	128,5	25,02%
Total	513,5	100%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

Esta pregunta es esencial y necesaria para determinar el uso per cápita anual, como se puede observar se determina el consumo de tres clases de embutidos semanalmente dándonos como resultado que el 16.40% mencionaron que consumen ½ libra de mortadela, el 21.25% 1 libra, el 9.04% 2 libras, el 3.00% tres libras, el 0.69% 4 libras y el 0.69% 5 libras de mortadela, seguida por la salchicha que un 10.39% consumen ½ libra de salchicha, el 9.93% 1 libra, el 3.70% 2 libras, el 2.08% 3 libras, 0.23% 4 libras, por ultimo tenemos el consumo de chorizo con el 8.55% que consumen ½ libra, el 8.08% 1 libra, el 5.08% 2 libras y el 0.46% 3 y 5 libras de chorizo.

Es claro que el consumo mayor se centra en la mortadela con un 52.87% de la población total, seguido por el consumo de salchicha con el 25.02% y el chorizo con un 22.10%.

Se aclara que esta pregunta es de opción múltiple.

8.- Si en la provincia de Zamora Chinchipe se crea una empresa productora y comercializadora de embutidos a base de carne tierna de res con proceso de maduración, que le ofrecerá un producto óptimo para el consumo, un gran aporte nutricional y saludable, usted estaría dispuesto(a) adquirir este producto?

Cuadro # 11

Familias que nos comprarán el producto

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Si	303	93,81%
No	20	6,19%
TOTAL	323	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

El 93.81% de familias que consumen embutidos, dicen que nos comprarían el producto (embutidos de carne tierna de res con un proceso de maduración) y el 6.19% dicen que no adquirirán el producto, en este 6.19% se incluyen las familias que mencionan que no consumen carne de res y su preferencia es direccionada hacia los embutidos de carne de cerdo y pollo, para fines del presente estudio se tomarán solo las 303 familias que están de acuerdo con el nuevo producto que se les ofrecerá, las cuales llegan a ser nuestra demanda real existente en la provincia de Zamora Chinchipe.

Se aclara que para el análisis de las siguientes preguntas solo se trabajará con las 303 familias.

9. ¿En qué recipiente le gustaría que se le ofrezca el producto?

Cuadro # 12

Características del envase

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Envase de Aluminio	17	5,40%
Envase a base de acero	7	2,22%
Envase de Cristal	51	16,19%
Envase flexibles (plástico)	174	55,24%
En bandejas	66	20,95%
TOTAL	315	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

Esta pregunta direccionada al tipo de envases que el cliente prefiere y se tiene los siguientes resultados, el 55.24% menciona que prefiere los envases flexibles de plástico (fundas), el 20.95% en bandejas, el 16.19% en envases de cristal, el 5.40% en envases de aluminio y por ultimo un 2.22% en envases de acero, es evidente que la mayoría de familias prefieren en fundas plásticas envasadas al vacío, esto se debe a que la mayor parte de estas mencionaron que el plástico es el material más económico y el resto de envases son más caros y esto hará que el producto llegue a sus manos con un precio mayor.

10. ¿Qué presentación a usted le gustaría?

Cuadro # 13

Preferencia sobre la presentación del producto

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Por Libras	238	76,28%
Por Kilos	70	22,44%
Por Dos Kilos	4	1,28%
TOTAL	312	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

Como se puede observar el 76.28% de las familias mencionaron que les gustaría que la presentación del producto sea por libras, el 22.44% por kilos y tan solo el 1.28% por 2 kilos. Esto se debe a que un mayor porcentaje de las familias consumen menos de 1 libra de embutidos semanal como se muestra en la pregunta # 7.

Se aclara que esta pregunta es de opción múltiple.

11. ¿En qué lugar le gustaría a usted que se le ofrezca el producto?**Cuadro # 14****Lugar donde se ofrecerá el producto**

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Servicio Puerta A Puerta	37	11,64%
Centros Comerciales	33	10,38%
Supermercados	56	17,61%
Mercados	69	21,70%
Puntos De Venta Directos	123	38,68%
TOTAL	318	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

Se analiza el lugar en que las familias desean que se les ofrezca el producto y se tiene como resultado que en un 38.68% quieren a través de puntos de venta directos, seguido con el 21.70% en mercados, el 17.61% en supermercados, el 11.64% mediante servicio puerta a puerta, y un 10.38% en centros comerciales, la mayor parte de familias se decidieron por los puntos de venta directos ya que mencionaron que al momento de tener intermediarios el producto llega a sus manos con un precio mayor ya que a este se le incrementa el % de utilidad del

intermediario, por lo tanto optan que el producto se les haga llegar sin intermediarios, este es un factor a ser analizado en la parte de la distribución del producto.

Se aclara que esta pregunta es de opción múltiple.

12.- ¿Por qué medios le gustaría que se haga la publicidad?

Cuadro # 15

Medios de publicidad

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Televisión	89	23,80%
Radio	142	37,97%
Periódico	36	9,63%
Internet	107	28,61%
TOTAL	374	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

En esta pregunta se observa que la mayor parte de familias desean que la publicidad se la realice a través de la radio con un 37.97%, seguido por el internet con un 28.61%, la televisión con un 23.80% y el periódico con el 9.63%. Estos resultados se deben a que por cuestiones de comodidad en el trabajo y en los quehaceres domésticos escuchan la radio la mayor parte del tiempo y es un medio adecuado para llegar al cliente en horarios de trabajo.

Se aclara que esta pregunta es de opción múltiple.

13.- Si su respuesta en la pregunta anterior fue Televisión ¿qué canal prefiere?

Cuadro # 16

Canales de televisión

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Gama TV	101	50,25%
Ecotel TV	22	10,95%
Teleamazonas	78	38,81%
TOTAL	201	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

De las 89 familias que mencionaron la televisión tenemos que el 50.25% prefieren Gama TV, seguido con el 38.81% por Teleamazonas y un 10.95% por Ecotel TV.

14.- ¿En qué horarios usted prefiere que se haga la publicidad?

Cuadro # 17

Preferencia sobre horarios

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Mañana	30	14,22%
Tarde	49	23,22%
Noche	132	62,56%
TOTAL	211	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

En gran porcentaje desean que la publicidad se la realice en la noche con un 62.56%, luego con un 23.22% en la tarde y un 14.22% en la mañana. Esto se debe a que en la noche y después del trabajo llegan a ver la televisión y sobre todo en horario de las noticias.

15.- Si su respuesta fue la radio en la pregunta 12 que emisora prefiere.

Cuadro # 18

Preferencia sobre Radios

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Amazonas	49	21,03%
La voz de Zamora	65	27,90%
Laser Estéreo	16	6,87%
San Antonio	35	15,02%
Integración	35	15,02%
Romántica	33	14,16%
TOTAL	233	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

De las familias que mencionaron que desean que la publicidad se realice por la radio se tiene que: un 27.90% prefieren la radio La Voz de Zamora, un 21.03% la radio Amazonas, la radio San Antonio y la radio Integración con un 15.02%, la radio Romántica con el 14.16% y por último la radio Laser Estéreo con el 6.87%. Al tratarse de una provincia con 9 cantones, los gustos y preferencias sobre las emisoras, en cada cantón no son las mismas como en el caso del cantón Yacuambi, todos prefieren la radio Laser Estéreo por ser radio local de dicho cantón, en los cantones de Palanda y Chinchipe ocurre lo mismo ya que la mayoría prefiere la radio San Antonio, en los 6 cantones restantes predomina la radio La voz de Zamora y la radio Integración de Yantzaza. Estos puntos son muy importantes de tomar en consideración al momento de realizar la publicidad por este tipo de medios.

16.- ¿En qué horarios usted prefiere que se trasmita la publicidad?

Cuadro # 19

Preferencia sobre horarios

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Mañana	93	36,05%
Tarde	49	18,99%
Noche	116	44,96%
TOTAL	258	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

La preferencia sobre los horarios está concentrada en un mayor porcentaje en la noche con un 44.96%, seguida por el 36.05% en la mañana y un 18.99% en la tarde, esto se explica que en la mañana y en la noche todos los miembros de la familia se encuentran en la casa específicamente en los horarios fuera de trabajo.

17.- Si su respuesta en la pregunta 12 fue Periódico ¿Cuál es el de su preferencia?

Cuadro # 20

Medios escritos

VARIABLE	FRECUENCIA	%
La Hora	122	73,49%
Crónica	44	26,51%
TOTAL	166	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

En lo que se refiere a las preferencias sobre los medios escritos, la mayor parte de las familias se concentran en el diario La Hora con el 73.49% y el 26.51% el

diario Crónica. Es importante mencionar que la publicidad en los diarios escritos en este caso tiene un porcentaje muy bajo en relación al resto de medios.

18.- Si su respuesta en la pregunta 12 fue el internet ¿Cuál es de su preferencia?

Cuadro # 21

Medios de internet

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Páginas Web	64	27,95%
Redes Sociales	143	62,45%
Blogs	22	9,61%
TOTAL	229	100,00%

Fuente: Encuesta Realizada A Las Familias De Zamora

Interpretación:

Las redes sociales tienen una aceptación del 62.45%, seguido por las páginas web con el 27.95% y los blogs con el 9.61%, este resultado se debe a que en la actualidad las redes sociales Facebook y Twitter están de moda.

6.2 ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA

Con fines de recolección de datos necesarios para determinar la oferta existente de embutidos en la provincia de Zamora Chinchipe, se realiza una entrevista estructurada a las tres empresas con mayor participación en el mercado que son: CAFRILOSA, INAPESA y LA ITALIANA cuyos resultados se analizan a continuación.

1) Su empresa en el año 2014 cuantos kilos de salchicha, mortadela y chorizo vendió en la provincia de Zamora Chinchipe?

Cuadro # 32

Oferta de Chorizo

Producto	Empresas	Ventas	%
Chorizo	Cafrilosa	102000	77,57%
	Inapesa	13200	10,04%
	La Italiana	16300	12,40%
Total		131500	100%

Fuente: Entrevista

Interpretación:

La mayor oferta de chorizo es de CAFRILOSA con el 77.57%, seguida por INAPESA con el 12.40% y LA ITALIANA con el 10.04%, es notable que la primera empresa tiene mayor participación en el mercado.

Cuadro # 33

Oferta de Mortadela

Producto	Empresas	Ventas	%
Mortadela	Cafrilosa	240000	74,18%
	Inapesa	47520	14,69%
	La Italiana	36000	11,13%
Total		323520	100%

Fuente: Entrevista

Interpretación:

La oferta de mortadela es, CAFRILOSA con el 74,18%, luego INAPESA con el 14.69% y por ultimo LA ITALIANA con el 11.13%, en este producto la empresa CAFRILOSA también lidera el mercado como en el caso del producto anterior.

Cuadro # 34**Oferta de Salchicha**

Producto	Empresas	Ventas	%
Salchicha	Cafrilosa	110400	64,94%
	Inapesa	39600	23,29%
	La Italiana	20000	11,76%
Total		170000	100%

Fuente: Entrevista

Interpretación:

En lo que se refiere a la oferta de salchicha, igualmente como en los dos productos anteriores CAFRILOSA lidera el mercado con el 64.94%, seguida por INAPESA con el 23.29% y LA ITALIANA con el 11.76%, en el caso de los tres productos, la empresa oferente de embutidos en un porcentaje mayor es CAFRILOSA, que se convierte en un competidor directo.

2) **Cuál es el promedio aproximado de crecimiento o decrecimiento de sus ventas registradas anualmente?**

Cuadro # 35

Promedio de crecimiento anual de la oferta

Empresa	Crecimiento Anual
Cafrilosa	3%
Inapesa	10%
La Italiana	2%
Total	15%

Fuente: Entrevista

Interpretación:

En esta pregunta se analiza el crecimiento anual de las ventas de cada una de las empresas, CAFRILOSA menciona tener un crecimiento anual del 3%, INAPESA tiene unas expectativas de crecimiento anual del 10%, al momento de realizar la proyección de la oferta este porcentaje no se lo tomará en consideración debido a que es un dato no real, es solo una expectativa de crecimiento, esto se debe a que la empresa no tiene el registro de las de los años anteriores ya que en febrero de este año paso a manos de otros inversionistas, para fines de proyecciones tomaremos un 2% de crecimiento anual.

LA ITALIANA tiene un crecimiento anual de sus ventas del 2%.

3) En los próximos 5 años cuáles son sus expectativas de crecimiento en el mercado de la provincia de Zamora Chinchipe?

Cuadro # 36

Expectativas de crecimiento

Empresa	Expectativa de Crecimiento en 5 Años
Cafrilosa	8%
Inapesa	30%
La Italiana	10%
Total	48%

Fuente: Entrevista

Interpretación:

En este cuadro tenemos las expectativas de crecimiento de las ventas en los próximos 5 años, CAFRILOSA tiene una expectativa de crecimiento del 8%, INAPESA un 30% y LA ITALIANA el 10%. Luego del estudio y las entrevistas que se realizaron en cada una de ellas se establece la oferta total así como también la proyección de las ventas para los siguientes 5 años.

Cuadro # 37

Oferta proyectada de embutidos

Empresa	Producto	Ventas En Libras 2015	2016	2017	2018	2019	2020
INAPESA	Chorizo	13200,00	13464	13733	14008	14288	14574
	Mortadela	47520,00	48470	49440	50429	51437	52466
	Salchicha	39600,00	40392	41200	42024	42864	43722
CAFRILOSA	Chorizo	102000,00	105060	108211,8	111458,154	114801,899	118245,956
	Mortadela	240000,00	247200	254616	262254,48	270122,114	278225,778
	Salchicha	110400,00	113712	117123,36	120637,061	124256,173	127983,858
LA ITALIANA	Chorizo	16300,00	16626	16959	17298	17644	17997
	Mortadela	36000,00	36720	37454	38203	38968	39747
	Salchicha	20000,00	20400	20808	21224	21649	22082

Fuente: Cuadro # 32-33-34-35

6.3 ESTUDIO DE MERCADO

El presente estudio de mercado será de gran importancia ya que en base a los resultados obtenidos en el mismo se podrán realizar los tres estudios posteriores y sobretodo permitirá determinar y calcular la demanda existente de embutidos a base de carne tierna de res con proceso de maduración en la provincia de Zamora Chinchipe, estos son aspectos fundamentales que se tomaran en consideración al momento de una decisión de inversión.

OBJETIVOS

1. Encontrar la demanda potencial, efectiva y real (segmentación correcta del mercado).
2. Determinar las preferencias del cliente sobre el producto a ofrecer (características del producto).
3. Establecer el uso per-cápita anual.
4. Diseñar y establecer adecuadamente las estrategias de mercado (producto, precio, plaza y promoción).

6.3.1 ESTUDIO DE LA DEMANDA

Al realizar el estudio de la demanda, se pretende obtener resultados sobre la necesidad del mercado sobre el producto a ofrecer, es decir, la cantidad de embutidos que las familias de la provincia de Zamora Chinchipe están dispuestas a adquirir a un precio y en un tiempo determinado.

6.3.2 DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial es la primera segmentación del mercado, para el presente proyecto a todas las familias de la provincia de Zamora Chinchipe se las considera como demanda potencial.

Cuadro # 22

Demanda potencial

Año	Familias De La Provincia De Zamora Chinchipe
2015	25222
2016	25726
2017	26241
2018	26765
2019	27301
2020	27847

Fuente: Cuadro # 1

6.3.3 DEMANDA REAL

Constituyen las familias de la provincia de Zamora Chinchipe que mencionan que si consumen embutidos, esta llega a ser la segunda segmentación del mercado. Para determinar la demanda real se considerarán los datos obtenidos de la primera pregunta de la encuesta que se la realizó a las familias y solo se tomaran en cuenta a las que respondieron que si a la siguiente pregunta. **¿En su dieta alimenticia diaria usted y su familia consumen embutidos?**

Cuadro # 23

Demanda real

Año	Familias De La Provincia De Zamora Chinchipe	Demanda Potencial Proyectada 81,98% (familias)
2015	25222	20.677
2016	25726	21.090
2017	26241	21.512
2018	26765	21.942
2019	27301	22.381
2020	27847	22.829

Fuente: Cuadro # 1,3

Para calcular la demanda potencial se utilizó el porcentaje de las familias que actualmente consumen embutidos que es el 81,98% (ver cuadro 3), este porcentaje se multiplicó por el número de familias de la provincia de Zamora Chinchipe que son de 25.222, dándonos como resultado una demanda potencial de 20.677 en el año base.

6.3.4 DEMANDA EFECTIVA.

Es la cantidad real que las familias están dispuestas a comprar embutidos de carne tierna de res con proceso de maduración, se tomaron todas las familias que respondieron afirmativamente a la pregunta número 8. **¿Si en la provincia de Zamora Chinchipe se crea una empresa productora y comercializadora de embutidos a base de carne tierna de res con proceso de maduración, que le ofrecerá un producto óptimo para el consumo, un gran aporte nutricional y saludable, usted estaría dispuesto(a) adquirir este producto?**

Cuadro # 24

Demanda efectiva

Año	Familias De La Provincia De Zamora Chinchipe	Demanda Potencial Proyectada 81,98%	Demanda Efectiva Proyectada 93,81%
2015	25222	20677	19397
2016	25726	21090	19785
2017	26241	21512	20181
2018	26765	21942	20584
2019	27301	22381	20996
2020	27847	22829	21416

Fuente: Cuadro # 23,11

De la población que se la considera demandante potencial se multiplica por el 93.81% (ver cuadro N° 11) de familias que están dispuestas a adquirir nuestro producto, dándonos como resultado 19.397 familias en el año base.

6.3.5 CONSUMO PER-CÁPITA (CONSUMO REAL POR CADA PRODUCTO)

Se tomó como referencia la pregunta 7, **¿En su familia, cuantas libras de embutidos consumen semanalmente?** Esta arroja datos sobre el número de libras de embutidos que consume semanalmente cada familia, tanto de chorizo, mortadela y salchicha.

Cuadro # 25

Consumo per-cápita

Producto	Consumo En Libras	Frecuencia	Total Semanal	Tiempo	Total Anual
Chorizo	0,5	37	18,5	52	962
	1	35	35	52	1820
	2	22	44	52	2288
	3	2	6	52	312
	4	0	0	52	0
	5	2	10	52	520
Total		98	113,5		5902
Mortadela	0,5	71	35,5	52	1846
	1	92	92	52	4784
	2	39	78	52	4056
	3	13	39	52	2028
	4	3	12	52	624
	5	3	15	52	780
Total		221	271,5		14118
Salchicha	0,5	45	22,5	52	1170
	1	43	43	52	2236
	2	16	32	52	1664
	3	9	27	52	1404
	4	1	4	52	208
	5	0	0	52	0
Total		114	128,5		6682

Fuente: Cuadro # 9 y 10

Cuadro # 26

Consumo per-cápita Chorizo

CHORIZO	
UPA	$\frac{\text{TOTAL ANUAL}}{\text{TOTAL FRECUENCIA}}$
UPA	$= \frac{5902}{98}$
UPA	$= 60$

Fuente: Cuadro # 25

Cuadro # 27

Consumo per-cápita Mortadela

MORTADELA		
UPA	=	$\frac{\text{TOTAL ANUAL}}{\text{TOTAL FRECUENCIA}}$
UPA	=	$\frac{14118}{221}$
UPA	=	64

Fuente: Cuadro # 25

Cuadro # 28

Consumo per-cápita Salchicha

SALCHICHA		
UPA	=	$\frac{\text{TOTAL ANUAL}}{\text{TOTAL FRECUENCIA}}$
UPA	=	$\frac{6682}{114}$
UPA	=	59

Fuente: Cuadro # 25

Luego de aplicar la fórmula del consumo per capita anual tenemos que: en la provincia de Zamora Chinchipe existen familias que consumen 60 libras al año de chorizo, 64 libras de mortadela y 59 libras de salchicha, es importante aclarar que del total de familias el 22.10% consumen chorizo, el 52.87% mortadela y el 25.02% de salchicha (ver cuadro N° 9 y 10), los cuales son datos claves para determinar la demanda efectiva en libras como se muestra a continuación.

6.3.6 DEMANDA EFECTIVA EN LIBRAS ANUALES

Cuadro # 29

Demanda efectiva en libras de Chorizo

Producto	Año	Demanda Efectiva Proyectada	% De Consumo	Fracción De La Población	Consumo Per cápita Anual	Demanda Efectiva En Libras
Chorizo	2015	19397	22.10%	4287	60	257205
	2016	19785	22.10%	4372	60	262345
	2017	20181	22.10%	4460	60	267597
	2018	20584	22.10%	4549	60	272940
	2019	20996	22.10%	4640	60	278406
	2020	21416	22.10%	4733	60	283974

Fuente: Cuadro # 24-25-26

Cuadro # 30

Demanda efectiva en libras de Mortadela

Producto	Año	Demanda Efectiva Proyectada	% De Consumo	Fracción De La Población	Consumo Per cápita Anual	Demanda Efectiva En Libras
Mortadela	2015	19397	52.87%	10255	64	656335
	2016	19785	52.87%	10460	64	669451
	2017	20181	52.87%	10670	64	682852
	2018	20584	52.87%	10883	64	696488
	2019	20996	52.87%	11101	64	710436
	2020	21416	52.87%	11323	64	724644

Fuente: Cuadro # 24-25-27

Cuadro # 31

Demanda efectiva en libras de Salchicha

Producto	Año	Demanda Efectiva Proyectada	% De Consumo.	Fracción De La Población	Consumo Per cápita Anual	Demanda Efectiva En Libras
Salchicha						
	2015	19397	25.02%	4853	59	286336
	2016	19785	25.02%	4950	59	292058
	2017	20181	25.02%	5049	59	297904
	2018	20584	25.02%	5150	59	303853
	2019	20996	25.02%	5253	59	309938
2020	21416	25.02%	5358	59	316137	

Fuente: Cuadro # 24-25-28

6.3.7 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Fundamentándonos en los resultados del análisis de la entrevista se puede concluir sobre las ventas anuales de cada una de las tres empresas oferentes de embutidos en la provincia de Zamora Chinchipe, las empresas que se las considera como competencia directa son: CAFRILOSA, INAPESA y LA ITALIANA.

6.3.7.1) OFERTA TOTAL

En base a cuadro anterior se resume la oferta total para los 5 años en el siguiente cuadro:

Cuadro # 38

Oferta total de embutidos

Producto	Ventas Anuales En Libras 2015	2016	2017	2018	2019	2020
Chorizo	131500	135150	138904	142764	146734	150816
Mortadela	323520	332390	341510	350887	360527	370439
Salchicha	170000	174504	179131	183885	188769	193787

Fuente: Cuadro # 37

6.3.8 DEMANDA INSATISFECHA

Para calcular la demanda insatisfecha se toma como referencia todas las familias que no están de acuerdo con el producto y se les resta la oferta total que es cero como se muestra en las siguientes tablas

Cuadro # 39**Demanda insatisfecha en libras de Chorizo**

Producto	Año	Demanda Efectiva En Libras	Oferta Total	Demanda Insatisfecha En Libras
Chorizo	2016	262345	135150	127195
	2017	267597	138904	128693
	2018	272940	142764	130177
	2019	278406	146734	131673
	2020	283974	150816	133158

Fuente: Cuadro # 29-38

Cuadro # 40**Demanda insatisfecha en libras de Mortadela**

Producto	Año	Demanda Efectiva En Libras	Oferta Total	Demanda Insatisfecha En Libras
Mortadela	2016	669451	332390	337060
	2017	682852	341510	341342
	2018	696488	350887	345601
	2019	710436	360527	349909
	2020	724644	370439	354205

Fuente: Cuadro # 230-38

Cuadro # 41**Demanda insatisfecha en libras de Salchicha**

Producto	Año	Demanda Efectiva En Libras	Oferta Total	Demanda Insatisfecha En Libras
Salchicha	2016	292058	174504	117554
	2017	297904	179131	118773
	2018	303853	183885	119968
	2019	309938	188769	121169
	2020	316137	193787	122350

Fuente: Cuadro # 21-38

6.3.9 ANÁLISIS Y ESTRATEGIAS DE MERCADO PARA EL PRODUCTO

Aquí se conceptualiza las necesidades de los clientes así como también el canal de distribución a seguir con el propósito de mantener una buena relación empresa-cliente y así poder obtener beneficios tanto económicos nosotros como empresa y satisfacción en el producto como clientes.

6.3.9.1 SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Segmentación Geográfica

Serán todas las familias de los 9 cantones de la provincia de Zamora Chinchipe: Centinela Del Cóndor, Chinchipe, El Pangui, Nangaritza, Palanda, Paquisha, Yacuambi, Yantzaza y Zamora.

Posicionamiento

La estrategia que nos ayudará a posesionarnos de una manera rápida en el mercado total de la provincia será primordialmente la calidad del producto a ofrecer, con estándares nutricionales y sobre todo elaborados con materia prima seleccionada y propia del medio.

6.3.9.2 ANÁLISIS DEL PRODUCTO

Los productos a ofrecer van dirigidos específicamente a la satisfacción del cliente tanto en calidad y aporte nutricional, los productos a ofrecer son los siguientes:

- ✓ Mortadela
- ✓ Salchicha
- ✓ Chorizo

6.3.9.3 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

Para cumplir con las expectativas de los clientes, las características del producto serán relacionadas a los resultados obtenidos tanto en la pregunta 9 y 10.

¿En qué recipiente le gustaría que se le ofrezca el producto? Y ¿Qué presentación a usted le gustaría?

Se establecen las siguientes características:

Gráfico # 1



Será envasado al vacío en fundas plásticas.

La presentación será de 456 kg.

La mortadela será cortada en rodajas.

Tendrán una etiqueta que los distinga de otro producto.

Serán elaborados con carne tierna de res con proceso de maduración.

Serán embutidos en tripas artificiales.

6.3.9.4 NOMBRE DE LA EMPRESA:

La Delicia Zamorana

6.3.9.5 CANAL DE COMERCIALIZACIÓN

La comercialización se la realizará en los lugares que brinden mayor accesibilidad y facilidad de adquisición del producto hacia el consumidor, con el propósito de brindar mayor comodidad al consumidor nuestro producto será comercializado en las tiendas debido a que estos son los lugares donde la mayor parte de familias adquieren los productos para su alimentación diaria y se los considera como lugares estratégicos.

Gráfico # 2

Canal de comercialización



6.3.9.6 ANÁLISIS DEL PRECIO

El precio es la cantidad de unidades monetarias que el cliente está dispuesto a pagar por el producto, para fijar el precio de cada uno de los productos se tomará en consideración los costos de producción por cada unidad, se marginara una utilidad del 4% en el chorizo y en la salchicha, el 9% tanto la mortadela, estos márgenes de utilidad se establecieron con el propósito de sacar al mercado un producto mediante la estrategia comercial o privilegio de la ventaja competitiva basada en precios más bajos, el precio establecido se mantendrá durante los 3 años primeros y al cuarto año se elevará un 4% en todos los productos, por otra parte al dueño de cada una de las tiendas donde nuestro producto se

comercializará se le asignara un valor fijo de ganancia de 0.05 centavos por libra de producto que se venda.

6.3.9.7 ANÁLISIS DE LA PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

La publicidad se la realizará por cuatro radios que son: Laser Estéreo, San Antonio, La voz de Zamora y la radio Integración, esto en vista de que al tratarse de una provincia cada radio tiene su sitio en el que la escuchan y no existe una sola radio que se la escuche en toda la provincia y las preferencias por cada radio varían por cantones, se pasaran 2 cuñas publicitarias tanto en la mañana como en la noche y el valor varía por cada radio como se muestra en la siguiente tabla de presupuesto publicitario.

CUADRO # 42

Medios publicitarios

RADIO	NUMERO MENSUAL	COSTO UNITARIO	NUMERO DE MECES	COSTO TOTAL
Laser estéreo	120	1	12	1440
San Antonio	120	1	12	1440
La vos de Zamora	120	1,5	12	2160
Integración	120	1,5	12	2160
Total				7200

Fuente: Cuadro # 18

6.4 ESTUDIO TÉCNICO

En el presente estudio se tendrá en consideración todos los instrumentos, materiales y maquinaria necesaria para poner operativa a la empresa de embutidos, se detallará todos los procesos de producción que son aspectos relevantes y necesarios para seguir con el presente estudio de factibilidad.

OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

- Establecer la correcta micro y macro localización del proyecto.
- Redactar las características y requerimientos de infraestructura y procesos exigidos de acuerdo al manual de buenas prácticas de manufactura.
- Determinar el tamaño óptimo de la planta procesadora de embutidos
- Diseñar el flujograma de procesos, de tiempos y movimientos (ingeniería del proyecto).

6.4.1 MACROLOCALIZACIÓN Y MICROLOCALIZACION

6.4.1.1 MACROLOCALIZACIÓN

La localización es fundamental y debe responder a varios factores importantes los mismos que permitan el correcto funcionamiento de la empresa así como también contribuyan a brindar ciertas comodidades tanto a los trabajadores y clientes, por lo tanto la empresa de embutidos “La Delicia Zamorana”, estará ubicada en la Provincia de Zamora Chinchipe, ésta brinda las condiciones necesarias debido a la disponibilidad de recursos necesarios y proveedores de

materia prima suficiente para la industrialización, por otra en esta zona cuenta con clientes potenciales dispuestos a adquirir.

Gráfico # 3

Mapa de la Región Amazónica



Fuente: Revista (Región Oriente del Ecuador)

6.4.1.2 MICROLOCALIZACIÓN

Para la elección del lugar donde se ubicará la empresa de embutidos se evaluó las condiciones existentes en tres puntos diferentes como se observa en la siguiente tabla.

Alternativa A: cantón Zamora (Parroquia Cumbaratza, 1.1 km del aeropuerto vía a Yantzaza)

Alternativa B: cantón Centinela Del Cóndor (Zumbi cabecera cantonal, 1 km antes del redondel (Monumento A Las Etnias) entrada a Zumbi vía Yantzaza.

Alternativa C: cantón Yantzaza (a 1.3 km de la “Y” la vía lateral de paso y la troncal amazónica).

Cuadro # 43

MATRIZ DE EVALUACION							
ALTERNATIVAS		A		B		C	
FACTOR	PONDER. FACTOR %	CALIFICACIÓN	VALOR POND.	CALIFICACIÓN	VALOR POND.	CALIFICACIÓN	VALOR POND.
Disponibilidad De Mano De Obra	19	4	76	3	57	4	76
Disponibilidad De Materia Prima	19	4	76	4	76	5	95
Medios De Transporte	10	3	30	1	10	3	30
Proximidad A Clientes Potenciales	21	5	105	2	42	3	63
Accesibilidad A Servicios Básicos	15	4	60	3	45	4	60
Tratamiento De Aguas Hervedas	16	2	32	1	16	1	16
Total	100		379		246		340

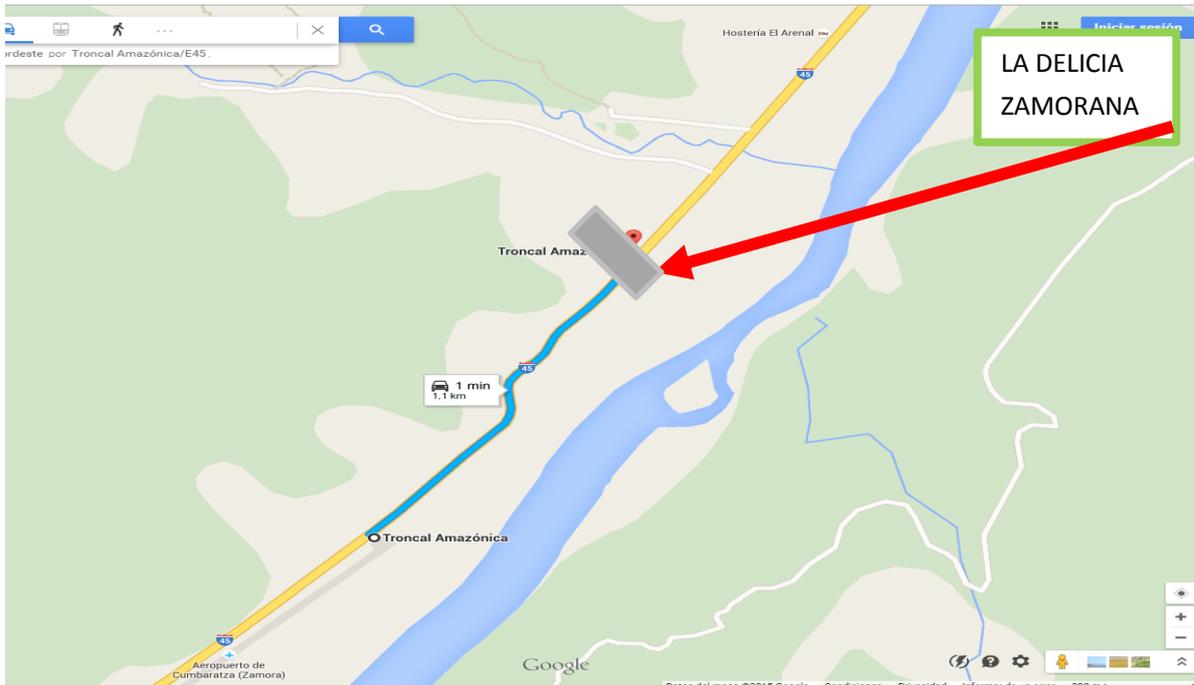
Cuadro # 44

PARÁMETROS DE EVALUACIÓN	
PARÁMETROS	PUNTAJE
EXCELENTES CONDICIONES	4
BUENAS CONDICIONES	3
CONDICIONES REGULARES	2
MALAS CONDICIONES	1

Después de la calificación a cada una de las tres opciones tenemos que el lugar idóneo para la instalación de la fábrica es en el cantón Zamora (Parroquia Cumbaratza, 1.1 km de la pista aérea, vía a Yantzaza) como se muestra en el siguiente mapa.

Gráfico # 4

LOCALIZACION DE LA PLANTA



Fuente: Mapa Google

Este sitio cuenta con fácil acceso para proveedores, clientes y trabajadores, además brinda las condiciones necesarias para el buen funcionamiento de la planta.

6.4.2 REQUERIMIENTOS DE BUENAS PRACTICAS DE MANUFACTURA

La normativa técnica de Buenas Prácticas de Manufactura para Alimentos Procesados, según el decreto ejecutivo N° 544, dirección ejecutiva de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria - ARCSA, considera aspectos relevantes en el Diseño del Sistema de Buenas Prácticas de Manufactura para Alimentos Procesados, estos se detallan a continuación:

- De las instalaciones y requisitos de Buenas prácticas de manufactura
- De los equipos y utensilios
 - Requisitos higiénicos de fabricación
 - Obligaciones del personal
 - De las materias primas e insumos
 - Operaciones de producción
 - Envasado, etiquetado y empaquetado
 - Almacenamiento, distribución,
 - Transporte y comercialización
- Garantía de calidad
 - Del aseguramiento y control de calidad

6.4.2.1 DE LAS INSTALACIONES Y REQUISITOS DE BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA

El diseño y distribución de las áreas se realiza adecuadamente con el propósito que permita un mantenimiento, limpieza y desinfección apropiada; y, que minimice los riesgos de contaminación, las superficies y materiales, particularmente aquellos que están en contacto con los alimentos, que no sean tóxicos y estén diseñados para el uso pretendido, fáciles de mantener, limpiar y desinfectar; y, Que facilite un control efectivo de plagas y dificulte el acceso y refugio de las mismas.

6.4.2.1.1 Diseño y construcción

La edificación se diseñara y construirá de manera que: ofrezca protección contra polvo, materias extrañas, insectos, roedores, aves y otros elementos del ambiente exterior y que mantenga las condiciones sanitarias apropiadas, por otra parte se esta tendrá un espacio suficiente para la instalación, operación y mantenimiento de los equipos así como para el movimiento del personal y el traslado de materiales o alimentos.

6.4.2.1.2 Distribución de Áreas

Las diferentes áreas o ambientes se distribuirán y señalizaran siguiendo el principio de flujo hacia adelante, esto es, desde la recepción de las materias primas hasta el despacho del alimento terminado, de tal manera que se evite confusiones y contaminaciones, los ambientes de las áreas críticas, deberán permitir un apropiado mantenimiento, limpieza, desinfección, desinsectación,

minimizar las contaminaciones cruzadas por corrientes de aire, traslado de materiales, alimentos o circulación de personal.

Gráfico # 5



6.4.2.1.3 Pisos, Paredes, Techos y Drenajes:

Los pisos, paredes y techos estarán contruidos de tal manera que puedan limpiarse adecuadamente, mantenerse limpios y en buenas condiciones, los pisos tendrán una pendiente suficiente para permitir el desalojo adecuado y completo de los efluentes cuando sea necesario de acuerdo al proceso.

Las cámaras de refrigeración deberán permitir una fácil limpieza, drenaje, remoción de condensado al exterior y mantener condiciones higiénicas adecuadas;

Los drenajes del piso tendrán la protección adecuada y están diseñados de forma tal que se permita su limpieza.

En las uniones entre las paredes y los pisos de las áreas críticas, se deberá prevenir la acumulación de polvo o residuos, serán cóncavas para facilitar su limpieza y se deberá mantener un programa de mantenimiento y limpieza;

Los techos, falsos techos y demás instalaciones suspendidas estarán diseñadas y construidas de manera que se evite la acumulación de suciedad o residuos, la condensación, goteras, la formación de mohos, el desprendimiento superficial y además se debe mantener un programa de limpieza y mantenimiento.

Gráfico # 6



6.4.2.1.4 Ventanas, Puertas y Otras Aberturas

En áreas donde exista una alta generación de polvo, las ventanas y otras aberturas en las paredes, estarán construidas de modo que se reduzcan al mínimo la acumulación de polvo o cualquier suciedad y que además facilite su limpieza y desinfección. Las repisas internas de las ventanas no deberán ser utilizadas como estantes.

En las áreas donde el alimento estará expuesto, las ventanas serán de construidas de aluminio por ser un material no astillable y con vidrio al que se le adosara una película protectora que evite la proyección de partículas en caso de rotura.

Gráfico # 7



En áreas de mucha generación de polvo, las estructuras de las ventanas no tendrán cuerpos huecos, las áreas de producción de mayor riesgo en las cuales los alimentos se encuentren expuestos no tendrán puertas de acceso directo desde el exterior; cuando el acceso sea necesario, en lo posible se deberá colocar un sistema de cierre automático, y además se utilizarán sistemas o barreras de protección a prueba de insectos, roedores, aves, otros animales o agentes externos contaminantes.

Gráfico # 8



6.4.2.1.5 Instalaciones Eléctricas y Redes de Agua

La red de instalaciones eléctricas serán abiertas y los terminales adosados en paredes o techos. En las áreas críticas, existirá un procedimiento estricto de inspección y limpieza, se evitará la presencia de cables colgantes sobre las áreas donde represente un riesgo para la manipulación de alimentos, las líneas de flujo (tuberías de agua potable, agua no potable, aguas de desecho) se identificarán con un color distinto para cada una de ellas.

Gráfico # 9



6.4.2.1.6 Iluminación

Las áreas tendrán una adecuada iluminación, con luz natural y luz artificial, ésta será lo más semejante a la luz natural para que garantice que el trabajo se lleve a cabo eficientemente, las fuentes de luz artificial que estén suspendidas por encima de las líneas de elaboración, envasado y almacenamiento de los alimentos y materias primas, serán de tipo de seguridad y estarán protegidas para evitar la contaminación de los alimentos en caso de rotura.

Gráfico # 10



6.4.2.1.7 Calidad del Aire y Ventilación

Se dispondrá de una adecuada ventilación natural y mecánica, adecuada para prevenir la condensación del vapor, entrada de polvo y facilitar la remoción del calor donde sea viable y requerido los sistemas de ventilación serán diseñados y ubicados de tal forma que eviten el paso de aire desde un área contaminada a un área limpia; donde sea necesario, deben permitir el acceso para aplicar un programa de limpieza periódica.

Las aberturas para circulación del aire estarán protegidas con mallas, fácilmente removibles para su limpieza.

Gráfico # 11



6.4.2.1.8 Control de Temperatura y Humedad Ambiental

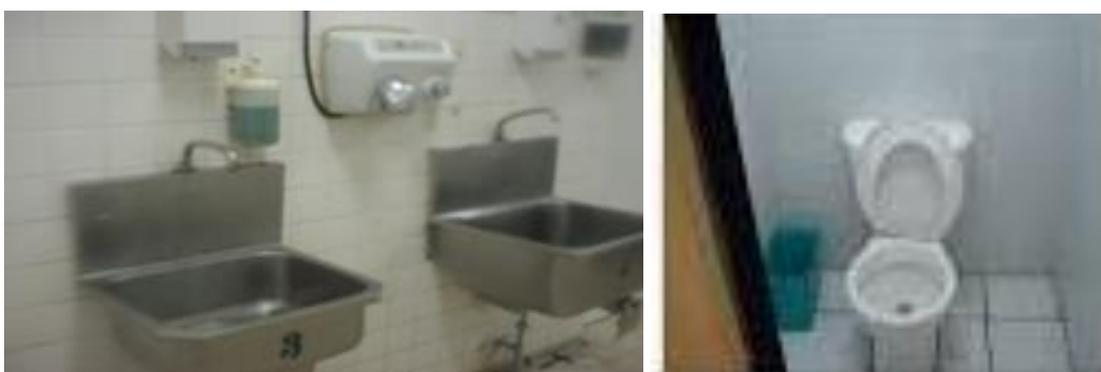
La infraestructura contara con mecanismos para controlar la temperatura y humedad del ambiente, para asegurar la inocuidad del alimento.

6.4.2.1.9 Instalaciones Sanitarias

Se contara con instalaciones higiénicas que aseguren la higiene del personal para evitar la contaminación de los alimentos, estarán ubicados de tal manera que mantenga independencia de las otras áreas de la planta a excepción de baños con doble puertas y sistemas con aire de corriente positiva, éstas incluirán instalaciones sanitarias tales como servicios higiénicos, duchas y vestuarios, en cantidad suficiente e independiente para mujeres y hombres las mismas que no tendrán acceso directo a las áreas de producción y estarán dotados de dispensador de jabón, implementos desechables o equipos automáticos para el secado de las manos y recipientes cerrados para el depósito de material usado, estas instalaciones sanitarias se mantendrán totalmente limpias y ventiladas.

En las proximidades de los lavamanos se colocaran avisos o advertencias al personal sobre la obligatoriedad de lavarse las manos después de usar los servicios sanitarios y antes de reiniciar las labores de producción.

Gráfico # 12



6.4.2.1.10 Suministro de Agua

Se dispondrá de un abastecimiento y sistema distribución adecuado de agua potable así como de instalaciones apropiadas para su almacenamiento, distribución y control. El suministro de agua dispondrá de mecanismos para garantizar las condiciones requeridas en el proceso tales como temperatura y presión para realizar la limpieza y desinfección.

6.4.2.1.11 Disposición de Desechos Líquidos

Se contara con un sistema adecuado para la disposición final de aguas negras y los drenajes y sistemas de disposición estarán diseñados y construidos para evitar la contaminación del alimento, del agua o las fuentes de agua potable almacenadas en la planta.

6.4.2.1.12 Disposición de Desechos Sólidos:

Se contara con un sistema adecuado de recolección, almacenamiento, protección y eliminación de basuras, esto incluye el uso de recipientes con tapa y con la debida identificación para los desechos de sustancias tóxicas, los residuos se removerán frecuentemente de las áreas de producción y deberán disponerse de manera que se elimine la generación de malos olores para que no sean fuente de contaminación o refugio de plagas, las áreas de desperdicios estarán ubicadas fuera de las de producción y en sitios alejados de la misma.

6.4.2.1.13 De los equipos y utensilios

La selección e instalación de los equipos estarán acorde a las operaciones que se realizarán dentro en la planta de embutidos. El equipo comprende las máquinas utilizadas para la fabricación, llenado o envasado, acondicionamiento, almacenamiento, control, emisión y transporte de materias primas y alimentos terminados, éstos estarán contruidos con materiales tales que sus superficies de contacto no transmitan substancias tóxicas, olores ni sabores, ni reaccionen con los ingredientes o materiales que intervengan en el proceso de fabricación, por sus características técnicas ofrecerán facilidades para la limpieza, desinfección e inspección y contarán con dispositivos para impedir la contaminación del producto por lubricantes, refrigerantes, sellantes u otras substancias que se requieran para su funcionamiento, las superficies en contacto directo con el alimento serán de acero inoxidable, esto con el propósito de impedir la inocuidad del alimento producto,

Todo el equipo y utensilios que estarán en contacto directo con el producto deberán estar en buen estado y resistir las repetidas operaciones de limpieza y desinfección.

6.4.2.1.14 Del monitoreo de los equipos.- Toda maquinaria o equipo estará provista de la instrumentación adecuada y demás implementos necesarios para su operación, control y mantenimiento. Se contará con un sistema de calibración que permita asegurar que, tanto los equipos y maquinarias como los instrumentos de control proporcionen lecturas confiables.

6.4.2.2 REQUISITOS HIGIÉNICOS DE FABRICACIÓN

6.4.2 2.1 Obligaciones del personal

Durante la fabricación de alimentos, el personal manipulador que entra en contacto directo o indirecto con los alimentos deberá mantener la higiene y el cuidado personal adecuado, Estar capacitado para realizar la labor asignada conociendo previamente los procedimientos, protocolos e instructivos relacionados con sus funciones y comprender las consecuencias del incumplimiento de las mismas.

6.4.2 2.2 La educación y capacitación del personal

Se implementara un plan de capacitación continuo y permanente para todo el personal sobre la base de Buenas Prácticas de Manufactura, a fin de asegurar su adaptación a las tareas asignadas, ésta capacitación estará bajo la responsabilidad de la empresa.

Gráfico # 13



6.4.2.2.3 Del estado de salud del personal

El personal que manipula u opera el producto en fabricación deberá someterse a un reconocimiento médico antes de desempeñar esta función, y de manera periódica, así mismo, se realizará un reconocimiento médico cada vez que se considere necesario por razones clínicas y epidemiológicas, especialmente después de una ausencia originada por una infección que pudiera dejar secuelas capaces de provocar contaminaciones de los alimentos que se manipulan.

6.4.2.2.4 Higiene y medidas de protección

A fin de garantizar la inocuidad de los alimentos y evitar contaminaciones cruzadas, el personal que trabaja en una Planta Procesadora de Alimentos debe cumplir con normas de limpieza e higiene, el personal de la planta contará con uniformes, guantes y botas todo esto limpios y en buen estado.

Todo el personal manipulador de alimentos deberá lavarse las manos con agua y jabón antes de comenzar el trabajo, cada vez que salga y regrese al área asignada, cada vez que use los servicios sanitarios y después de manipular cualquier material u objeto que pudiese representar un riesgo de contaminación para el producto. El uso de guantes no exime al personal de la obligación de lavarse las manos.

Gráfico # 14



6.4.2.2.5 Comportamiento del personal

El personal que laborara en la planta deberá acatar las normas establecidas que señalan la prohibición de fumar, utilizar celular o consumir alimentos o bebidas en las áreas de trabajo, mantener el cabello cubierto totalmente mediante malla u otro medio efectivo para ello; debe tener uñas cortas y sin esmalte; no deberá portar joyas o bisutería; debe laborar sin maquillaje. En caso de llevar barba, bigote o patillas anchas, debe usar barbijo o cualquier protector adecuado; estas disposiciones se deben enfatizar al personal que realiza tareas de manipulación y envase del producto.

Gráfico # 15



6.4.2.3 DE LAS MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

6.4.2.3.1 Condiciones mínimas

No se aceptarán materias primas e ingredientes que contengan parásitos, microorganismos patógenos, sustancias tóxicas (tales como, químicos, metales pesados, drogas veterinarias, pesticidas),

6.4.2.3.2 Inspección y control

Las materias primas e insumos se someterán a una inspección y control antes de ser utilizados en la línea de fabricación.

6.4.2.3.3 Condiciones de recepción

La recepción de materias primas e insumos se realizará en condiciones de manera que eviten su contaminación, alteración de su composición y daños físicos. Las zonas de recepción y almacenamiento estarán separadas de las que se destinan a elaboración o envasado del producto final.

6.4.2.3.4 Almacenamiento

Las materias primas e insumos serán almacenados en condiciones que impidan el deterioro, eviten la contaminación y reduzcan al mínimo su daño o alteración.

6.4.2.3.5 Recipientes seguros

Los recipientes, contenedores, envases y empaques de las materias primas e insumos serán de materiales que no desprendan sustancias que causen alteraciones en el producto o contaminación.

6.4.2.3.6 Instructivo de manipulación

En los procesos que requieran ingresar ingredientes en áreas susceptibles de contaminación con riesgo de afectar la inocuidad del alimento, existirá un instructivo para su ingreso dirigido a prevenir la contaminación.

6.4.2.3.7 Límites permisibles

Los insumos utilizados como aditivos, no rebasarán los límites establecidos de acuerdo a la normativa nacional.

6.4.2.3.8 Del Agua

Sólo se utilizará agua potabilizada de acuerdo a normas nacionales o internacionales, el hielo a utilizar se fabricará con agua potabilizada.

El agua a utilizar para la limpieza y lavado de materia prima, equipos y objetos que entran en contacto directo con el proceso de fabricación será potable.

6.4.2.4 OPERACIONES DE PRODUCCIÓN

6.4.2.4.1 Técnicas y procedimientos

Las técnicas y procesos de producción a realizar ayudan a cumplir con la calidad requerida del producto terminado y cumpla con las exigencias y normativas vigentes, se hará que el conjunto de técnicas y procedimientos previstos, se apliquen correctamente y que se evite toda omisión, contaminación, error o confusión en el transcurso de las operaciones.

6.4.2.4.2 Operaciones de control

La elaboración del producto se efectuará según procedimientos validados, en las instalaciones propias de la planta adecuada acorde a los procesos a realizar, con áreas y equipos limpios y adecuados, con personal competente, con materias primas y materiales conforme a las especificaciones según criterios definidos, registrando todas las operaciones de control definidas, incluidas la identificación de los puntos críticos de control, así como su monitoreo y las acciones correctivas cuando hayan sido necesarias.

6.4.2.4.3 Condiciones Ambientales

La limpieza y el orden serán factores prioritarios en estas áreas, las sustancias a utilizar en la limpieza y desinfección, serán aquellas aprobadas para su uso en áreas, equipos y utensilios donde se procesen alimentos destinados al consumo humano, los procedimientos de limpieza y desinfección se validarán periódicamente.

6.4.2.4.4 Verificación de condiciones

Antes de emprender la fabricación de un lote debe verificarse que se haya realizado convenientemente la limpieza del área según procedimientos establecidos y que la operación haya sido confirmada y mantener el registro de las inspecciones, que todos los protocolos y documentos relacionados con la fabricación estén disponibles, que se cumplan las condiciones ambientales tales como temperatura, humedad, ventilación y que los aparatos de control estén en buen estado de funcionamiento; se registrarán estos controles así como la calibración de los equipos de control.

6.4.2.4.5 Programas de seguimiento continuo

La planta contará con un programa de rastreabilidad / trazabilidad que permitirá rastrear la identificación de las materias primas, material de empaque, coadyuvantes de proceso e insumos desde el proveedor hasta el producto terminado y el primer punto de despacho.

6.4.2.4.6 Control de procesos

El proceso de fabricación estará descrito claramente en un documento donde se precisen todos los pasos a seguir de manera secuencial (llenado, envasado, etiquetado, empaque), indicando además controles a efectuarse durante las operaciones y los límites establecidos en cada caso.

6.4.2.4.7 Condiciones de fabricación

Se dará énfasis al control de las condiciones de operación necesarias para reducir el crecimiento potencial de microorganismos, verificando, cuando la clase de proceso y la naturaleza del alimento lo requiera, factores como: tiempo, temperatura, humedad, actividad acuosa, pH, presión y velocidad de flujo; también será necesario, controlar las condiciones de fabricación tales como congelación, deshidratación, tratamiento térmico, acidificación y refrigeración para asegurar que los tiempos de espera, las fluctuaciones de temperatura y otros factores que no contribuyan a la descomposición o contaminación del producto.

6.4.2.4.8 Seguridad de trasvase

El llenado o envasado del producto deberá efectuarse de manera tal que se evite deterioros o contaminaciones que afecten su calidad.

6.4.2.4.9 Vida útil

Los registros de control de la producción y distribución, serán mantenidos por un período de dos meses mayor al tiempo de la vida útil del producto.

6.4.2.5 ENVASADO, ETIQUETADO Y EMPAQUETADO

6.4.2.5.1 Identificación del producto

Todos los productos serán envasados, etiquetados y empaquetados de conformidad con las normas técnicas y reglamentación respectiva vigente.

6.4.2.5.2 Seguridad y calidad

El diseño y los materiales de envasado ofrecerán una protección adecuada de los alimentos para prevenir la contaminación, evitar daños y permitir un etiquetado de conformidad con las normas técnicas respectivas.

6.4.2.5.3 Trazabilidad del producto

Los alimentos envasados y los empaquetados llevarán una identificación codificada que permita conocer el número de lote, la fecha de producción y la identificación del fabricante a más de las informaciones adicionales que correspondan, según la norma técnica de rotulado vigente.

6.4.2.5.4 Condiciones mínimas

Antes de comenzar las operaciones de envasado y empaquetado se verificará y registrará la limpieza e higiene del área donde se manipularán los alimentos, que los alimentos a empacar, correspondan con los materiales de envasado y acondicionamiento, conforme a las instrucciones escritas al respecto, que los recipientes para envasado estén correctamente limpios.

6.4.2.5.5 Entrenamiento de manipulación

El personal estará entrenado sobre los riesgos de errores inherentes a las operaciones de empaque.

6.4.2.6 ALMACENAMIENTO, DISTRIBUCIÓN, TRANSPORTE Y COMERCIALIZACIÓN

6.4.2.6.1 Condiciones óptimas de bodega

La bodega para almacenar el producto terminado se mantendrá en condiciones higiénicas y ambientales apropiadas para evitar la descomposición o contaminación posterior de los productos envasados y empaquetados.

6.4.2.6.2 Infraestructura de almacenamiento

Para la colocación de los alimentos se utilizará estantes ubicados a una altura que evite el contacto directo con el piso.

6.4.2.6.3 Condiciones mínimas de manipulación y transporte

Los alimentos serán almacenados alejados de la pared de manera que faciliten el libre ingreso del personal para el aseo y mantenimiento del local.

6.4.2.6.4 Condiciones y método de almacenaje

Para el producto que se encuentra en bodega él se utilizarán métodos apropiados para identificar las condiciones del alimento como por ejemplo cuarentena, retención, aprobación, rechazo.

6.4.2.6.5 Condiciones óptimas de frío

Para mantener la cadena de frío el producto será almacenado en una cámara de frío en la que se controlara tanto las condiciones de temperatura humedad.

6.4.2.6.6 Medio de transporte

El transporte del producto cumplirá con las condiciones higiénico - sanitarias y de temperatura establecida para garantizar la conservación de la calidad del producto, el vehículos destinado al transporte contará con el equipo de frio necesario para garantizar la conservación del producto.

Se revisara el vehículo antes de cargar el producto con el fin de asegurar que se encuentren en buenas condiciones sanitarias.

6.4.2.6.7 Condiciones de exhibición del producto

La comercialización o expendio de alimentos se realizará en condiciones que garanticen la conservación y protección de los mismos, para ello se exigirá al distribuidor contar con frigoríficos adecuados para la conservación del producto así como también las condiciones sanitarias exigidas.

6.4.2.7 GARANTÍA DE CALIDAD DEL ASEGURAMIENTO Y CONTROL DE CALIDAD

6.4.2.7.1 Aseguramiento de calidad

Todas las operaciones de fabricación, procesamiento, envasado, almacenamiento y distribución de los alimentos estarán sujetas a un sistema de aseguramiento de calidad apropiado. Los procedimientos de control deberán prevenir los defectos evitables y reducir los defectos naturales o inevitables a niveles tales que no represente riesgo para la salud.

6.4.2.7.2 Laboratorio de control de calidad

Se contara con un laboratorio para pruebas y ensayos de control de calidad.

6.4.2.7.3 Registro de control de calidad.- Se llevará un registro individual escrito correspondiente a la limpieza, calibración y mantenimiento preventivo de cada equipo o instrumento.

6.4.2.7.4 Métodos y proceso de aseo y limpieza

Los métodos de limpieza de planta y equipos se los realizara de la siguiente forma:

Se escribirá los procedimientos a seguir, donde se incluyan los agentes y sustancias utilizadas, así como las concentraciones o forma de uso y los equipos e implementos requeridos para efectuar las operaciones. También debe incluir la periodicidad de limpieza y desinfección.

6.4.3 TAMAÑO

El tamaño de la empresa de embutidos estará directamente relacionado con la demanda insatisfecha, este es el factor más importante a considerar para determinar el tamaño de la empresa, en este caso tomaremos la demanda insatisfecha proyectada para los tres productos a elaborar (chorizo, mortadela y salchicha). Se tratará de cubrir con la mayor cantidad de la demanda insatisfecha y se tomará como referencia la demanda insatisfecha proyectada del quinto año.

Tamaño de acuerdo a la demanda

Cuadro # 45

Demanda insatisfecha en libras de Chorizo

Producto	Año	Demanda Insatisfecha En Libras
Chorizo	2016	127195
	2017	128693
	2018	130177
	2019	131673
	2020	133158

Fuente: Cuadro # 39

Cuadro # 46

Demanda insatisfecha en libras de Mortadela

Producto	Año	Demanda Insatisfecha En Libras
Mortadela	2016	337060
	2017	341342
	2018	345601
	2019	349909
	2020	354205

Fuente: Cuadro # 40

Cuadro # 47

Demanda insatisfecha en libras de Salchicha

Producto	Año	Demanda Insatisfecha En Libras
Salchicha	2016	117554
	2017	118773
	2018	119968
	2019	121169
	2020	122350

Fuente: Cuadro # 41

Se coge la demanda insatisfecha del último año para los tres productos ya que es la demanda insatisfecha proyectada menor que la de los primeros años y se tratara de cubrir casi el 100%.

6.4.3.1 CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA

La capacidad instalada se establecerá por la cantidad de la maquinaria a adquirir relacionándola con la capacidad individual por cada máquina que llegaríamos a obtener la capacidad total de producción. Para realizar el cálculo de la capacidad total de la planta de embutidos iniciaremos determinando la capacidad por cada de cada planta tanto de faenamiento y de industrialización con el respectivo detalle de cada maquinaria a utilizar en cada proceso.

6.4.3.1.1 CAPACIDAD INSTALADA PARA LA PLANTA DE FAENAMIENTO

Los procesos a realizar en esta planta y la maquinaria a utilizar en cada uno de ellos así como también el tiempo requerido se detallan en la siguiente tabla:

Cuadro # 48

PROCESOS, MAQUINARIA Y TIEMPO NECESARIO POR CADA PROCESO

PROCESOS A REALIZAR	MAQUINARIA	TIEMPO EN MINUTOS
Recepción materia prima		2 x res
↓		
Pesado	1 Bascula (capacidad de 200 kilos)	3 x res
↓		
Revisión reses		1 x res
↓		
Cuarentena		180
↓		
Ducha ante-mortem		5 x res
↓		
Traslado al área de insensibilización		4 x res
↓		
Insensibilización	1 Insensibilizador Super Segurit y 1 Trampa De Insensibilizar	2 x res
↓		
Traslado de res al área de desangrado		3 x res
↓		
Desangrado	1 Elevador Y Redes Aéreas 2 Plataformas De Sangrado 2 Cubas De Sangrado	5 x res
↓		
Corte de cabezas y extremidades		6 x res
↓		
Desollado	1 Plataforma Ascenso Y Descenso Del Operario 1 Cuchillo Neumático	15 x res
↓		
Evisceración	2 Plataformas De Evisceración 1 Sierra De Corte Esternón	12 x res
↓		
Traslado al área de lavado	2 Bandas Transportadoras 1 Lavadora De Panzas Librillos	2 x res
↓		
Lavado		8 x res
↓		
Traslado a la cámara de maduración		5 x res
↓		
Revisión de la calidad de la carne		4 x res
↓		
Maduración	1 Cámara De Frio 20000mmx10000mm (300 RESES)	20 Días
↓		
Control de calidad y suavidad de la carne		5

Como se puede observar el tiempo real necesario para faenar una res desde que ingresa a la planta hasta la revisión de la calidad de la carne es de 77 minutos excepto el tiempo de reposo o cuarentena que es de 180 minutos, las reses ingresan diariamente por lo cual se entiende que 3 horas de las 8 que se trabaja diariamente serán empleadas para poner en cuarentena a todas las reses a faenar, de esta forma quedan 5 horas o 300 minutos disponibles para todo el proceso de faenamiento, a los cuales los multiplicamos por 4 operarios que se

contara en la planta tenemos, 1200 minutos de los cuales 50 minutos por cada operario se dispondrá para realizar la limpieza respectiva diariamente, restando este tiempo tenemos que para faenar contamos 1000 minutos, a estos los dividimos para 77 minutos que se utiliza por cada res nos da una capacidad instalada de la planta de faenamiento de 13 reses diarias, sin tomar en consideración horas suplementarias.

Cuadro # 49

Capacidad instalada planta de faenamiento

MAQUINARIA Y OPERADORES		RESES FAENADAS
MAQUINARIA	10	13
OPERARIOS	4	

Se laboraran 252 días al año, no se incluyen días festivos, si diariamente se faenan 13 reses se tiene que la capacidad instalada para los 252 días es de 3.276 reses al año, por concepto de horas suplementarias de lunes a jueves de dos horas diarias o 408 suplementarias al año, se lograra faenar 13 reses semanalmente, por lo tanto las reses faenadas en las 408 suplementarias serán 663 reses al año, al sumar esta capacidad más las 3.276 reses que se faenaran en horario normal, tenemos que, como capacidad instalada anual de 3.939 reses. Trabajando jornadas de 10 horas de lunes a jueves y el día viernes jornada normal.

6.4.3.1.2 CAPACIDAD INSTALADA PARA LA PLANTA PROCESADORA

Para establecer la capacidad instalada de esta planta tomaremos en consideración el número de maquinaria a adquirir para cada proceso, la capacidad de cada una y el número de operarios a emplear.

En la siguiente tabla se consideran tiempos en relación a la capacidad de cada máquina para procesar 2299 libras de carne.

Cuadro # 50

PROCESOS, MAQUINARIA Y TIEMPO NECESARIO POR CADA PROCESO

PROCESOS A REALIZAR	MAQUINARIA	TIEMPO EN MINUTOS
Traslado al área de deshuesado		14
Deshuesado		67
Traslado al área de troceado		7
Troceado	1 Desmembradora (capacidad de 210 kg/h)	240
Pesado		6
Traslado al área de molido		6
Molido	1 Picadora De Carne Laska (capacidad de 780 kg/h)	63
Traslado al área de mezclado		7
Mezclado y dosificado	2 Mezcladora (capacidad de 200 kg/h)	141
Traslado al área de amasado		5
Amasado	2 Emulsificador (capacidad de 100 kg/h)	282
Traslado al área de embutido		5
Embutido	1 Embutidora (capacidad de 300 kg/h)	188
Control de calidad del embutido		21
Traslado al área de atado		5
Atado	1 Clíper 1 Retorcedora (capacidad 60 Pcs/Min)	21
Traslado al área de escaldado		11
Escaldado		180

Traslado al área de cocción		7
↓		
Cocción	1 Cámara De Ahumado (400 kg/30 min)	70
↓		
Control del nivel de cocción		3
↓		
Traslado a la cámara de frio		10
↓		
Enfriado	1 Cámara De Frio 15000mmx7000mm	60
↓		
Traslado al área de colgado		7
↓		
Colgado		26
↓		
Control de calidad del embutido		22
↓		
Traslado al área de empaçado y etiquetado	1 Cortador De Fríos Automático (capacidad 120 Veces/Min)	11
↓		
Cortado, empaçado y etiquetado	1 Máquina De Empacado Al Vacío Supervac (capacidad 6 lib/min.)	273
↓		
Control de calidad del producto terminado	1 Máquina Etiquetadora (capacidad 20-200/min.)	22
↓		
Traslado al área de almacenamiento		9
↓		
Almacenamiento	1 Frigorífico	50

Al sumar el tiempo necesario para cada proceso tenemos que se necesitan 1850 minutos para lograr procesar 2299 libras de carne de res, como esta producción es diaria procedemos a calcular cuantas horas operativas necesitamos, si a los 1850 le convertimos en horas tenemos que se necesitan 30.83 horas operativas, por lo tanto es necesario contar en la planta con 4 operarios para poder procesar dicha cantidad de carne, se debe tener en consideración que al procesar las 2299 libras de carne más los aditivos y agregados se tienen un producto terminado de 1650 libras de embutidos de tres variedades por día, debido a las mermas respectivas que existen en ciertos procesos.

CUADRO # 51

Capacidad instalada planta de industrialización

MAQUINARIA Y OPERADORES		PRODUCCION DIARIA EN LIBRAS
MAQUINARIA	13	1650
OPERARIOS	4	

Esta producción está calculada trabajando 8 horas diarias a la semana si le multiplicamos por los 252 días que se trabajaran al año tenemos una producción de 415.800. Con el propósito de incrementar la producción se trabajaran 408 horas suplementarias al año, las mismas que se trabajaran 2 horas adicionales de lunes a jueves excepto el día viernes, en horas suplementarias se lograra una producción de 84.150 libras de embutidos al año dándonos como resultado una producción total anual de 499.950 libras de embutidos de las cuales el 21.656% será de chorizo, el 57.174% de mortadela y el 21.170% restante de salchicha.

6.4.3.2 CAPACIDAD INSTALADA

CUADRO # 52

Capacidad instalada en libras de Chorizo

Producto	Año	Demanda Insatisfecha En Libras	Capacidad Instalada	% En Relación A La Demanda Insatisfecha
Chorizo	2016	127195	108269	85,12%
	2017	128693	108269	84,13%
	2018	130177	108269	83,17%
	2019	131673	108269	82,23%
	2020	133158	108269	81,31%

Fuente: Cuadro # 45

CUADRO # 53

Capacidad instalada en libras de Mortadela

Producto	Año	Demanda Insatisfecha En Libras	Capacidad Instalada	% En Relación A La Demanda Insatisfecha
Mortadela	2016	337060	285841,413	84,80%
	2017	341342	285841	83,74%
	2018	345601	285841	82,71%
	2019	349909	285841	81,69%
	2020	354205	285841	80,70%

Fuente: Cuadro # 46

CUADRO # 54**Capacidad instalada en libras de Mortadela**

Producto	Año	Demanda Insatisfecha En Libras	Capacidad Instalada	% En Relación A La Demanda Insatisfecha
Salchicha	2016	117554	105839	90,03%
	2017	118773	105839	89,11%
	2018	119968	105839	88,22%
	2019	121169	105839	87,35%
	2020	122350	105839	86,51%

Fuente: Cuadro # 47

6.4.3.3 CAPACIDAD UTILIZADA

La capacidad utilizada será el 60% en el año 2016, el 70% en el 2017, el 80% en el 2018, 90% en el 2019 y el 100% en el año 2020.

CUADRO # 55**Capacidad utilizada en libras de Chorizo**

Producto	Año	Capacidad Instalada	% De Capacidad Utilizada	Capacidad Utilizada
Chorizo	2016	108269	60%	64962
	2017	108269	70%	75788
	2018	108269	80%	86615
	2019	108269	90%	97442
	2020	108269	100%	108269

Fuente: Cuadro # 52

CUADRO # 56**Capacidad utilizada en libras de Mortadela**

Producto	Año	Capacidad Instalada	% De Capacidad Utilizada	Capacidad Utilizada
Mortadela	2016	285841	60%	171505
	2017	285841	70%	200089
	2018	285841	80%	228673
	2019	285841	90%	257257
	2020	285841	100%	285841

Fuente: Cuadro # 53

CUADRO # 57

Capacidad utilizada en libras de Salchicha

Producto	Año	Capacidad Instalada	% De Capacidad Utilizada	Capacidad Utilizada
Salchicha	2016	105839	60%	63504
	2017	105839	70%	74088
	2018	105839	80%	84672
	2019	105839	90%	95255
	2020	105839	100%	105839

Fuente: Cuadro # 54

6.4.3.4 COMPOSICION POR PRODUCTO

Cada libra de embutido estará compuesto por los ingredientes que a continuación se detallan tanto porcentualmente y en gramos para cada uno de los productos a elaborar. Es importante aclarar que antes de moler la carne para la preparación de la mezcla se agregara un 30% de hielo picado para evitar el calentamiento y pérdida de la cadena de frio al momento de realizar el proceso.

CUADRO # 58

Composición del Chorizo		
Composición	Gramos Por Libra	%
Carne	397,04	87,07%
Sal	9,12	2,00%
Azucres	1,37	0,30%
Nitratos Y Nitritos	0,09	0,02%
Fosfatos	1,37	0,30%
Ajo	1,37	0,30%
Saborizantes	0,05	0,01%
Grasa O Tocino	45,60	10,00%
Total	456	100,000%

Fuente: Investigación bibliográfica

CUADRO # 59

Composición de la Mortadela		
Composición	Gramos Por Libra	%
Carne	377,4312	82,77%
Sal	12,312	2,70%
Azucares	1,368	0,30%
Nitratos Y Nitritos	0,4104	0,09%
Fosfatos	1,824	0,40%
Ajo En Polvo	4,104	0,90%
Saborizantes	0,0456	0,01%
Grasa O Tocino	58,5048	12,83%
	456	100,00%

Fuente: Investigación bibliográfica

CUADRO # 60

Composición de la Salchicha		
Composición	Gramos Por Libra	%
Carne	380,76	83,50%
Sal	9,12	2,00%
Azucares	2,762	0,60%
Nitratos Y Nitritos	0,0912	0,02%
Fosfatos	0,912	0,20%
Cebolla En Polvo	3,192	0,70%
Pimienta	0,456	0,10%
Saborizantes	0,0456	0,01%
Grasa O Tocino	58,6872	12,87%
	456	100,00%

Fuente: Investigación bibliográfica

Una vez detallado todos los ingredientes a utilizar en cada uno de los productos que se industrializaran es importante detallar porcentualmente la pérdida de peso desde la compra hasta obtener la carne pura para la industrialización.

6.4.3.4.1 CUADRO DE MERMAS EN TODO EL PROCESO DE LA MATERIA PRIMA A UTILIZAR

CUADRO # 61

Parámetros Promedio De Mermas Faenamamiento		Libras
Detalle	% De Disminución	300
Perdida De Transporte	6%	
Perdida En Corrales De Faenamamiento	3%	9
Subproductos	16%	48
Ingesta O Bosta	11%	33
Grasa Comestible	5%	15
Menudencias Y Vísceras	6%	18
Total Disminución	47%	123
Total Aprovechable		177

Fuente: Investigación bibliográfica

CUADRO # 62

Parámetros Promedio de Mermas Después de la Faena		Libras
Detalle	% De Disminución	177
Cámara De Frio	2%	3,894
Grasa Interna	7%	12,5139
Grasa Externa	4%	6,8322
Grasa Prc	1%	2,4957
Hueso	19%	34,4973
Tendones	3%	4,779
Mermas	3%	5,4693
Total Disminución	40%	70,4814
Total Carne A Procesar Por Res		106,5186

Fuente: Investigación bibliográfica

Esto nos muestra que por cada res al momento de comprarla tenga un peso vivo de 12 arrobas o 300 libras, la carne pura a procesar tendrá un peso de 106.5 libras.

La materia prima a utilizar en el primer año de producción se detalla en los siguientes cuadros:

CUADRO # 63

Materia prima a procesar (Chorizo)

Composición	Gramos Por Libra	%	Libras Necesarias
Carne	397,04	87,07%	56561,98
Sal	9,12	2,00%	1299
Azucares	1,37	0,30%	194,89
Nitratos Y Nitritos	0,09	0,02%	12,99
Fosfatos	1,37	0,30%	194,89
Ajo	1,37	0,30%	194,89
Saborizantes	0,05	0,01%	6,50
Grasa O Tocino	45,60	10,00%	6496,15
Total	456	100,000%	64962

Fuente: Cuadro # 55-58

CUADRO # 64

Materia prima a procesar (Mortadela)

Composición	Gramos Por Libra	%	Libras Necesarias
Carne	377,4312	82,77%	141954,56
Sal	12,312	2,70%	4630,63
Azucares	1,368	0,30%	514,52
Nitratos Y Nitritos	0,4104	0,09%	154,35
Fosfatos	1,824	0,40%	686,02
Ajo En Polvo	4,104	0,90%	1543,54
Saborizantes	0,0456	0,01%	17,15
Grasa O Tocino	58,5048	12,83%	22004,07
Total	456	100,00%	171505

Fuente: Cuadro # 56-59

CUADRO # 65

Materia prima a procesar (Salchicha)

Composición	Gramos Por Libra	%	Libras Necesarias
Carne	380,76	83,50%	53025,55
Sal	9,12	2,00%	1270,07
Azucares	2.736	0,60%	381,02
Nitratos Y Nitritos	0,0912	0,02%	12,70
Fosfatos	0,912	0,20%	127,01
Cebolla En Polvo	3,192	0,70%	444,53
Pimienta	0,456	0,10%	63,50
Saborizantes	0,0456	0,01%	6,35
Grasa O Tocino	58,6872	12,87%	8172,92
Total	456	100,00%	63504

Fuente: Cuadro # 57-60

Para lograr la producción anual se realiza el cálculo exacto de reses diarias a faenar.

CUADRO # 66

Reses a Faenar en el Primer Año			
Producto	Carne A Industrializar	Libras Por Res	Reses A Faenar
Chorizo	56561,98	106,5186	531
Mortadela	141954,56	106,5186	1333
Salchicha	53025,55	106,5186	498
Total	251542,09		2361

Fuente: Cuadro # 63-64-65-62

6.4.4) INGENIERÍA DEL PROYECTO

6.4.4.1) PROCESOS DE PRODUCCIÓN

Para la elaboración de embutidos a base de carne tierna de res existen diversos procesos que nos permiten obtener un producto de calidad que inicia desde la compra de materia prima ideal para la industrialización y termina en la distribución del producto en los nueve cantones de la provincia de Zamora, en todo el proceso se utilizará maquinaria con tecnología moderna, por otra parte

se tomará en consideración los insumos que se utilizarán en todo el proceso productivo con el propósito de aprovechar de la mejor forma los recursos con que se contara.

Se detallan los procesos de producción a seguir para la elaboración de los tres productos que la empresa ofertara: chorizo, mortadela y salchicha.

Recepción de la materia prima

El proceso de producción se inicia con la recepción de la materia prima, se tratara de tener proveedores que garanticen la buena calidad del animal, tanto en la alimentación como en la edad exacta del mismo, puesto que se someterán a la industrialización solo reces menores de los 18 meses, esto con el propósito de garantizar un producto sano y saludable.

Se adquirirá también los condimentos y aditivos necesarios para la elaboración de embutidos.

Pesado

Este es el segundo paso y va de la mano con la recepción, esto con el objeto de determinar el peso adecuado del animal al momento de comprarlo. Se contará con una BÁSCULA que no es más que una balanza para pesar ganado de 1.5 metros de largo, 0.60 metros de ancho y 1 metro de alto, una vez pesado el animal se realizara la compra.

También se realizará el pesado de los condimentos y aditivos con el propósito de determinar la cantidad exacta del producto que ingresa a la empresa.

Cuarentena o reposo - almacenado (condimentos y aditivos).

Luego de realizada la compra las reses serán llevadas y puestas en cuarentena, el propósito de este paso es evitar que el animal se estrese y además se adapte a las nuevas condiciones ambientales, aquí los animales permanecerán no más de 3 horas.

En el caso de los condimentos y aditivos serán almacenados en la bodega hasta que transcurran el resto de procesos hasta llegar a la dosificación y mezcla.

Ducha ante-mortem.

El siguiente proceso consiste en bañarlos a los animales con el objeto de eliminar las heces, residuos de pasto, en fin toda impureza externa del animal, esto evita que al momento de sacrificarlos la carne que se industrializara se contamine.

Insensibilización

Luego del baño cada res pasará por el área de aturdimiento que consiste en dejar inconsciente al animal antes de su sacrificio, con el fin de evitar el dolor, el estrés y la incomodidad del procedimiento, sea cual fuere el método de

aturdimiento, el animal debe estar insensible por un tiempo suficiente y así que el desangrado ocasione una muerte rápida por pérdida de oxígeno al cerebro, la muerte debe presentarse antes de que el animal recobre el conocimiento.

Desangrado

Este es el proceso en el que se cortan los principales vasos sanguíneos del cuello para permitir que la sangre drene del cuerpo, produciéndose la muerte por anoxia cerebral.

Corte de cabezas, cuernos, cortado de extremidades y desollado

Este paso consiste en dejar el cuerpo del animal sin las extremidades, cabeza, y sin el cuero, estos serán vendidos a empresas particulares ya que este no es el producto que se industrializará.

Evisceración

En este proceso el animal casi queda listo para pasar a la cámara de refrigeración para el proceso de maduración.

Lavado

Consiste en eliminar todas las impurezas y residuos de sangre resultado del proceso del sacrificio de las reses, el cuerpo del animal queda listo para industrializarlo.

Traslado a la cámara fría

Una vez faenadas las reses pasan a la cámara fría, la empresa contara con una cámara de frio de 20000 mm de largo x 10000 mm con una capacidad de 300 reses tiernas.

Maduración

Consiste en dejar la carne durante 20 días en reposo en la cámara de frio a una temperatura entre dos y tres grados centígrados. Esto con el objeto de que la carne que se va a industrializar cumpla con las condiciones adecuadas para lograr obtener un producto sano y saludable. En este proceso el cuerpo del animal pierde del 1.8 al 2.2% de peso.

Traslado de la carne de la cámara fría.

Luego de transcurridos los 20 días de maduración, la carne sale de refrigeración y pasa al siguiente proceso que es el deshuesado.

Deshuesado

Consiste en dejar únicamente la carne pura y retirar todos los huesos.

Troceado

Aquí se eliminan cartílagos y tendones, se contara con una desmembradora

Pesado

Se pesan los condimentos y aditivos según la fórmula establecida

Molido

Se muele la carne con el objeto de tener la homogeneidad del producto, se tendrá un molino de carne para realizar este proceso

Dosificación

Se agrega a la carne molida los aditivos según los requerimientos establecidos

Mezclado

Este proceso en depositar la carne con los aditivos del paso anterior en una mezcladora hasta que estos productos formen una sola masa

Amasado

La masa producto del proceso anterior pasa por un emulsificador con el propósito de lograr la homogeneidad de la pasta

Embutido

La pasta se coloca en fundas dependiendo las especificaciones de cada producto para este proceso se utilizara una embutidora.

Atado

Se realizará dependiendo el producto este proceso también se lo conoce como torsión que no es más que dividir en segmentos una barra larga de embutido para este proceso utilizaremos una Clipiadora y una Retorcedora.

Escaldado

Los productos deben pasar por una fase de reposo de 2 a tres horas antes de ingresar a la cocción.

Cocción o ahumado

Este proceso se realiza tanto en la salchicha como en la mortadela pero en el caso del chorizo este proceso no se lo realiza porque pertenece a la clase de embutidos crudos y la mortadela con la salchicha son embutidos escaldados.

Enfriado

Este proceso va de la mano del proceso anterior, todo producto que pasa por la fase de cocción tiene que pasar por este proceso, estos productos tendrán que pasar por una cámara de frío

Colgado

Son colgados sin que se toquen entre ellos y dejarlos reposar por un tiempo determinado hasta que se sequen.

Empacado y etiquetado

Una vez que los embutidos estén listos deberán ser marcados el lote, fecha de fabricación y de expiración, el empacado se lo realiza al vacío con el propósito de lograr mayor durabilidad

Almacenamiento

Los productos son almacenados en una cámara de frío hasta ser distribuidos a los consumidores

Distribución

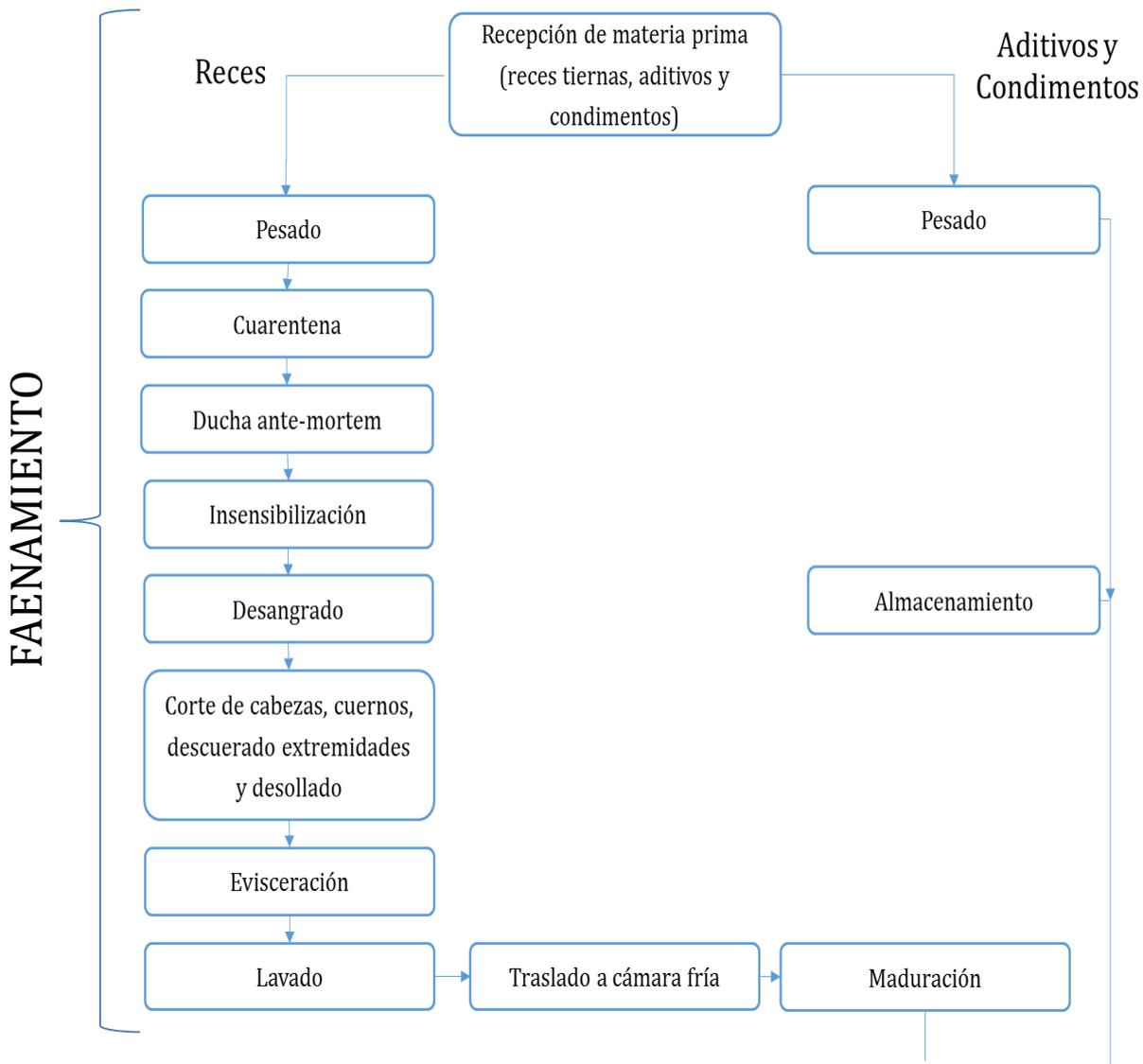
El último proceso termina con la distribución del producto a las familias de los 9 cantones de la provincia de Zamora Chinchipe, en los que la empresa tendrá

puntos de venta directos en cada uno de ellos y además se contara con un punto de venta en la misma empresa para clientes que gusten adquirir nuestro producto en la planta de fabricación.

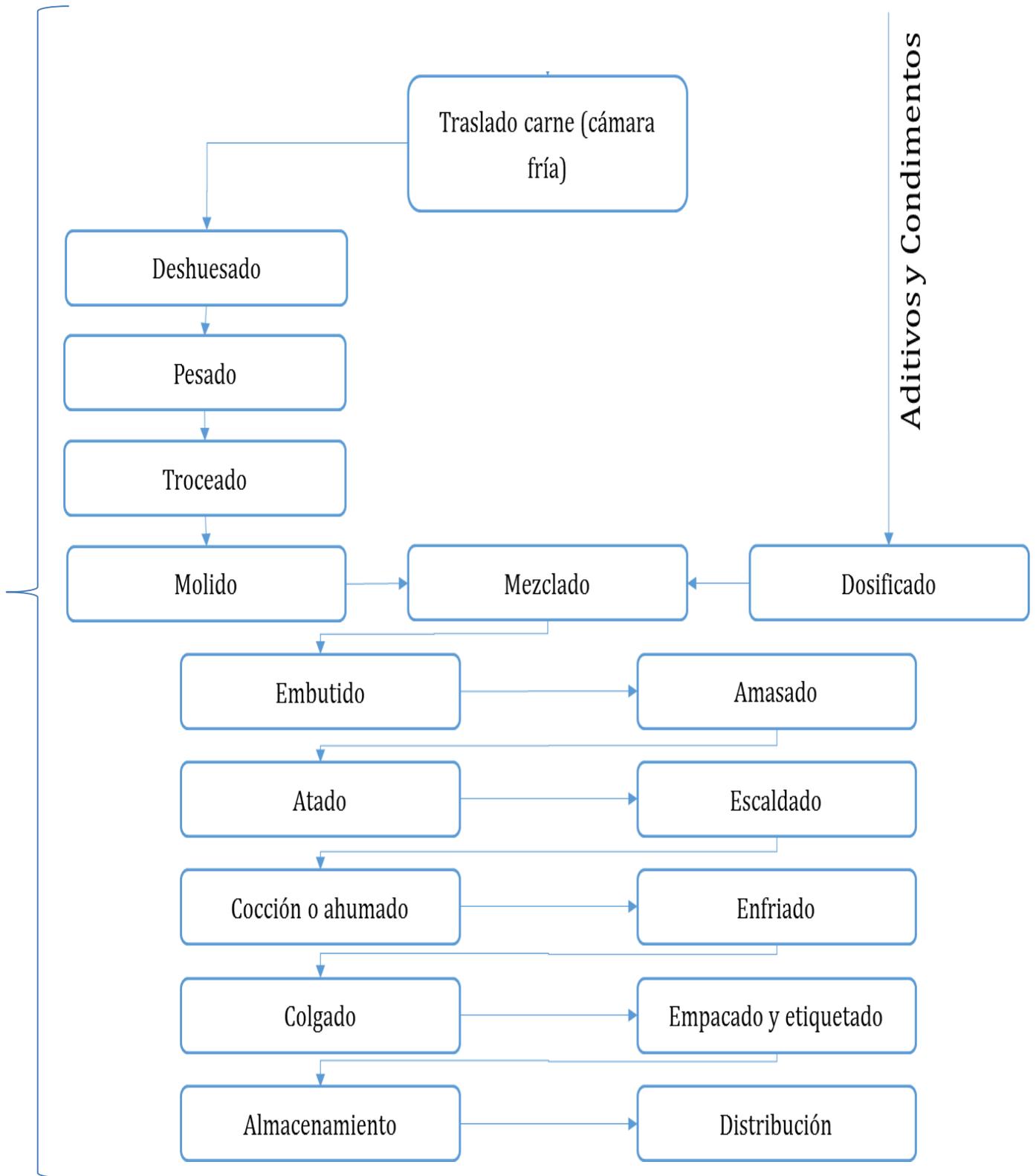
6.4.4.2 FLUJOGRAMA DE PROCESOS

Flujograma De Procesos Para La Mortadela y Salchicha.

Gráfico # 16

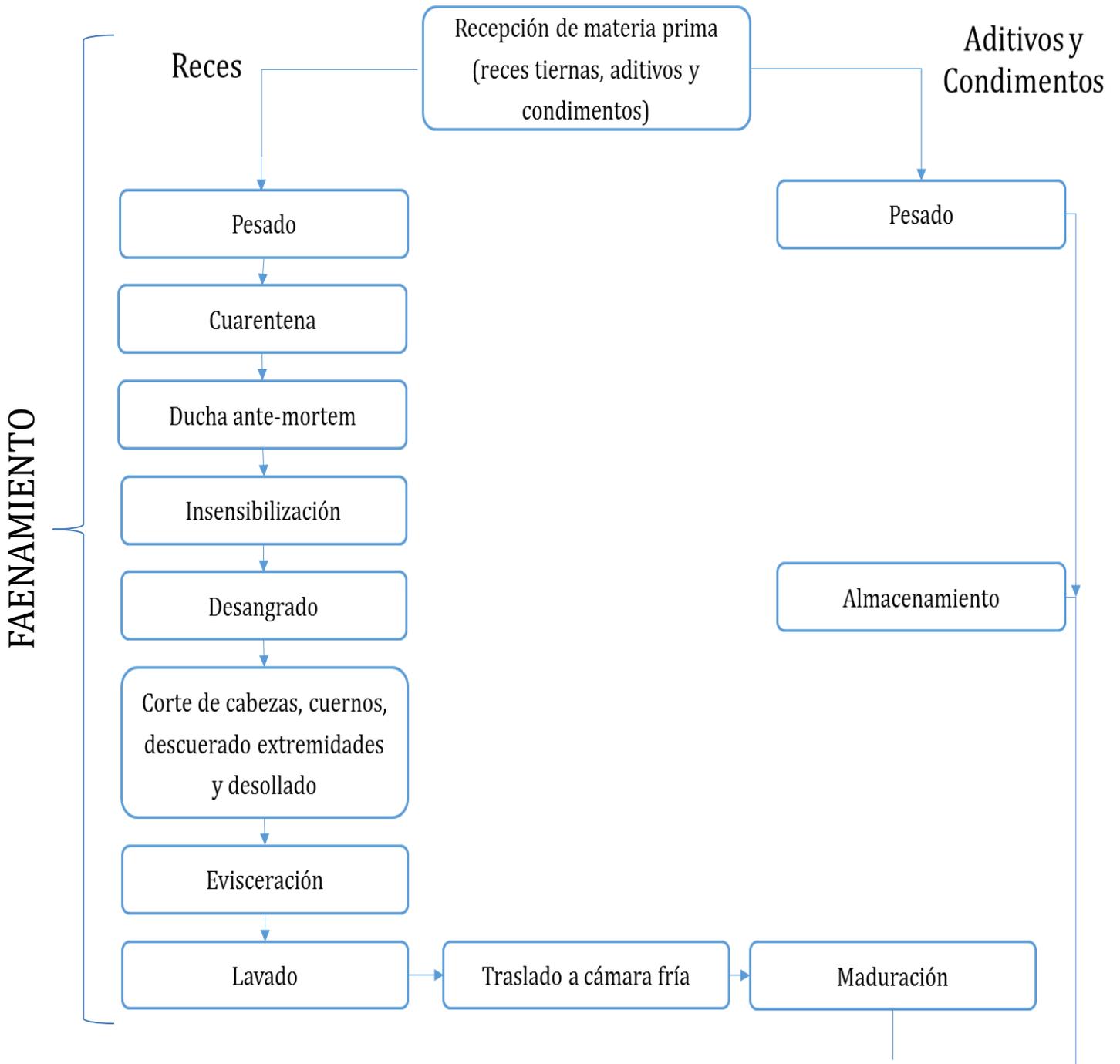


PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN



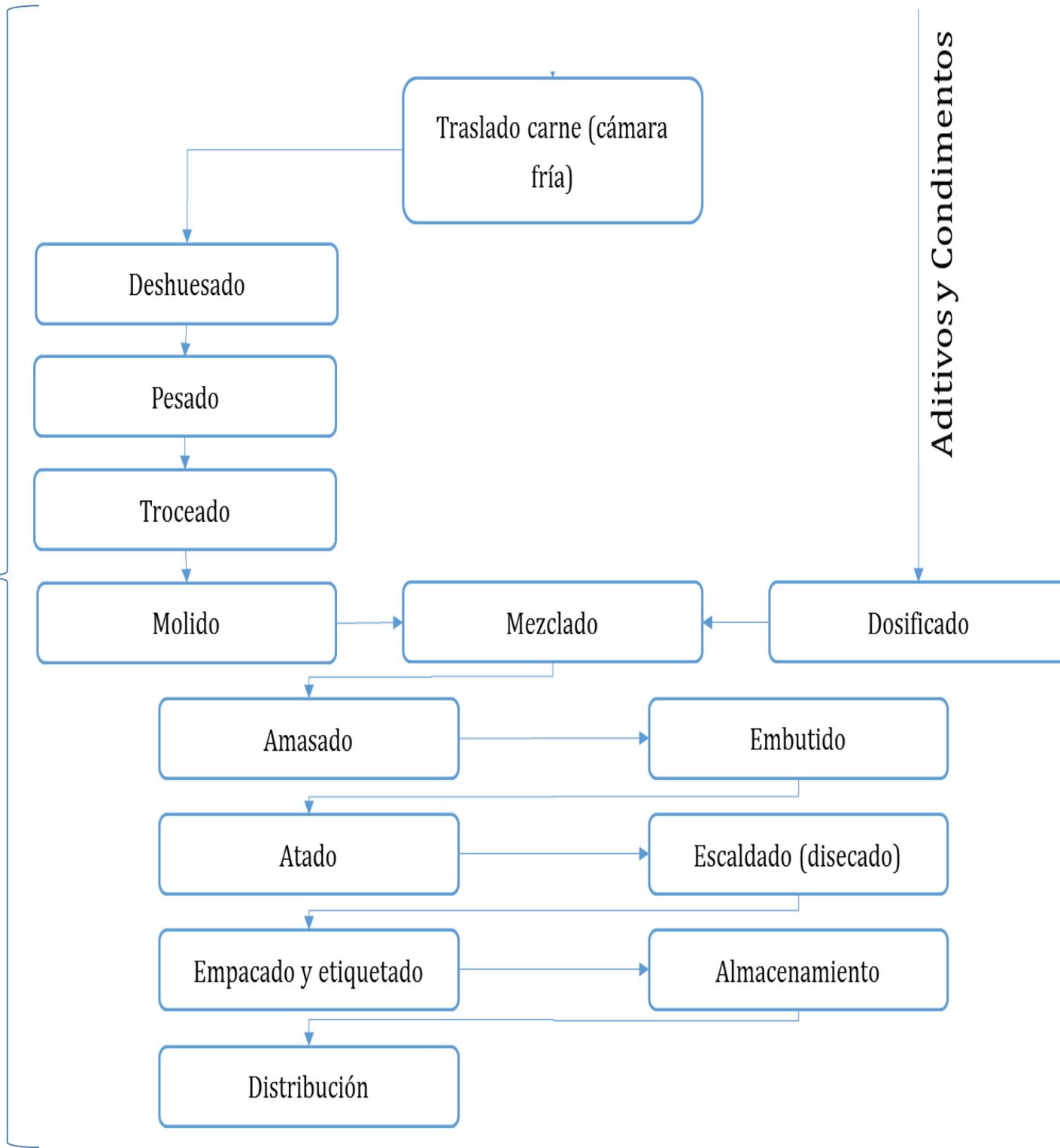
Flujograma de procesos para el chorizo

Gráfico # 17



PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN

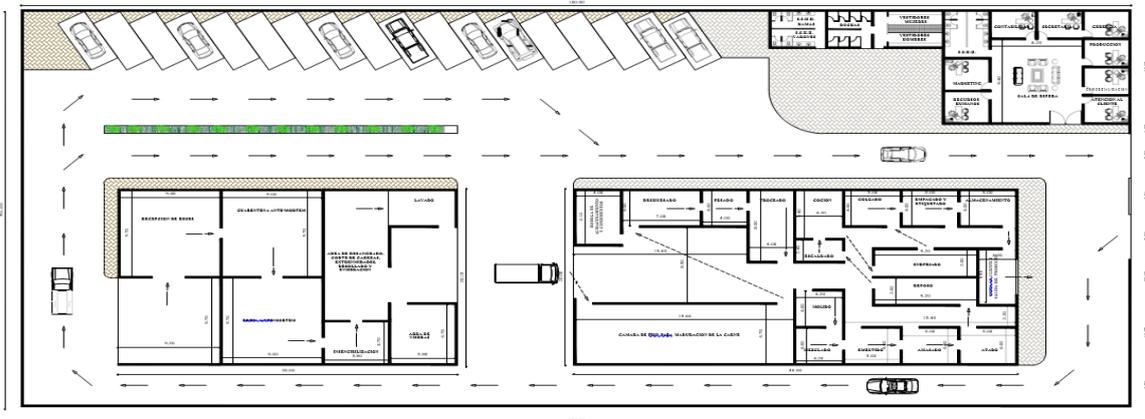
Aditivos y Condimentos



6.4.5 DISEÑO DE LA PLANTA

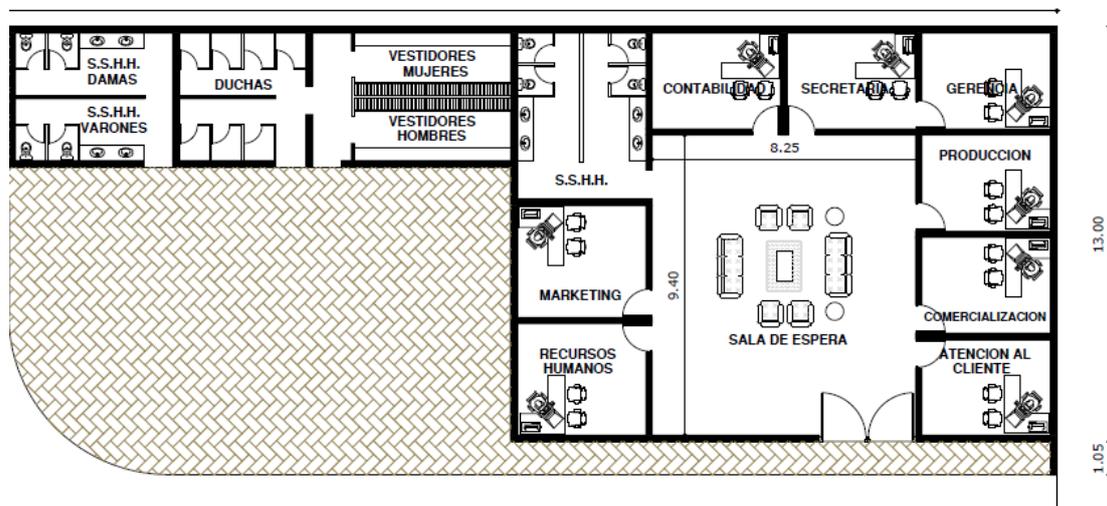
Se muestra el diseño de la planta total en la que se encuentran el área administrativa, de faenamiento y la planta procesadora de embutidos, en las siguientes hojas se mostrarán los planos de cada una de las áreas para que tenga una mejor visibilidad en cuanto a medidas y divisiones.

Gráfico # 18



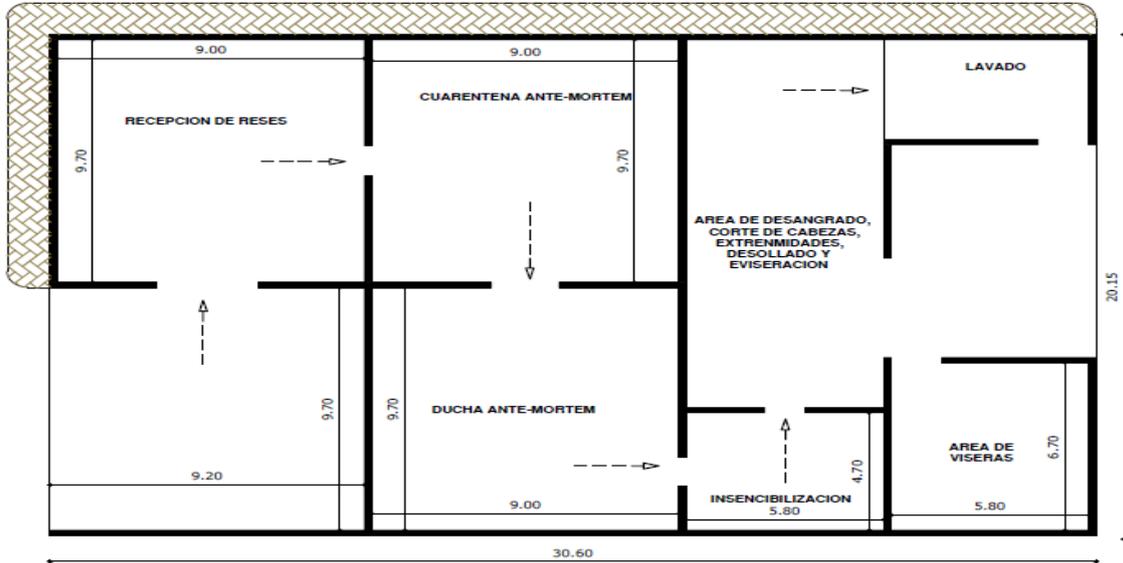
6.4.5.1 DISEÑO DE LA PLANTA ADMINISTRATIVA

Gráfico # 19



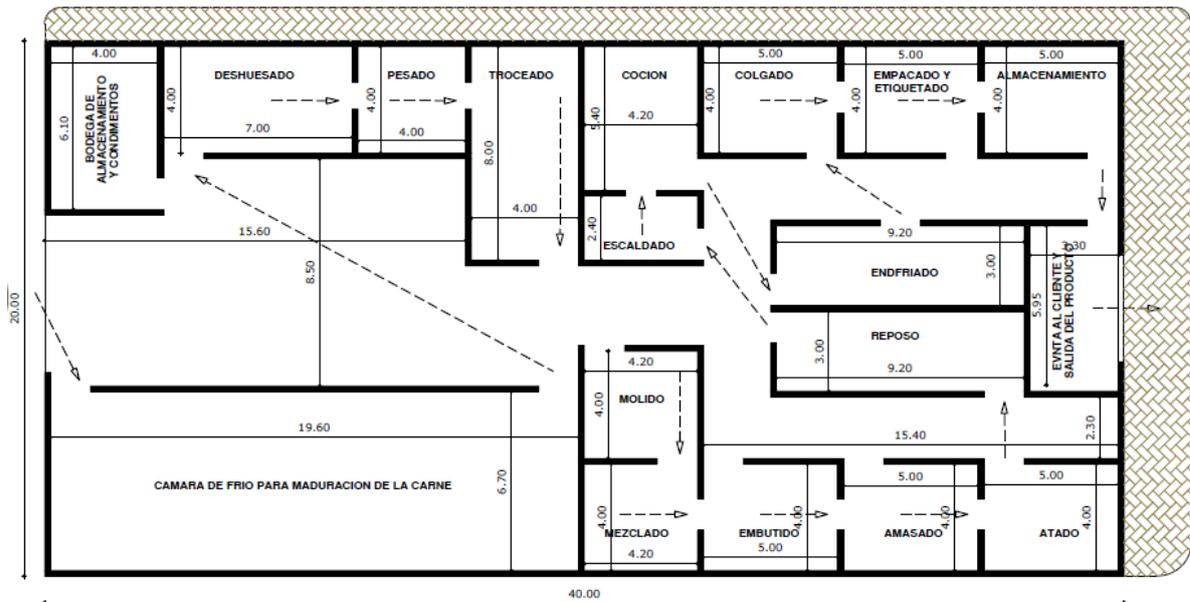
6.4.5.2 DISEÑO DE LA PLANTA DE FAENAMIENTO

Gráfico # 20



6.4.5.3 DISEÑO DE LA PLANTA INDUSTRIALIZACION

Gráfico # 21



6.4.5.4 FLUJOGRAMA DE TIEMPOS Y MOVIMIENTOS

CUADRO # 67

Tiempos y movimientos

Transporte	operación	Operación combinada	Inspección y control	Demora	Almacenamiento	Descripción del proceso	Tiempo en minutos	Libras (reses)
		◆				Recepción De La Materia Prima	2	1 res
	□					Pesado	3	1 res
			□			Revisión	1	1 res
				D		Puesta en cuarentena	180	
	□					Ducha ante-mortem	5	1 res
→						Traslado Al Área De Insensibilización	4	1 res
	□					Insensibilización	2	1 res
→						Traslado De La Res A Zona De Sangra	3	1 res
	□					Desangrado	5	1 res
	□					Corte De Cabeza Y Extremidades	6	1 res
	□					Desollado	15	1 res
	□					Evisceración	12	1 res
→						Traslado Del Al Área De Lavado	2	1 res
	□					Lavado	8	1 res
→						Traslado A La Cámara De Maduración	5	1 res
			□			Revisión De La Calidad De La Carne	4	1 res
				D		Maduración	28800	2299
			□			Control De Calidad Y Suavidad De La C	5	2373
→						Traslado Al Área De Deshuesado	14	2249
	□					Deshuesado	67	2249

→					Traslado Al Área De Troceado	7	1851
	<input type="checkbox"/>				Troceado	240	1851
	<input type="checkbox"/>				Pesado	6	1384
↓							
→					Traslado Al Área De Molido	6	1384
	<input type="checkbox"/>				Molido	63	1799
↓							
→					Traslado Al Área De Mezclado	7	1799
	<input type="checkbox"/>				Mezclado Y Dosificado	141	2065
↓							
→					Traslado Al Área De Amasado	5	2065
	<input type="checkbox"/>				Amasado	282	2065
↓							
→					Traslado Al Área De Embutido	5	2065
	<input type="checkbox"/>				Embutido	188	2065
			<input type="checkbox"/>		Control De Calidad Del Embutido	21	2065
↓							
→					Traslado Al Área De Atado	5	2065
	<input type="checkbox"/>				Atado	21	2065
↓							
→					Traslado Al Área De Escaldado	11	2065
				D	Escaldado O Reposo	180	2065
↓							
→					Traslado Al Área De Cocción	7	2065
	<input type="checkbox"/>				Cocción	70	2065
			<input type="checkbox"/>		Control Del Nivel De Cocción	3	2065
↓							
→					Traslado A La Cámara De Frio	10	1650
				D	Enfriado	60	1650
↓							
→					Traslado Al Área De Colgado	7	1650
		◆			Colgado	26	1650
			<input type="checkbox"/>		Control De La Calidad De Embutido	22	1650
↓							
→					Traslado Al Área De Empacado Y Etiquetado	11	1650
	<input type="checkbox"/>				Cortado Empacado Y Etiquetado	273	1650
			<input type="checkbox"/>		Control De Calidad Del Producto Terminado	22	1650
↓							
→					Traslado Al Área De Almacenamiento	9	1650
				<input type="checkbox"/>	Almacenamiento	50	1650

Fuente: Cuadro #48-50

6.5 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional es fundamental e indispensable para que la empresa llegue a concretar las metas y objetivos propuestos, a continuación se establecen ciertos aspectos a considerar.

6.5.1 LOGOTIPO DE LA EMPRESA DE EMBUTIDOS “LA DELICIA ZAMORANA”

Para determinar el logotipo de la empresa se tomaron en consideración tres aspectos importantes tales como:

- Materia prima a utilizar: carne de ternera
- Lugar donde se ubicará la empresa: provincia de Zamora Chinchipe (color de la bandera amarillo y verde)
- Productos a elaborar: salchicha, mortadela y chorizo

GRÁFICO N° 22

Logotipo



6.5.2 EMPAQUES QUE SE UTILIZARÁN PARA CADA PRODUCTO

Para realizar el empaque al vacío de cada producto terminado se utilizará el siguiente modelo:

GRÁFICO N° 23

Diseño del empaque



6.5.3 BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA

6.5.3.1 RAZÓN SOCIAL

La razón social de la empresa de embutidos es “**LA DELICIA ZAMORANA**”. La empresa se constituirá mediante Escritura Pública según la Superintendencia de Compañías, y será inscrita en el registro mercantil antes de iniciar a operar.

6.5.3.2 DOMICILIO Y DIRECCIÓN:

La empresa de embutidos estará ubicada en la provincia de Zamora Chinchipe, cantón Zamora, parroquia Cumbaratza a 1.1 km de la pista aérea de Cumbaratza vía a Yantzaza.

6.5.3.3 OBJETO DE LA EMPRESA

La actividad principal de la empresa será el faenamiento de reses, fabricación de tres clases de embutidos; chorizo, mortadela y salchicha, así como también se encargará de la comercialización de los productos en los 9 cantones de la provincia.

6.5.3.4 CAPITAL SOCIAL

Al tratarse de una S.A. será conformada con un mínimo de 5 socios quienes contribuirán con el 64.79% de la inversión total en proporciones iguales y el 35.21% restante será financiado por la Corporación Financiera Nacional (CFN).

6.5.3.5 TIEMPO DE DURACIÓN DE LA SOCIEDAD

Con la creación correspondiente la duración de la empresa será de 5 años a partir de la fecha de inscripción en el Registro mercantil.

6.5.3.6 NACIONALIDAD

La empresa será de nacionalidad ecuatoriana por lo que estará sujeta a todas las normas, leyes, reglamentos y disposiciones vigentes del país. Para obtener la nacionalidad la empresa productora y comercializadora de embutidos deberá registrarse y estar en las condiciones adecuadas para su respectivo funcionamiento.

6.5.3.7 VALORES Y PRINCIPIOS CORPORATIVOS

Los valores y principios que serán referentes del excelente servicio al cliente y los que permitirán que la empresa alcance las metas propuestas se detallan a continuación.

- Honestidad con el cliente en cuanto a plazos de entrega y composición del producto.
- Respeto a las normativas laborales legales vigentes con empleados y trabajadores.
- Respeto a los acuerdos llegados con los proveedores relacionado con las fechas de pago.
- Respeto al medio ambiente con el correcto tratamiento de residuos y desechos, producto de la industrialización de la carne.

6.5.3.9 POLÍTICAS

- Elaborar embutidos con carne de reses seleccionadas y de buena calidad
- Buen trato (clientes y trabajadores)

- Eliminación del producto caducado para garantizar y cuidar la salud del cliente
- Mantener las áreas de producción en buenas condiciones sanitarias establecidas.
- Brindar un ambiente laboral excelente a todos los trabajadores para lograr la productividad establecida.
- Mantener una constante comunicación entre el personal administrativo con los operarios.

6.5.4 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

6.5.4.1 Nivel legislativo

Será el máximo nivel de dirección de la empresa y estará conformado por la junta general de accionistas, serán quienes dictaran políticas bajo las cuales la empresa operara y cumplirá con sus funciones, esta junta general de accionistas estará encargada principalmente de elegir a los administradores de la sociedad.

6.5.4.2 Nivel ejecutivo

Este nivel será quien se dedicará a llevar la gestión empresarial de la sociedad, estará conformado por un Gerente General quien será el representante legal de la sociedad y este será el responsable del funcionamiento de la empresa.

6.5.4.3 Nivel asesor

Será de gran importancia contar con un nivel asesor quien ayudará a resolver conflictos legales de la empresa, además estará encargado del correcto funcionamiento en relación al marco legal vigente, la empresa contará con un abogado que ayude a evaluar y resolver los asuntos corporativos y de materia jurídica en beneficio de los accionistas.

6.5.4.4 Nivel De Apoyo

Será el encargado de realizar actividades que vayan en beneficio de la empresa para lograr concretar los objetivos establecidos, se contara con:

- Secretaria
- Jefe de RR.HH.
- Conserje
- Guardia
- Contadora

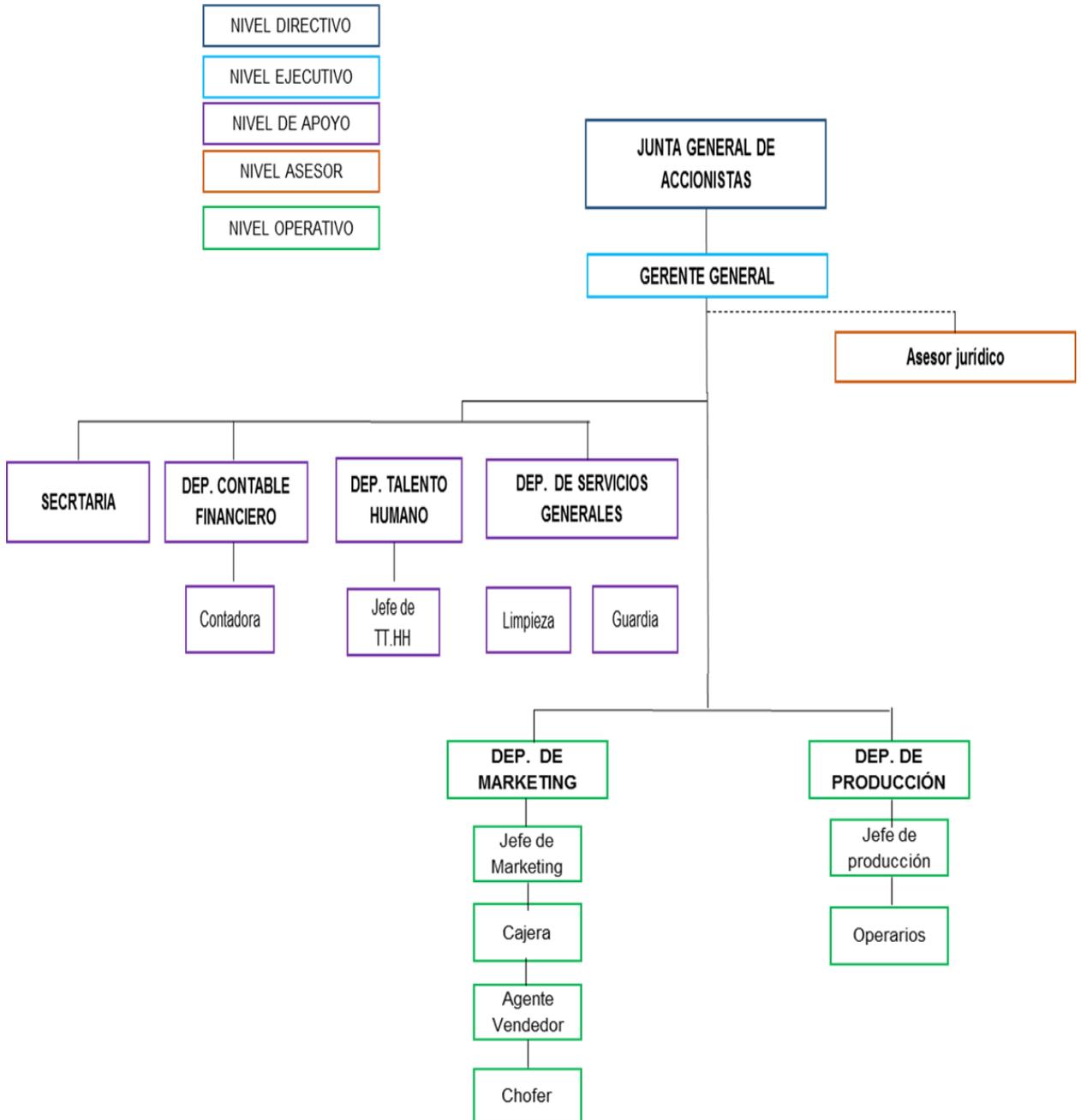
6.5.4.5 Nivel operativo

En este nivel se realizarán y cumplirán un conjunto de funciones y tareas necesarias para el funcionamiento de la empresa, todos quienes estén o pertenezcan a este nivel serán los responsables del correcto uso y maximización de los recursos y materia prima disponibles y necesarios para la producción.

En este nivel se contara con: jefe de producción, jefe de marketing, operarios, cajera, vendedor y chofer.

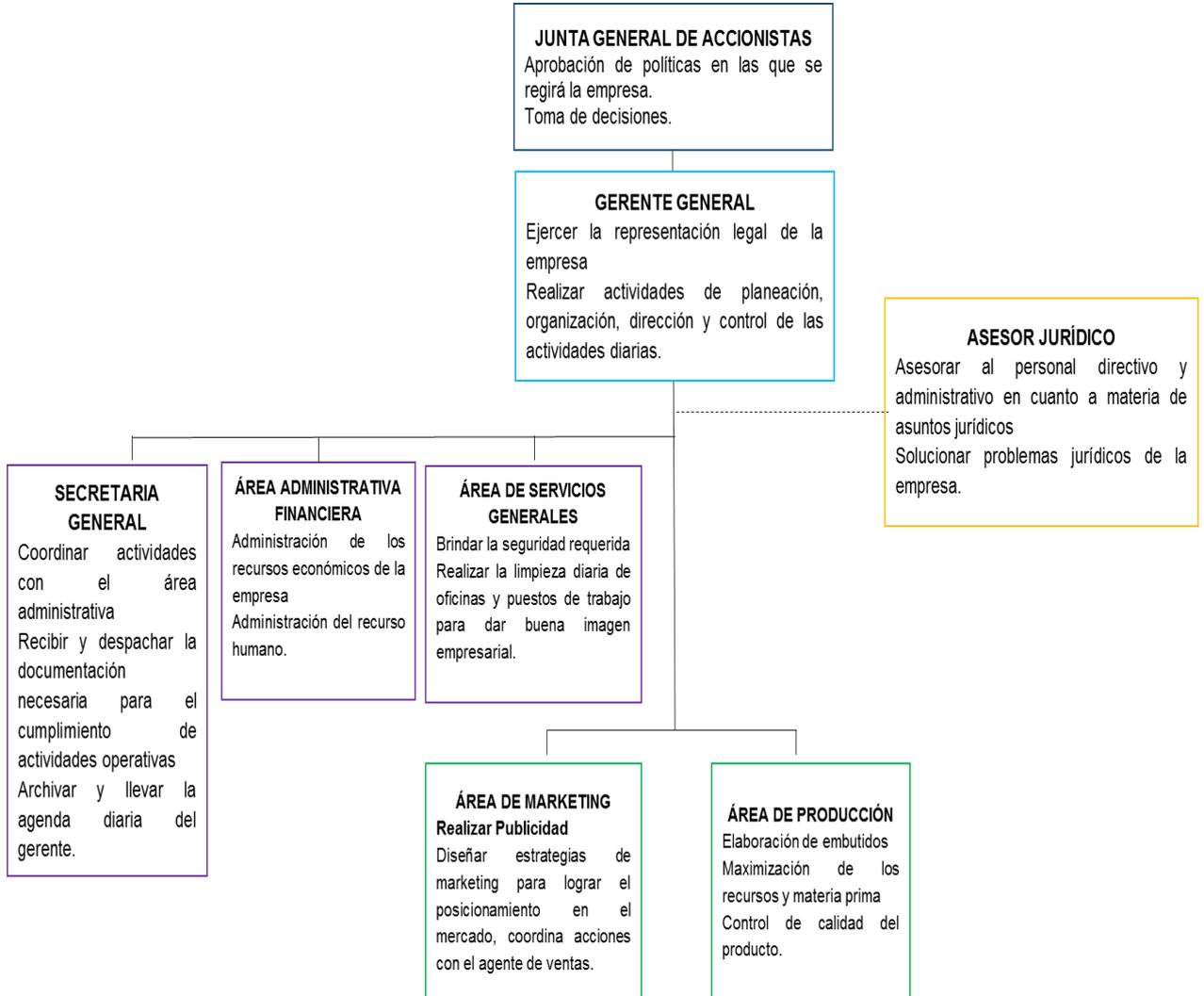
6.5.5 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

GRÁFICO N° 24



6.5.6 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

GRÁFICO N° 25



6.5.7 MANUAL DE FUNCIONES

En el manual de funciones se detalla las funciones a cumplir por cada cargo y los requerimientos para cada cargo.

CUADRO # 68

DESCRIPCIÓN DEL CARGO
<p>NIVEL: Ejecutivo</p> <p>PUESTO: Gerente General</p> <p>DEPENDENCIA: Junta General de accionistas</p> <p>DESCRIPCIÓN Y CONDICIONES DEL CARGO: Es el responsable de coordinar con las diferentes áreas de producción y administrativas todas las políticas definidas por la empresa y hacer respetar los estatutos establecidos.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Llevar a cabo la representación de la empresa➤ Ejecutar los acuerdos de la Junta directiva.➤ Celebrar los contratos y realizar las operaciones necesarias para el normal funcionamiento de la empresa.➤ Presentar a la Junta directiva los programas de la empresa.➤ Dirigir, organiza y supervisar todas las actividades de la empresa, en el desarrollo de las políticas adoptadas y motiva el equipo comercial➤ Programar las actividades de la empresa en coordinación con los jefes de departamento.➤ Dirigir el conjunto de las estrategias y políticas en las áreas de producción, ventas, marketing, promoción, y publicidad <p>REQUISITOS MÍNIMOS: Título en administración de empresas o carreras afines y sobre todo tener conocimientos en gerencia, Marketing, comercialización y tener liderazgo para dirigir un grupo con inteligencia y capacidad.</p> <p>EXPERIENCIA: Mínima de dos años en puestos similares</p>

CUADRO # 69

DESCRIPCIÓN DEL CARGO
<p>NIVEL: Apoyo</p> <p>PUESTO: Secretaria</p> <p>DEPENDE DE: Gerente General</p> <p>DESCRIPCIÓN Y CONDICIONES DEL CARGO: Realizar apoyo administrativo y logístico del departamento a desempeñar, para lo cual deberá atender al público y proporcionar respuestas orientadoras; recibir, registrar y distribuir correspondencia; concertar entrevistas y reuniones; Mantener agenda de actividades de la Gerencia y profesionales del área de trabajo.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Organizar y sistematizar la información➤ Llevar un registro de los compromisos de la empresa➤ Servir de contacto entre los diferentes departamentos de la empresa➤ Manejar los archivos de la empresa➤ Organizar las juntas de socios <p>REQUISITOS MÍNIMOS: Título de secretaria ejecutiva o títulos a fines.</p> <p>EXPERIENCIA: Experiencia de 1 año en cargos similares</p>

CUADRO # 70

DESCRIPCIÓN DEL CARGO
<p>NIVEL: Apoyo</p> <p>PUESTO: Cajera</p> <p>DEPENDE DE: Jefe de Marketing</p> <p>DESCRIPCIÓN Y CONDICIONES DEL CARGO: atención al cliente y proveedores.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Recibir pedidos de clientes.➤ Realizar cotizaciones solicitadas.➤ Pagar a proveedores➤ Recibir cobros en efectivo o cheques de clientes➤ Llevar cuentas exactas de la caja chica que se maneja dentro de la industria. <p>REQUISITOS MÍNIMOS: Ser bachiller</p> <p>EXPERIENCIA: En atención al cliente</p>

CUADRO # 71

DESCRIPCIÓN DEL CARGO
<p>NIVEL: Apoyo</p> <p>PUESTO: Conserje</p> <p>DEPENDE DE: Jefe De Recursos humanos</p> <p>DESCRIPCIÓN Y CONDICIONES DEL CARGO: Tiene como responsabilidad la recepción de materiales, materia prima y producto terminado a más de realizar la limpieza de las diferentes áreas de la industria.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Se encarga del almacenamiento y despacho de los productos elaborados.➤ Responsable de vigilar que las existencias se encuentren en buen estado➤ Controlar y despachar productos del almacén, manteniendo ordenadas las existencias.➤ Llevar el registro de todos los productos existentes tanto de materia prima y producto terminado.➤ Realizar y mantener limpios los lugares y áreas de la empresa. <p>REQUISITOS MÍNIMOS: Ninguno</p> <p>EXPERIENCIA: Ninguna</p>

CUADRO # 72

DESCRIPCIÓN DEL CARGO
<p>NIVEL: Operativo</p> <p>PUESTO: Jefe de marketing</p> <p>DEPENDE DE: Gerente General</p> <p>DESCRIPCIÓN Y CONDICIONES DEL CARGO: Es el responsable de dirigir a todo el equipo de ventas, analiza los resultados obtenidos y platea estrategias de marketing, todas estas encaminadas al incremento de las ventas.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Realizar publicidad y propaganda➤ Coordinar la distribución de los productos elaborados por la empresa.➤ Coordinar acciones con el equipo de ventas y distribución.➤ Rendir informes periódicos a la gerencia sobre el comportamiento de las ventas.➤ Administrar eficaz y eficientemente las herramientas de trabajo del personal de venta➤ Apertura de nuevos canales de mercado.➤ plantear estrategias comerciales <p>REQUISITOS MÍNIMOS: Profesional en Administración, Mercadotecnia o títulos afines</p> <p>EXPERIENCIA: 1 año.</p>

CUADRO # 73

DESCRIPCIÓN DEL CARGO
<p>NIVEL: Operativo</p> <p>PUESTO: Vendedor</p> <p>DEPENDE DE: Jefe de marketing</p> <p>DESCRIPCIÓN Y CONDICIONES DEL CARGO: responsable de realizar todas las ventas y distribución del producto terminado en los 9 cantones de la provincia.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Llevar un registro de la distribución diaria en cada cantón➤ Revisar que el producto que sale de fábrica este en perfectas condiciones.➤ Recibir órdenes y coordinar acciones con el jefe de marketing. <p>REQUISITOS MÍNIMOS: ninguno</p> <p>EXPERIENCIA: 1 año o demostrar el buen trato al cliente.</p>

CUADRO # 74

DESCRIPCIÓN DEL CARGO
<p>NIVEL: Operativo</p> <p>PUESTO: Chofer</p> <p>DEPENDE DE: Jefe de marketing</p> <p>DESCRIPCIÓN Y CONDICIONES DEL CARGO: es el encargado de realizar las rutas necesarias para la distribución del producto.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Realizar las rutas diarias➤ Planificar conjuntamente con el vendedor acerca de las rutas a realizar➤ Acatar disposiciones del jefe de marketing. <p>REQUISITOS MÍNIMOS: Tener licencia profesional</p> <p>EXPERIENCIA: Saber conducir</p>

CUADRO # 75

DESCRIPCIÓN DEL CARGO
<p>NIVEL: Apoyo</p> <p>PUESTO: Jefe de Recursos Humanos</p> <p>DEPENDE DE: Gerente General</p> <p>DESCRIPCIÓN Y CONDICIONES DEL CARGO: direccionar al personal a cumplir las metas y objetivos propuestos por la empresa.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Selección del personal según los puestos a desempeñar➤ Capacitaciones técnicas del personal según el área➤ Dar charlas de motivación➤ Resolver conflictos ocasionados dentro de las diferentes áreas de trabajo <p>REQUISITOS MÍNIMOS: título en administración de empresas o carreras afines y tener la capacidad de dirigir un grupo.</p> <p>EXPERIENCIA: 1 año.</p>

CUADRO # 76

DESCRIPCIÓN DEL CARGO
<p>NIVEL: Apoyo</p> <p>PUESTO: Contador</p> <p>DEPENDE DE: Gerente General</p> <p>DESCRIPCIÓN Y CONDICIONES DEL CARGO: Registra todas las operaciones contables y financieras.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Elaborar los registros contables y los estados financieros de la empresa➤ Comprobar operaciones económicas.➤ Emisión de recibos y manejo en las cuentas bancarias.➤ Firmará los cheques emitidos con firma conjunta con el Gerente General.➤ Elaborar roles de pago que incluyan prestaciones sociales <p>REQUISITOS MÍNIMOS: ser graduado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría</p> <p>EXPERIENCIA: 1 año o haber realizado prácticas pre profesionales.</p>

CUADRO # 77

DESCRIPCIÓN DEL CARGO
<p>NIVEL: Operativo</p> <p>PUESTO: Jefe De Producción</p> <p>DEPENDE DE: Gerente General</p> <p>DESCRIPCIÓN Y CONDICIONES DEL CARGO: Optimización de recursos, flujos, ingeniería en general en procesos de producción.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Revisar la materia prima y las reses a faenar que se encuentren en las condiciones idóneas de acuerdo a las exigencias de AGROCALIDAD.➤ Controlar la producción de los diferentes productos, basándose en la formulación de tareas a seguir en las diferentes clases de productos.➤ Ser responsable de la producción tanto en cantidad como en calidad.➤ Ejercer control de calidad sobre los productos elaborados en la planta.➤ Rendir informes periódicos a la gerencia sobre la producción➤ Supervisar al personal de producción➤ Establecer reuniones de motivación y charlas sobre el funcionamiento de cada sector, pidiendo a todos los operarios se expresen libremente, sintiéndose integrantes activos con poder de decisión. <p>REQUISITOS MÍNIMOS: Profesional en Ingeniería alimenticia, Ingeniería Química, Ingeniería de Producción o carreras afines, con conocimientos en manejo de maquinaria de embutidos y materia prima.</p> <p>EXPERIENCIA: Experiencia de 3 años en cargos relacionados con procesos de producción industrial.</p>

CUADRO # 78

DESCRIPCIÓN DEL CARGO
<p>NIVEL: Operativo</p> <p>PUESTO: Operarios</p> <p>DEPENDEN DE: Jefe De Producción</p> <p>DESCRIPCIÓN Y CONDICIONES DEL CARGO: Se encargarán del faenamiento, realizar todo el proceso productivo y trabajos de carga y descarga del producto elaborado.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Selección y clasificación de materias primas➤ Realizar el proceso de faenamiento de reses➤ Preparar y seleccionar la carne a ser procesada➤ Realizar todos los procesos necesarios para obtener el producto terminado➤ Acatar disposiciones del jefe de producción➤ Aceptar las sugerencias de los superiores con buena disposición➤ Realizar labores de limpieza en cada una de las áreas de trabajo <p>REQUISITOS MÍNIMOS: personal con buenas ganas de trabajar, garantizando las buenas normas de higiene y prácticas adecuadas para el aprovechamiento al máximo de los recursos y dispuestos a recibir capacitaciones teóricas y prácticas.</p> <p>EXPERIENCIA: Ninguna</p>

6.5.8 BASE LEGAL

La empresa a constituirse se basará en los requerimientos establecidos por los entes reguladores tales como:

- Superintendencia de compañías
- Ministerio de salud pública
- SRI
- Municipio de Zamora
- Agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria - arcsa:
- Agencia ecuatoriana de aseguramiento de la calidad del agro
AGROCALIDAD

6.5.8.1 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS Y VALORES

Para la creación de la empresa tomando en consideración que es una sociedad anónima, según la ley de la superintendencia de compañías en la sección VI se requiere lo siguiente.

Sección VI

DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA

1. CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS,

NOMBRE Y DOMICILIO

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

Art. 144.- Se administra por mandatarios amovibles, socios o no.

La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima", o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determina la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar anuncios, membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Salud para la recaudación correspondiente.

2. DE LA CAPACIDAD

Art. 145.- Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.

3. DE LA FUNDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Art. 146.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo.

Art. 147.- Ninguna compañía anónima podrá constituirse de manera definitiva sin que se halle suscrito totalmente su capital, y pagado en una cuarta parte, por lo menos. Para que pueda celebrarse la escritura pública de constitución definitiva será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones fuesen en dinero.

Las compañías anónimas en que participen instituciones de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública podrán constituirse o subsistir con uno o más accionistas.

La Superintendencia de Compañías, para aprobar la constitución de una compañía, comprobará la suscripción de las acciones por parte de los socios que no hayan concurrido al otorgamiento de la escritura pública.

El certificado bancario de depósito de la parte pagada del capital social se protocolizará junto con la escritura de constitución.

Art. 148.- La compañía puede constituirse en un solo acto (constitución simultánea) por convenio entre los que otorguen la escritura; o en forma sucesiva, por suscripción pública de acciones.

Art. 149.- Serán fundadores, en el caso de constitución simultánea, las personas que suscriban acciones y otorguen la escritura de constitución; serán promotores, en el caso de constitución sucesiva, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción.

Art. 150.- La escritura de fundación contendrá:

- 1.- El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
- 2.- El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
- 3.- El objeto social, debidamente concretado;
- 4.- Su denominación y duración;
- 5.- El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
- 6.- La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
- 7.- El domicilio de la compañía;
- 8.- La forma de administración y las facultades de los administradores;
- 9.- La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
- 10.- La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
- 11.- Las normas de reparto de utilidades;

12.- La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,

13.- La forma de proceder a la designación de liquidadores.

Art. 151.- Otorgada la escritura de constitución de la compañía, se presentará al Superintendente de Compañías tres copias notariales solicitándole, con firma de abogado, la aprobación de la constitución.

La Superintendencia la aprobará, si se hubiere cumplido todos los requisitos legales y dispondrá su inscripción en el Registro Mercantil y la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación.

La resolución en que se niegue la aprobación para la constitución de una compañía anónima debe ser motivada y de ella se podrá recurrir ante el respectivo Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo, al cual el Superintendente remitirá los antecedentes para que resuelva en definitiva.

Art. 152.- El extracto de la escritura será elaborado por la Superintendencia de Compañías y contendrá los datos que se establezcan en el reglamento que formulará para el efecto.

Art. 153.- Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse. La escritura contendrá además:

a) El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;

b) La denominación, objeto y capital social;

- c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;
- d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;
- e) El plazo y condición de suscripción de las acciones;
- f) El nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;
- g) El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y,
- h) El domicilio de la compañía.

Art. 154.- Los suscriptores no podrán modificar el estatuto ni las condiciones de promoción antes de la autorización de la escritura definitiva.

Art. 155.- La escritura pública que contenga el convenio de promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse serán aprobados por la Superintendencia de Compañías, inscritos y publicados en la forma determinada en los Arts. 151 y 152 de esta Ley.

Art. 156.- Suscrito el capital social un notario dará fe del hecho firmando en el duplicado de los boletines de suscripción.

Los promotores convocarán por la prensa, con no menos de ocho ni más de quince días de anticipación, a la junta general constitutiva, una vez transcurrido el plazo para el pago de la parte de las acciones que debe ser cubierto para la constitución de la compañía.

Dicha junta general se ocupará de:

- a) Comprobar el depósito bancario de las partes pagadas del capital suscrito;
- b) Examinar y, en su caso, comprobar el avalúo de los bienes distintos del numerario que uno o más socios se hubieren obligado a aportar. Los suscriptores no tendrán derecho a votar con relación a sus respectivas aportaciones en especie;
- c) Deliberar acerca de los derechos y ventajas reservados a los promotores;
- d) Acordar el nombramiento de los administradores si conforme al contrato de promoción deben ser designados en el acto constitutivo; y,
- e) Designar las personas que deberán otorgar la escritura de constitución definitiva de la compañía.

Art. 157.- En las juntas generales para la constitución de la compañía cada suscriptor tendrá derecho a tantos votos como acciones hayan de corresponderle con arreglo a su aportación. Los acuerdos se tomarán por una mayoría integrada, por lo menos, por la cuarta parte de los suscriptores concurrentes a la junta, que representen como mínimo la cuarta parte del capital suscrito.

Art. 158.- Dentro de los treinta días posteriores a la reunión de la junta general, las personas que hayan sido designadas otorgarán la escritura pública de constitución conforme a lo dispuesto en el Art. 150.

Si dentro del término indicado no se celebrare la escritura de constitución, una nueva junta general designará las personas que deban otorgarla, asimismo dentro del término referido en el inciso anterior y, si dentro de este nuevo término no se celebrare dicha escritura, las personas designadas para el efecto serán

sancionadas por la Superintendencia de Compañías, a solicitud de parte interesada, con una pena igual al máximo del interés convencional señalado por la Ley, computado sobre el valor del capital social y durante todo el tiempo en que hubiere permanecido omiso en el cumplimiento de su obligación; al reintegro inmediato del dinero recibido y al pago de daños y perjuicios.

Art. 159.- Es nula la compañía y no produce efecto ni aún entre los asociados si se hubiere infringido en su constitución cualquiera de las prescripciones de los Arts. 147, 151 y 162. En el caso de constitución por suscripción pública también producirá nulidad la inobservancia de cualquiera de las disposiciones de los Arts. 153, 155 y 156. Los asociados no podrán oponer esta nulidad a terceros.

4. DEL CAPITAL Y DE LAS ACCIONES

Art. 160.- La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución. La compañía podrá aceptar suscripciones y emitir acciones hasta el monto de ese capital. Al momento de constituirse la compañía, el capital suscrito y pagado mínimos serán los establecidos por resolución de carácter general que expida la Superintendencia de Compañías.

Todo aumento de capital autorizado será resuelto por la junta general de accionistas y, luego de cumplidas las formalidades pertinentes, se inscribirá en el registro mercantil correspondiente. Una vez que la escritura pública de aumento de capital autorizado se halle inscrita en el registro mercantil, los aumentos de capital suscrito y pagado hasta completar el capital autorizado no causarán impuestos ni derechos de inscripción, ni requerirán ningún tipo de autorización o trámite por parte de la Superintendencia de Compañías, sin que

se requiera el cumplimiento de las formalidades establecidas en el artículo 33 de esta Ley, hecho que en todo caso deberá ser informado a la Superintendencia de Compañías.

Art. 161.- Para la constitución del capital suscrito las aportaciones pueden ser en dinero o no, y en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles. No se puede aportar cosa mueble o inmueble que no corresponda al género de comercio de la compañía.

Art. 162.- En los casos en que la aportación no fuere en numerario, en la escritura se hará constar el bien en que consista tal aportación, su valor y la transferencia de dominio que del mismo se haga a la compañía, así como las acciones a cambio de las especies aportadas.

Los bienes aportados serán valuados y los informes, debidamente fundamentados, se incorporarán al contrato.

En la constitución sucesiva los avalúos serán hechos por peritos designados por los promotores. Cuando se decida aceptar aportes en especie será indispensable contar con la mayoría de accionistas.

En la constitución simultánea las especies aportadas serán valuadas por los fundadores o por peritos por ellos designados. Los fundadores responderán solidariamente frente a la compañía y con relación a terceros por el valor asignado a las especies aportadas.

En la designación de los peritos y en la aprobación de los avalúos no podrán tomar parte los aportantes.

Las disposiciones de este artículo, relativas a la verificación del aporte que no consista en numerario, no son aplicables cuando la compañía esté formada sólo por los propietarios de ese aporte.

Art. 163.- Los suscriptores harán sus aportes en dinero, mediante depósito en cuenta especial, a nombre de la compañía en promoción, bajo la designación especial de "Cuenta de Integración de Capital", la que será abierta en los bancos u otras instituciones de crédito determinados por los promotores en la escritura correspondiente.

Constituida la compañía, el banco depositario entregará el capital así integrado a los administradores que fueren designados. Si la total integración se hiciera una vez constituida definitivamente la compañía, la entrega la harán los socios suscriptores directamente a la misma.

Art. 164.- La compañía no podrá emitir acciones por un precio inferior a su valor nominal ni por un monto que exceda del capital aportado.

La emisión que viole esta norma será nula.

Art. 165.- El contrato de formación de la compañía determinará la forma de emisión y suscripción de las acciones.

La suscripción de acciones es un contrato por el que el suscribiente se compromete para con la compañía a pagar un aporte y ser miembro de la misma, sujetándose a las normas del estatuto y reglamentos, y aquélla a realizar todos los actos necesarios para la constitución definitiva de la compañía, a reconocerle la calidad de accionista y a entregarle el título correspondiente a cada acción suscrita.

Este contrato se perfecciona por el hecho de la suscripción por parte del suscriptor, sin que pueda sujetarse a condición o modalidad que, de existir, se tendrán por no escritas.

Art. 166.- La suscripción se hará constar en boletines extendidos por duplicado, que contendrán:

- 1.- El nombre de la compañía para cuyo capital se hace la suscripción;
- 2.- El número de registro del contrato social;
- 3.- El nombre, apellido, estado civil y domicilio del suscriptor;
- 4.- El número de acciones que suscribe, su clase y su valor;
- 5.- La suma pagada a la fecha de suscripción, forma y términos en que serán solucionados los dividendos para integrar el valor de la acción;
- 6.- La determinación de los bienes en el caso de que la acción haya de pagarse con éstos y no con numerario;
- 7.- La declaración expresa de que el suscriptor conoce los estatutos y los acepta;
y,
- 8.- La fecha de suscripción y la firma del suscriptor y del gerente o promotor autorizado.

Art. 167.- Los promotores y fundadores, así como los administradores de la compañía, están obligados a canjear al suscriptor el certificado de depósito bancario con un certificado provisional por las cantidades que fueren pagadas a

cuenta de las acciones suscritas, certificados o resguardos que podrán amparar una o varias acciones.

Estos certificados provisionales o resguardos expresarán:

- 1.- El nombre y apellido, nacionalidad y domicilio del suscriptor;
- 2.- La fecha del contrato social y el nombre de la compañía;
- 3.- El valor pagado y el número de acciones suscritas; y,
- 4.- La indicación, en forma ostensible, de "provisionales".

Estos certificados podrán ser inscritos y negociados en las bolsas de valores del país, para lo cual deberá claramente expresar el capital suscrito que represente y el plazo para su pago, el cual en todo caso no podrá exceder de dos años contados desde su emisión.

Para los certificados que se negocien en bolsa, no se aplicará lo dispuesto en la segunda frase del artículo 218 de esta Ley.

Art. 168.- Las acciones serán nominativas.

La compañía no puede emitir títulos definitivos de las acciones que no estén totalmente pagadas.

Las acciones cuyo valor ha sido totalmente pagado se llaman liberadas.

Art. 169.- Es nula la emisión de certificados de acciones o de acciones que no representen un efectivo aporte patrimonial o que se hubieren hecho antes de la inscripción del contrato de compañía.

Art. 170.- Las acciones pueden ser ordinarias o preferidas, según lo establezca el estatuto.

Las acciones ordinarias confieren todos los derechos fundamentales que en la ley se reconoce a los accionistas.

Las acciones preferidas no tendrán derecho a voto, pero podrán conferir derechos especiales en cuanto al pago de dividendos y en la liquidación de la compañía.

Será nula toda preferencia que tienda al pago de intereses o dividendos fijos, a excepción de dividendos acumulativos.

Art. 171.- El monto de las acciones preferidas no podrá exceder del cincuenta por ciento del capital suscrito de la compañía.

Art. 172.- Es prohibido a la compañía constituir o aumentar el capital mediante aportaciones recíprocas en acciones de propia emisión, aun cuando lo hagan por interpuesta persona.

Art. 173.- Los títulos correspondientes a las acciones suscritas en el acto de constitución de la compañía, serán expedidos dentro de los sesenta días siguientes a la inscripción del contrato en el Registro Mercantil. En la constitución sucesiva de una compañía, los títulos se expedirán dentro de los ciento ochenta días siguientes a la inscripción en el Registro Mercantil de la escritura de constitución definitiva.

Antes de obtener la aprobación definitiva de la Superintendencia de Compañías para la constitución de la compañía, solamente se otorgarán certificados

provisionales o resguardos. Los títulos de acción conferidos antes de la inscripción de la escritura de constitución o del contrato en que se aumente el capital son nulos.

Art. 174.- Si en el acto constitutivo no se hubiere reglamentado la emisión de acciones, lo hará la junta general de accionistas o el órgano competente. En todo caso, el reglamento expresará: el número y clase de acciones que se emitan; el precio de cada acción; la forma y plazo en que debe cubrirse el valor de las acciones y las demás estipulaciones que se estimaren necesarias. Si el pago se hiciere a plazos, se pagará por lo menos la cuarta parte del valor de la acción al momento de suscribirla. Si el aporte fuere en bienes que no consistan en dinero, se estará, en cuanto a la entrega, a lo estipulado en el contrato social.

Art. 175.- Siempre que se haya pagado el cincuenta por ciento, por lo menos, del capital inicial o del aumento anterior, la compañía podrá acordar un aumento del capital social. Los accionistas que estuvieren en mora del pago de la suscripción anterior no podrán ejercer el derecho preferente previsto en el Art. 181, mientras no hayan pagado lo que estuvieren adeudando por tal concepto.

Art. 176.- Los títulos de acción estarán escritos en idioma castellano y contendrán las siguientes declaraciones:

- 1.- El nombre y domicilio principal de la compañía;
- 2.- Las cifras representativas del capital autorizado, capital suscrito y el número de acciones en que se divide el capital suscrito;
- 3.- El número de orden de la acción y del título, si éste representa varias acciones, y la clase a que pertenece;

4.- La fecha de la escritura de constitución de la compañía, la notaría en que se la otorgó y la fecha de inscripción en el Registro Mercantil, con la indicación del tomo, folio y número;

5.- La indicación del nombre del propietario de las acciones;

6.- Si la acción es ordinaria o preferida y, en este caso, el objeto de la preferencia;

7.- La fecha de la expedición del título; y,

8.- La firma de la persona o personas autorizadas.

Art. 177.- Los títulos y certificados de acciones se extenderán en libros talonarios correlativamente numerados. Entregado el título o el certificado al accionista, éste suscribirá el correspondiente talonario. Los títulos y certificados nominativos se inscribirán, además, en el Libro de Acciones y Accionistas, en el que se anotarán las sucesivas transferencias, la constitución de derechos reales y las demás modificaciones que ocurran respecto al derecho sobre las acciones.

Art. 178.- La acción confiere a su titular legítimo la calidad de accionista y le atribuye, como mínimo, los derechos fundamentales que de ella se derivan y se establecen en esta Ley.

Art. 179.- La acción es indivisible. En consecuencia, cuando haya varios propietarios de una misma acción, nombrarán un apoderado o en su falta un administrador común; y, si no se pusieren de acuerdo, el nombramiento será hecho por el juez a petición de cualquiera de ellos.

Los copropietarios responderán solidariamente frente a la compañía de cuantas obligaciones se deriven de la condición de accionista.

6.5.8.2 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Para todo trámite debe presentar original de la cédula y certificado de votación

1. Debe tener correo electrónico y número de teléfono convencional
2. Lugar de ubicación: presentar tanto el Domicilio como el lugar donde realiza la actividad (en caso de tener un local)
3. Original y la copia de factura (no comprobantes de pago) de servicio eléctrico, telefónico o de agua potable a nombre del contribuyente, conyugue padre o hermanos de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción o actualización del Registro en donde conste la dirección.
4. Actividades educativas: copia del acuerdo ministerial del jardín escuela o colegio

6.5.8.3 MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA

Art. 12.- Para los productos de fabricación nacional, el interesado deberá presentar lo siguiente:

Solicitud dirigida a la autoridad de salud correspondiente, en original y tres copias en papel simple, incluyendo la siguiente información;

- a. Nombre o razón social del solicitante;
- b. Nombre completo del producto;
- c. Ubicación de la fábrica o establecimiento, especificando ciudad, calle, número y teléfono;

- d. Lista de ingredientes utilizados en la formulación (incluyendo aditivos).
Los ingredientes deben declararse en orden decreciente de las proporciones usadas;
- e. Número de lote;
- f. Fecha de elaboración;
- g. Formas de presentación del producto: envase y contenido en unidades del Sistema Internacional de acuerdo a la Ley de Pesas y Medidas y tres muestras de etiquetas, de conformidad a la norma INEN de rotulado;
- h. Condiciones de conservación;
- i. Tiempo máximo para el consumo; y,
- j. Firma del propietario o representante legal y del representante técnico.

Se anexarán los siguientes documentos.

- a. Certificado de control de calidad del producto otorgado por laboratorio acreditado;
- b. Informe técnico del producto relacionado con el proceso de elaboración con la firma del representante químico farmacéutico o ingeniero en alimentos responsable, con su correspondiente número de registro en el Ministerio de Salud Pública;
- c. Ficha de estabilidad que acredite el tiempo máximo de consumo con la firma del técnico responsable; y,
- d. Permiso de funcionamiento.

6.5.8.4 MUNICIPIO DE ZAMORA

1. Solicitud dirigida al Director de Planificación, Ing. Verónica Cuasmiquer
2. Línea de fábrica
3. Copia de las escrituras Públicas inscritas en el Registro de la Propiedad.
4. Copia de la cédula y certificado de votación del propietario y proyectista
5. Copia del pago del impuesto predial del año en curso
6. Certificado de no adeudar al municipio.
7. Juegos de planos del proyecto firmados por el proyectista y propietario.
8. Si el proyecto supera los tres pisos, se debe adjuntar los estudios complementarios: eléctrico, hidro-sanitario, y estructural, previo aprobación del anteproyecto arquitectónico.
9. Presentar debidamente doblados y encarpetados.
10. Pago municipal por la aprobación de planos y permiso de construcción
11. Permiso de los bomberos del año en curso.
12. Pago por ocupación de media vía.

6.5.8.5 AGENCIA ECUATORIANA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD DEL AGRO AGROCALIDAD

LEY ORGÁNICA DE SANIDAD ANIMAL Y VEGETAL E INOCUIDAD ALIMENTARIA

Parágrafo II

DEL SACRIFICIO Y FAENAMIENTO DE ANIMALES

Artículo 26.- Preparación de los animales antes de su sacrificio. Luego de haber verificado que los animales se encuentran sanos y en condiciones para ser sacrificados, se los separará del hato, se los bañará o limpiará y se los trasladará al lugar de embarque, verificando que sus instalaciones se encuentren limpias.

El cambio en la dieta alimenticia de los animales, desde el lugar de embarque

Hasta el camal o centro de faenamiento se hará observando las recomendaciones técnicas de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la

Calidad del Agro AGROCALIDAD para las distintas especies, en estos casos.

En el embarque y traslado de los animales hasta los centros de faenamiento se debe evitar el hacinamiento, ofrecerles un trato que garantice el bienestar animal y evitar el estrés o el sufrimiento innecesario.

Artículo 27.- Sacrificio y faenamiento de animales. El sacrificio y faenamiento de los animales destinados alimentación humana, cuyos productos cárnicos tengan como destino final su comercialización y venta, solo podrán hacerse en los centros de faenamiento debidamente autorizados por la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro AGROCALIDAD.

El sacrificio de Emergencia de animales será autorizado por el Médico Veterinario responsable de la inspección sanitaria, en los casos señalados por el Reglamento general de la presente Ley.

Artículo 28.- Descanso mínimo. Los bovinos que ingresen a los centros de faenamiento deberán ser sacrificados luego de cumplir un descanso mínimo de doce horas, los porcinos y ovinos luego de 3 a 6 horas de descanso.

Artículo 29.- Clases de Centros de faenamiento.- Para efectos de esta Ley, se reconocen cuatro clases de camales o centros de faenamiento, a saber:

Públicos, que son aquellos operados por entidades de derecho público,

Privados, aquellos que están a cargo de personas naturales o jurídicas de derecho privado;

Comunitarios o asociativos, aquellos que han sido construidos y son gestionados por organizaciones de pequeños productores de alimentos, comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades; y,

Mixtos, aquellos en los que participan entidades de derecho público y personas naturales o jurídicas de derecho privado, entidades de derechos público y organizaciones comunitarias o personas de derecho privado y organizaciones comunitarias.

Artículo 30.- Normas para evitar el sufrimiento innecesario de los animales Sacrificados, en el diseño, construcción, instalación, equipamiento y funcionamiento de los centros de faenamiento, se arbitrarán medidas para evitar

o disminuir al máximo la angustia, el dolor y el sufrimiento innecesario de los animales a ser faenados. En los animales en que se precise el aturdimiento previo se observará cuidadosa y rigurosamente las buenas prácticas de faenamiento. Ningún animal que precise aturdimiento previo podrá ser sacrificado sin cumplir este requisito, ni fuera del contexto de la presente Ley. La inobservancia de esta norma será considerada como infracción grave.

Artículo 31.- Faenamiento de caballos, burros y otros rumiantes.- En las comunidades y pueblos donde se acostumbre consumir carne de caballo, burro y otros rumiantes, se podrá autorizar su faenamiento, siempre que se lo haga en un camal autorizado, se observen las normas técnicas para garantizar la inocuidad del alimento y se compruebe que los animales fueron legalmente adquiridos.

Art. 32.- Requisitos para la construcción y el funcionamiento de Centros de Faenamiento. La construcción y el funcionamiento de los camales y centros de faenamiento, cualquiera que sea la clase a que pertenezcan, serán autorizadas por la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro AGROCALIDAD, siempre que cumplan con los siguientes requisitos:

a) Estar situados al menos a un kilómetro de distancia de un centro poblado, por lo menos, en lugares de fácil acceso, donde no exista riesgo de inundaciones, estancamiento de las aguas, o contaminación ambiental.

b) Disponer de servicios básicos adecuados, y en especial de agua potable en forma permanente y en la cantidad necesaria para el cumplimiento de sus labores específicas; energía eléctrica, sistema de recolección, tratamiento y

eliminación de las aguas servidas y desechos líquidos, y sistema de recolección, tratamiento y eliminación de los desechos sólidos que se produzcan en el establecimiento.

c) Mantener un sistema riguroso de control de ingreso y salida de personas, animales y vehículos.

d) Contratar de manera obligatoria y contar con los servicios permanentes de un médico veterinario para que realice los controles sanitarios ante y post mortem de los animales sacrificados.

e) Contar con un sistema de frío, y,

f) Cumplir con los demás requisitos que se señalan en la presente Ley y su

Reglamento General.

Artículo 34.- De los trabajadores de los Centros de faenamiento.- Los trabajadores y empleados de los centros de faenamiento y, en especial los que laboran en actividades directamente relacionadas con el sacrificio y faenamiento de los animales y el enfriamiento, transporte y entrega de la carne en los lugares de expendio, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

1) Poseer un certificado de salud actualizado, extendido por el Ministerio de Salud Pública;

2) Poseer un certificado de formación profesional que les acredite que están debidamente capacitados para cumplir las tareas que realizan;

- 3) Someterse a controles periódicos para la prevención de enfermedades infecto- contagiosas, de acuerdo con lo que dispone el Código de Salud;
- 4) Usar vestimenta apropiada;
- 5) Observar estrictas normas de higiene en el cumplimiento de las labores encomendadas;
- 6) Contar con una licencia otorgada por el GAD municipal donde se encuentra instalado el centro de faenamiento, y,
- 7) Cumplir con los demás requisitos establecidos en la presente Ley y su Reglamento General.

Artículo 35.- De la inspección ante y post mortem en los Camales y Centros de faenamiento. Todos los animales que ingresen a los camales y centros de faenamiento para ser faenados serán sometidos a inspecciones, ante y post - mortem por el servicio veterinario del establecimiento, con el fin de garantizar la sanidad y la inocuidad de la carne. El médico Veterinario responsable de estas inspecciones deberá emitir los correspondientes informes o dictámenes y llevar el archivo de los mismos

Artículo 36.- Estadísticas y Registro. La dirección del camal o centro de faenamiento deberá, de manera obligatoria llevar estadísticas referentes a: Número de animales faenados por especie, categoría y sexo, informes sanitarios de los exámenes ante y post- mortem y rendimiento de la carne a la canal. Esta información deberá ser reportada a la oficina de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro AGROCALIDAD de la jurisdicción

territorial más próxima, dentro de los primeros cinco días del mes siguiente, para su respectivo análisis y publicación. Una copia de dichos informes será remitido de manera obligatoria al GAD municipal donde se encuentre instalado el centro de faenamiento.

Art. 41.- De la evaluación sanitaria de los Centros de Faenamiento. Los Camales y Centros de faenamiento que se encuentren en funcionamiento serán evaluados anualmente por los funcionarios de la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro AGROCALIDAD, con el fin de determinar el estado de su infraestructura e instalaciones y verificar el cumplimiento de los controles sanitarios efectuados antes, durante y después del sacrificio; la aplicación de protocolos para evitar el dolor y el sufrimiento innecesario de los animales; la observación de las normas relacionadas con la Sanidad e Inocuidad de los alimentos cárnicos y las normas sanitarias relacionadas con la higiene del establecimiento, el tratamiento de las aguas servidas y los desechos sólidos, y otros aspectos señalados en la presente Ley, su Reglamento General y de las normas técnicas del Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN.

En el informe de evaluación se hará constar las sugerencias y recomendaciones para mejorar la calidad de los servicios que presta el Centro de Faenamiento. En el caso de que se encuentren novedades o se detecten inobservancias a la presente Ley y a su Reglamento General o a las Normas Técnicas emitidas por el Instituto Ecuatoriano de Normalización INEN, En caso de reincidencia o cuando se encuentren infracciones graves a la presente Ley y a su Reglamento General, luego del procedimiento señalado en la presente Ley y con observancia

de las garantías del debido proceso, se impondrá a los directivos del centro de faenamiento, la sanción que corresponda.

Parágrafo III

DEL TRANSPORTE Y COMERCIALIZACION DE CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS

Artículo 43.- El transporte de pieles y cueros frescos. Para el transporte de pieles y cueros frescos se requiere la debida autorización que certifique su origen, y se efectuará en vehículos cerrados y revestidos de material metálico u otro material idóneo que facilite la limpieza y evite escurrimientos de líquidos residuales.

Artículo 44.- Expendio de carne y productos cárnicos. La comercialización y expendio minorista de carnes y productos cárnicos, se lo hará en tercenas y frigoríficos debidamente autorizados por el Ministerio de Salud Pública (MSP) y por la autoridad sanitaria de los Gobiernos Autónomos Descentralizados Municipales.

Artículo 45.- Tercenas y frigoríficos. Las tercenas y frigoríficos deben reunir las siguientes condiciones mínimas, para su funcionamiento:

Estar instaladas en un local amplio y ventilado, con piso y paredes impermeables y de fácil limpieza;

Contar con un mostrador, vitrinas frigoríficas e instalaciones de refrigeración;

Poseer un lavabo y lavadero con desagües internos conectados a la red central hidrosanitaria y agua potable en forma permanente;

Disponer de una mesa de deshuesamiento, una sierra manual o eléctrica

para el troceo de la carne, cuchillos, hachas, ganchos y envolturas higiénicas;

Las personas encargadas del expendio de la carne deben contar con el certificado médico actualizado, expedido por el Ministerio de Salud Pública.

Artículo 46.- Del rotulado. En las envolturas o envases de la carne se deberá especificar en forma clara y legible el nombre del centro de faenamiento, el número de registro sanitario y la fecha de sacrificio del animal.

En la rotulación y etiquetado no se permitirá:

- a. Cualquier impresión o litografía que se realice con tintas nocivas a la salud humana; Signos, dibujos u omisiones que induzcan a error o engaño; y,
- b. Indicaciones que atribuyan propiedades superiores, a las que posee normalmente el alimento.

Además, por tratarse de un tema de salud pública, en la etiqueta se deberá señalar la forma como fueron alimentados y criados los animales cuya carne se ofrece a los consumidores: Si los animales fueron alimentados con productos transgénicos, o si se utilizó productos veterinarios no autorizados, hormonas, antibióticos o acelerantes de crecimiento o engorde, deberá señalarse de manera expresa. La carne y los productos cárnicos provenientes de animales que han sido criados, alimentados, sacrificados y faenados, observando las buenas prácticas de bienestar animal, llevarán una certificación otorgada por la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro AGROCALIDAD.

Esta norma de etiquetado rige tanto para las carnes rojas como para las carnes blancas y los embutidos o conservas elaboradas a base de carne.

Artículo 48.- Elaboración de conservas de carne y embutidos.- La elaboración de conservas de carne y embutidos solo podrá realizarse en locales debidamente autorizados por la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro AGROCALIDAD.

Las conservas de carne y los embutidos deben estar exentas de amoníaco y de ácido sulfhídrico, cumplir con los requisitos de calidad establecidos en la Norma Técnica INEN 056 “Carnes y Productos Cárnicos” expedida por Ministerio de Industrias y Productividad, para garantizar la sanidad e inocuidad del alimento.

Con el fin de fortalecer la economía popular y solidaria, el Estado ecuatoriano, a través de los Ministerios de Agricultura, Ganadería Acuacultura y Pesca y de Industrias y Productividad, la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro AGROCALIDAD, y demás instituciones del sector público, ofrecerán un trato preferencial para la formación y fortalecimiento de las micro empresas dedicadas a esta actividad, y en especial a las microempresas de embutidos formadas por mujeres jefas de familia.

6.5.8.6 AGENCIA NACIONAL DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA - ARCSA

CAPITULO II

Del Registro Sanitario

Art. 3.- El Ministerio de Salud Pública, a través de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – ARCSA, es la entidad encargada de otorgar, suspender, cancelar o reinscribir el certificado de registro sanitario de los alimentos procesados.

La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – ARCSA procederá a anular el certificado de registro sanitario solo en caso de solicitud expresa de su titular.

Art. 4.- El Registro Sanitario de alimentos procesados se concederá con base en la presunción de la buena fe del interesado, lo cual se verificará en el control posterior.

Art. 5.- Es responsabilidad del titular del registro sanitario de alimentos procesados nacionales y extranjeros, cumplir con las especificaciones físico-químicas, bromatológicas, y microbiológicas establecidas en las disposiciones de las normas técnicas ecuatorianas INEN, o sus equivalentes, como Códex Alimentarius, Código de Regulaciones de la Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos (FDA), la Unión Europea u otros códigos reconocidos internacionalmente.

En caso de no existir normativa técnica específica para un alimento procesado, el fabricante del producto establecerá los criterios de inocuidad y calidad para las especificaciones del producto, las mismas que serán verificadas por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA.

Art. 6.- Los alimentos procesados registrados, durante la vigencia del mismo, deben conservar las especificaciones aceptadas en el trámite inicial de registro sanitario; cualquier cambio respecto a dichas especificaciones, deberá ser informado a la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA.

Art. 7.- Para la obtención del Registro Sanitario, el responsable técnico deberá tener formación académica específica en el área de producción y/o control de calidad e inocuidad de alimentos procesados (Químico

Farmacéutico, Bioquímico Farmacéutico, Bioquímico Farmacéutico-Opción Bioquímico de Alimentos, Ingeniero de

Alimentos o Químico de Alimentos), mismo que deberá estar registrado en el Ministerio de Salud Pública.

Art. 8.- Para el registro de los alimentos procesados se declarará la fórmula cuali-cuantitativa del producto expresada en forma decreciente.

Art. 9.- Con fines de registro, vigilancia y control sanitario se establecen los siguientes tipos de alimentos procesados:

1. Aceites, grasas y derivados

2. Aditivos alimentarios

3. Alimentos dietéticos, alimentos para regímenes especiales y complementos alimentarios
4. Azúcar y derivados
5. Bebidas alcohólicas
6. Bebidas no alcohólicas, incluye aguas envasadas y hielo de consumo
7. Cacao y derivados
8. Café, té, hierbas aromáticas y sus derivados
9. Caldos y sopas deshidratadas
10. Carne y productos cárnicos
11. Cereales y derivados
12. Comidas listas empacadas
13. Frutas y derivados
14. Gelatinas, refrescos en polvo, preparaciones para postres
15. Leche y productos lácteos
16. Legumbres, hortalizas y derivados
17. Ovoproductos
18. Productos de la pesca y derivados
19. Salsas, aderezos, especias y condimentos
20. Semillas, oleaginosas y derivados

21. Tubérculos, raíces y derivados

22. Otros alimentos procesados no contemplados en los numerales precedentes

Art. 10.- Los alimentos procesados se ampararán bajo un mismo Registro Sanitario, en los siguientes casos:

a) Cuando se trate del mismo producto con diferentes marcas, siempre y cuando el titular y el fabricante correspondan a una misma persona natural o jurídica;

b) Cuando se trate del mismo producto elaborado por el mismo fabricante en diferentes ciudades del país y en caso de productos extranjeros diferentes países, siempre y cuando se presente la documentación de respaldo.

c) Cuando el mismo producto tenga diferentes formas de presentación al consumidor y envases de diferente naturaleza química, respaldado por los respectivos documentos técnicos; siempre y cuando no haya variación en el tiempo de vida útil.

d) Cuando los productos tengan la misma fórmula de composición y solo difieran en aditivos alimentarios tales como saborizantes, colorantes, edulcorantes y/o aromas.

e) Cuando la planta procesadora de alimentos cuente con Certificado de Operación sobre la base de Buenas

Prácticas de Manufactura, según la línea de producción determinada.

CAPÍTULO III

De la Obtención del Registro Sanitario

Art. 11.- El Registro Sanitario para alimentos procesados, se obtendrá mediante uno de los siguientes procedimientos:

- a) Registro Sanitario por producto (alimentos procesados nacionales y extranjeros);
- b) Registro Sanitario por Homologación (alimentos procesados extranjeros);
- c) Registro Sanitario por línea de producción con Certificado de Operación sobre la base de Buenas Prácticas de Manufactura, certificado por la Autoridad Sanitaria Nacional (alimentos procesados nacionales). Registro Sanitario por producto.- Alimentos Procesados Nacionales

Art. 12.- Para obtener el Registro Sanitario por producto, para alimentos procesados nacionales, el interesado ingresará el formulario de solicitud a través del sistema automatizado. Al formulario de solicitud señalado se anexarán en formato digital los siguientes documentos:

1. Declaración de la norma técnica nacional específica que aplica al producto y bajo la cual está sujeto de cumplimiento, con nombre y firma del responsable técnico y en caso de no existir la norma técnica nacional presentar la declaración basada en normativa internacional;
2. Descripción del proceso de elaboración del producto, con nombre y firma del responsable técnico;

3. Diseño de etiqueta o rótulo del producto, ajustado a los requisitos que exige el “Reglamento de Alimentos” y el “Reglamento Técnico Ecuatoriano (RTE INEN 022) sobre Rotulado de Productos Alimenticios para Consumo Humano” y normativa relacionada. Para los valores de tabla nutricional se deberá sustentar con los análisis respectivos;
4. Ficha de estabilidad del producto;
5. Especificaciones técnicas del material de envase;
6. Descripción del código de lote, suscrito por el técnico responsable; y
7. Contrato de elaboración del producto y/o convenio de uso de marca, cuando aplique.

Art. 13.- Para productos orgánicos, se presentará copia notariada de la certificación otorgada por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

Art. 14.- En el caso de productos pesqueros y de origen acuícola, que posean el certificado de exportación conferido por el Instituto Nacional de Pesca, se obviará la presentación de los siguientes requisitos:

- a) Descripción del proceso de elaboración del producto, con nombre y firma del responsable técnico; y
- b) Descripción del código de lote, suscrito por el técnico responsable.

Registro Sanitario por Producto.- Alimentos Procesados Extranjeros

Art. 15.- Para obtener el Registro Sanitario por producto, para alimentos procesados extranjeros, el interesado ingresará el formulario de solicitud a través del sistema automatizado. Al formulario de solicitud se anexarán en formato digital los siguientes documentos:

1. Declaración de la norma técnica nacional específica que aplica al producto y bajo la cual está sujeto de cumplimiento, con nombre y firma del responsable técnico y en caso de no existir la norma técnica nacional presentar la declaración basada en normativa internacional;

2. Certificación consularizada o apostillada del fabricante extranjero o propietario del producto, en la que se autorice al solicitante a registrar el producto en Ecuador.

3. Certificado de Libre Venta, Certificado Sanitario o su equivalente emitido por la autoridad competente del país de origen, en el cual conste que el producto está autorizado para el consumo humano, consularizado o apostillado, según corresponda;

4. Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura o de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control

(APPCC) otorgado por la autoridad sanitaria del país de origen del producto o autoridad competente, consularizado o apostillado, según corresponda.

5. Descripción del proceso de elaboración del producto, con nombre y firma del responsable técnico;

6. Especificaciones técnicas del material del envase;

7. La etiqueta original del producto con la respectiva traducción al idioma español, si fuera el caso y, del proyecto de rótulo o etiqueta, tal como será utilizado en la comercialización en el país, en un solo diseño por nombre, marca y contenido, ajustado a los requisitos que exige el Reglamento de Alimentos y el Reglamento Técnico Ecuatoriano (RTE INEN 022) sobre Rotulado de Productos Alimenticios para

Consumo Humano y normativa relacionada. Para los valores de tabla nutricional se deberá sustentar con los análisis respectivos;

8. Ficha de estabilidad del producto; y

9. Descripción del código del lote, suscrito por el técnico responsable.

Art. 16.- Cuando se trate de los siguientes productos: nueces sin cáscara, almendras, avellanas, pasas, ciruelas pasas, piñones de consumo humano, entre otros, no sometidos a procesos de transformación, se adjuntará una copia notariada del Certificado Fitosanitario otorgado por la autoridad competente.

Art. 17.- Para productos orgánicos, se presentará la certificación correspondiente otorgada por la autoridad competente del país de origen consularizada o apostillada, según corresponda.

Art. 18.- Los documentos y certificados del exterior redactados en otro idioma, deben presentarse con la traducción oficial al idioma español y estar debidamente notariados cuando la traducción se realice en Ecuador.

Registro Sanitario por Homologación.- Alimentos Procesados Extranjeros

Art. 19.- La autoridad sanitaria nacional a través de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia

Sanitaria-ARCSA podrá otorgar el certificado de registro sanitario para productos alimenticios extranjeros, mediante homologación.

Art. 20.- Para fines de Registro Sanitario de alimentos procesados extranjeros, se entenderá por homologación el reconocimiento oficial de los certificados otorgados a las plantas procesadoras de alimentos emitidos por las autoridades sanitarias de Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, Australia y la Unión Europea.

Art. 21.- Para obtener el Registro Sanitario por homologación, para alimentos procesados extranjeros, el interesado ingresará el formulario de solicitud a través del sistema automatizado, al cual se anexarán en formato digital los siguientes documentos:

1. Declaración de la norma técnica nacional específica que aplica al producto y bajo la cual está sujeto de cumplimiento, con nombre y firma del responsable técnico y en caso de no existir la norma técnica nacional presentar la declaración basada en normativa internacional;
2. Certificación consularizada o apostillada del fabricante extranjero o propietario del producto, en la que se autorice al solicitante a registrar el producto en Ecuador;
3. Certificado de Libre Venta o Certificado Sanitario o su equivalente emitido por la autoridad competente del país de origen, en el cual conste que el producto

está autorizado para el consumo humano, consularizado o apostillado, según corresponda.

4. La etiqueta original del producto con la respectiva traducción al idioma español, si fuera el caso; y, del proyecto de rótulo o etiqueta, tal como será utilizado en la comercialización en el país, en un solo diseño por nombre, marca y contenido, ajustado a los requisitos que exige el Reglamento de Alimentos y el Reglamento Técnico Ecuatoriano (RTE INEN 022) sobre Rotulado de Productos Alimenticios para Consumo Humano y normativa relacionada. Para los valores de tabla nutricional se deberá sustentar con los análisis respectivos; y

5. Certificación consularizada o apostillada otorgada a la planta procesadora de alimentos emitido por la autoridad sanitaria del país de origen.

Durante el control pos registro los solicitantes o titulares del registro sanitario, deberán disponer en sus establecimientos, debidamente autorizados, la ficha de estabilidad del producto registrado, en caso que la autoridad sanitaria nacional lo requiera.

Art. 22.- Los documentos y certificados del exterior redactados en otro idioma, deben presentarse con la traducción oficial al idioma español y estar debidamente notariados cuando la traducción se realice en Ecuador.

Registro Sanitario por Línea de Producción con Certificado de Operación sobre la Base de Buenas Prácticas de Manufactura.- Alimentos Procesados Nacionales

Art. 23.- Para obtener el Registro Sanitario por línea de producción con Certificado de Operación sobre la base de Buenas Prácticas de Manufactura, el

interesado ingresará el formulario de solicitud a través del sistema automatizado, al cual se adjuntarán en formato digital los siguientes documentos:

1. Declaración de la norma técnica nacional específica que aplica a cada producto integrante de la línea certificada y bajo el cual está sujeto de cumplimiento, con nombre y firma del responsable técnico y en caso de no existir la norma técnica nacional presentar la declaración basada en normativa internacional;

2. Diseño de etiqueta o rótulo del o los producto(s), ajustado a los requisitos que exige el “Reglamento de

Alimentos” y el “Reglamento Técnico Ecuatoriano (RTE INEN 022) sobre Rotulado de Productos Alimenticios para Consumo Humano” y normativa relacionada. Para los valores de tabla nutricional se deberá sustentar con los análisis respectivos;

3. Ficha de estabilidad de cada producto integrante de la línea certificada; y

4. Descripción del código del lote, suscrito por el técnico responsable.

Art. 24.- Para optar por este mecanismo de obtención de Registro Sanitario, la planta procesadora de alimentos ya debe contar con certificación en Buenas Prácticas de Manufactura de Alimentos otorgada por la Autoridad Sanitaria Nacional a través de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA.

Art. 25.- Para productos orgánicos, se presentará copia notariada de la certificación otorgada por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca.

CAPÍTULO IV

Del Procedimiento para la Obtención de Registro Sanitario

Art. 26.- El trámite para obtener el registro sanitario de alimentos procesados se realiza a través de la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) en el sistema ECUAPASS de conformidad a lo establecido en el “Procedimiento automatizado para otorgar el Registro Sanitario de productos sujetos a vigilancia y control sanitario” (A.M. 4116/08/2013).

Art. 27.- La emisión de los Certificados de Registro Sanitario de alimentos procesados, se realizará en el término de setenta y dos (72) horas, a partir de que en el proceso se genera el estado de “pago confirmado”.

Art. 28.- El código alfanumérico del Certificado de Registro Sanitario permitirá identificar al producto o productos para todos los efectos legales y sanitarios, el mismo que será único para el producto o productos registrados y se mantendrá inalterable durante la vida comercial de los mismos.

Art. 29.- Una vez expedido el certificado de registro sanitario, el expediente será enviado automáticamente a la

Unidad responsable de realizar el control pos registro, para que se incluya dentro de su planificación, a fin de realizar el citado control.

CAPÍTULO V

De las Modificaciones del Registro Sanitario

Art. 30.- Las siguientes modificaciones, no requieren un nuevo Registro Sanitario:

- a) Cambio o inclusión de la naturaleza del material de envase (incluye tapa), siempre y cuando no varíe la estabilidad del producto;
- b) Cambio en el proceso de conservación, siempre y cuando no cambien las especificaciones de calidad del producto;
- c) Cambio de nombre del producto;
- d) Cambio de nombre o razón social del fabricante;
- e) Cambio de razón social del titular del producto;
- f) Cambio de nombre o razón social del solicitante;
- g) Cambio, aumento o disminución de contenidos;
- h) Cambio en la vida útil del producto;
- i) Inclusión o modificación en la información nutricional;
- j) Cambio de titular del Registro Sanitario (cuando no sea el fabricante);
- k) Cambio o inclusión de marcas; y
- m) Cambio en la nomenclatura de la dirección del fabricante.

En el caso del literal d) si es que existe fusión por absorción de una empresa se procederá con la modificación siempre y cuando no exista cambio de dirección de la fábrica.

Art. 31.- El titular del Registro Sanitario estará obligado a comunicar a la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA, cualquiera de las modificaciones o cambios antes señalados, previo a su implementación. Para la modificación de Registro Sanitario para productos alimenticios de fabricación nacional y extranjera, el usuario presentará la solicitud a través de la Ventanilla Única Ecuatoriana en el sistema ECUAPASS, de acuerdo al “Procedimiento automatizado para otorgar el Registro Sanitario de productos sujetos a vigilancia y control sanitario” (A.M. 4119 16/08/2013).

Art. 32.- Los cambios mencionados deben estar sujetos a la presentación de los requisitos técnicos y/o legales de respaldo.

Art. 33.- La modificación del registro sanitario no involucra cambio de código de registro sanitario inicialmente concedido.

Art. 34.- Las siguientes modificaciones o cambios, requieren un nuevo Registro Sanitario, anulando el anterior:

a) Modificación de la fórmula de composición, excepto en aditivos alimentarios tales como saborizantes, colorantes, edulcorantes y/o aromas; y

b) Cambio de fabricante responsable.

CAPÍTULO VI

Vigencia del Registro Sanitario

Art. 35.- El Registro Sanitario tendrá una vigencia de cinco años, contados a partir de la fecha de su expedición y podrá renovarse por períodos iguales.

Art. 36.- El Registro Sanitario de alimentos procesados será registrado con un número único para su comercialización a nivel nacional.

Art. 37.- El Registro Sanitario concedido podrá ser reinscrito, dicha reinscripción se exceptúa del pago de derecho por Registro Sanitario y se realizará automáticamente a través de la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE) en el sistema ECUAPASS, de conformidad a lo establecido en el “Procedimiento automatizado para otorgar el Registro

Sanitario de productos sujetos a vigilancia y control sanitario” (A.M. 4119 16/08/2013).

CAPÍTULO VII

De la Suspensión o Cancelación del Registro Sanitario

Art. 38.- El Registro Sanitario será suspendido en cualquier tiempo por la Autoridad Sanitaria Nacional, a través de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA, en los siguientes casos:

1. Cuando la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA en ejercicio de sus funciones de inspección, vigilancia y control determinen deficientes condiciones sanitarias de elaboración, procesamiento, envasado, almacenamiento, distribución y/o expendio de un producto.

2. Cuando la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA en ejercicio de sus funciones de inspección, vigilancia y control determine que el producto que se ofrece al consumidor, no corresponde con la información y condiciones con las que fue registrado, conforme a las normas técnicas - sanitarias, siempre y cuando no representen riesgo para la salud de las personas.

La suspensión del Registro Sanitario no podrá ser superior a un (1) año, plazo en el cual, el titular del Registro debe solucionar los problemas que originaron la suspensión, caso contrario se procederá a su cancelación definitiva, sin necesidad de otro trámite previo.

Si se verifica la reincidencia de las causas que produjeron la suspensión del Registro Sanitario del producto, se procederá a la cancelación definitiva del mismo.

Art. 39.- El Registro Sanitario será cancelado por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia

Sanitaria-ARCSA, en los siguientes casos:

1. Cuando la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA en ejercicio de sus funciones de inspección, vigilancia y control determinen que el establecimiento en donde se elabora, procesa, envasa, almacena, distribuye y/o expende el producto, no cumple con las condiciones sanitarias y las buenas prácticas de manufactura fijadas en el respectivo Reglamento, las cuales produzcan situaciones sanitarias de riesgo para la salud de las personas.

2. Cuando la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA en ejercicio de sus funciones de inspección, vigilancia y control determine que el producto que se ofrece al consumidor presenta características fisicoquímicas y/o microbiológicas que representen riesgo para la salud de las personas.

3. Cuando haya lugar al cierre definitivo del establecimiento que procesa, elabora, envasa, almacena, y/o distribuye el producto, ordenado por la Autoridad competente, causado por deficiencia comprobada en la elaboración, procesamiento, envasado, almacenamiento, distribución y/o expendio del producto, las cuales produzcan situaciones sanitarias de riesgo para la salud de las personas.

La cancelación del Registro Sanitario conlleva además, a que el titular no pueda volver a solicitar Registro Sanitario para dicho producto, durante los cinco (5) años siguientes a la cancelación.

Art. 40.- La suspensión o cancelación del Registro Sanitario de los alimentos procesados, lleva implícita la prohibición de su fabricación o importación, así como la inmovilización, decomiso y retiro inmediato en el mercado.

Para tal efecto, la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA comunicará el particular a los interesados por un medio de difusión masivo y la respectiva notificación al fabricante o titular del Registro Sanitario.

CAPÍTULO VIII

Vigilancia y Control

Art. 41.- El Ministerio de Salud Pública, a través de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA, es el responsable de la realización de las actividades de vigilancia y control establecidas en la Ley Orgánica de Salud y en este Reglamento.

Art. 42.- La autoridad de salud y funcionarios competentes, tendrán libre acceso a los establecimientos, exclusivamente, para el cumplimiento de sus funciones de inspección y control sanitario.

Art. 43.- Las acciones de control y vigilancia sanitaria sobre los establecimientos de alimentos y productos alimenticios, se enmarcarán en acciones de vigilancia en salud pública y control de factores de riesgo; sujetándose al cumplimiento de las condiciones sanitarias y a las buenas prácticas de las actividades que realizan y se orientarán por los principios que rige el sistema de análisis de peligros y puntos críticos de control.

Para lo cual la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA diseñará, implementará y actualizará el perfilador de riesgos correspondiente.

La asignación del establecimiento o del lugar para realizar la inspección se determinará por cualquiera de los siguientes mecanismos:

- a) Por selección aleatoria;
- b) Por contingencia o alerta sanitaria;

- c) Por programas determinados por la autoridad sanitaria;
- d) Por denuncia de terceros;
- e) A petición del propietario; y
- f) Como seguimiento a un procedimiento administrativo iniciado por la autoridad sanitaria nacional.

Art.- 44.- Cuando se realicen inspecciones, la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA levantará las actas relativas a las condiciones sanitarias o de buenas prácticas de manufactura en el establecimiento objeto de la inspección, y mediante un informe, emitirá las observaciones que fueren pertinentes.

Las inspecciones se ejecutarán con el objeto de:

1. Obtener información de las condiciones sanitarias:

- a) Del establecimiento;
- b) Del proceso;
- c) Del equipo, maquinaria, utensilios e instrumentos con los que se realiza el proceso;
- d) De los productos, materias primas, aditivos y material de empaque y envase, utilizados en la elaboración de los mismos;
- e) Del personal que interviene en el proceso de los productos;
- f) De las condiciones del proceso que determinan la calidad sanitaria del producto;

g) De los sistemas para garantizar la calidad sanitaria de los productos y servicios

h) Del transporte de los productos, cuando así se requiera;

2. Identificar deficiencias y anomalías sanitarias;

3. Tomar muestras, en su caso;

4. Aplicar o liberar medidas de seguridad sanitarias, y

5. Realizar actividades de orientación, instrucción y educación de índole sanitaria.

Art. 45.- Si como resultado de la inspección técnica se comprueba que el establecimiento no cumple con las condiciones sanitarias y las buenas prácticas de manufactura, se procederá a consignar las observaciones que fueren del caso en el informe correspondiente y se concederá un plazo perentorio, para su inmediata enmienda, siempre y cuando las observaciones no representen riesgo para la salud de las personas, pues en ese caso se tomarán las medidas sanitarias correspondientes.

Vencido el plazo mencionado, la autoridad de salud correspondiente verificará el estricto cumplimiento de las exigencias contenidas en el informe y en caso de encontrar que éstas no se han cumplido, aplicará las sanciones y las medidas de seguridad previstas en la Ley Orgánica de Salud.

Art. 46.- El acta de la inspección será firmada por los funcionarios que la practiquen y por el representante legal o propietario del establecimiento, donde se entregará una copia del acta firmada al término de la diligencia. El informe

final de inspección se entregará al representante legal o propietario del establecimiento en un término de diez (10) días, contados a partir de la fecha de realización de la inspección.

Art. 47.- La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA practicará inspecciones en los vehículos transportadores de productos alimenticios y mediante acta hará constar las condiciones sanitarias de los mismos.

Art. 48.- La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA con base en las políticas, directrices y reglamentos en materia de vigilancia y control sanitario, establecerá el plan anual de control pos registro.

Art. 49.- Para efectos de análisis de control de la calidad e inocuidad pos registro, la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA podrá tomar muestras en cualquier etapa del ciclo de producción-consumo del alimento, de acuerdo al procedimiento que se establezca para el efecto.

Art. 50.- Es responsabilidad de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA asegurar la cadena de custodia de las muestras, garantizando que el traslado de las mismas se realice en condiciones óptimas.

Art. 51.- Las muestras tomadas para los análisis de control de inocuidad y calidad, serán restituidas por el titular del Registro Sanitario al establecimiento en el que se tomaron, según sea el caso.

Art. 52.- De cada toma de muestras de productos, el funcionario de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA levantará un acta, la cual deberá estar firmada por éste y por el propietario, representante legal o

encargado del establecimiento y dejará en dicho establecimiento una copia con una contramuestra.

Art. 53.-La Autoridad Sanitaria Nacional a través de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA, en el término de cuarenta y ocho (48) horas a partir de la fecha del muestreo, procederá a notificar al titular del Registro Sanitario sobre el mismo, adjuntando una copia del acta respectiva.

Art. 54.- Los análisis para el control de calidad e inocuidad pos registro de los alimentos procesados se realizarán en los laboratorios de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria-ARCSA o en los laboratorios acreditados en base a las directrices dictadas por la Autoridad Sanitaria Nacional.

Art. 55.- Aunque los resultados de los análisis de control de inocuidad y calidad pos registro sean favorables para un determinado alimento, éste puede ser analizado hasta por dos ocasiones al año; en caso de alimentos de alto riesgo epidemiológico, podrán ser muestreados y analizados cuantas veces fuera necesario, si se encontrará incumplimientos a las condiciones bajo las cuales se otorgó el Registro Sanitario.

Art. 56.- Para todas las actividades de control y vigilancia sanitaria, se levantará un registro sistematizado de la información de los resultados de las inspecciones practicadas a los establecimientos de alimentos, de la toma de muestras y de los resultados de laboratorio, lo cual estará disponible para efectos de evaluación, seguimiento, control y vigilancia sanitaria.

Art. 57.- En el área de su jurisdicción, la Autoridad Sanitaria Nacional a través de los organismos operativos, ejecutará programas permanentes de vigilancia epidemiológica de las enfermedades transmitidas por alimentos contaminados.

6.5.9 MINUTA DE CONSTITUCIÓN

Señor Notario:

Sírvase incorporar en el Registro de Escrituras Públicas a su cargo, una de constitución de sociedad anónima, de acuerdo a las siguientes cláusulas.

PRIMERA: COMPARECIENTES: Comparecen al otorgamiento de este instrumento público, por sus propios derechos los señores: Isaac Benito Cabrera Piedra, Carlos Eduardo Guamán, Félix Armando Pinta Pinta, Patricia Lorena Ortega González Y Ruth Del Cisne Sarango Sarango; todos ecuatorianos, mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Loja, Provincia de Loja y con capacidad legal para celebrar toda clase de contratos.

SEGUNDA: DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Los comparecientes, mediante este instrumento público, manifiestan de manera expresa, su voluntad de constituir una Compañía de responsabilidad limitada, la misma que se regirá por las disposiciones de la Ley de Compañías, las normas del derecho Positivo Ecuatoriano que le fueren aplicables y por el Estatuto Social que consta a continuación.

TERCERA: ESTATUTO SOCIAL DE LA COMPAÑÍA “LA DELICIA ZAMORANA S.A.”

CAPÍTULO PRIMERO, DE LA RAZÓN SOCIAL, OBJETO SOCIAL, DOMICILIO Y PLAZO DE DURACIÓN

ARTÍCULO PRIMERO: NOMBRE.- La razón social de la Compañía que se constituye es EMBUTIDOS “LA DELICIA ZAMORANA S.A.”

ARTÍCULO SEGUNDO: OBJETO SOCIAL.- La empresa de embutidos “LA DELICIA ZAMORANA S.A.” tiene como objeto lo siguiente:

- a) Producción de tres variedades de embutidos a base de carne tierna de res con proceso de maduración.
- b) Comercialización de los embutidos que esta industria producirá en los nueve cantones de la provincia de Zamora Chinchipe.

ARTÍCULO TERCERO: DOMICILIO.- El domicilio principal de la empresa de embutidos “LA DELICIA ZAMORANA S.A.” es la parroquia Cumbaratza, cantón Zamora, provincia de Zamora Chinchipe, República del Ecuador; y, por resolución de la Junta General de Socios y por demanda de la población podrá establecer sucursales y agencias dentro de la provincia de Zamora Chinchipe.

ARTÍCULO CUARTO: PLAZO.- El plazo de duración de la empresa de embutidos “LA DELICIA ZAMORANA S.A.” es de CINCUENTA AÑOS, que se contarán a partir de la inscripción de esta escritura pública en el Registro Mercantil del Cantón Loja; pero podrá disolverse en cualquier tiempo o prorrogar su plazo si así lo resolviese la Junta General de Socios en la forma prevista en la Ley y en este Estatuto.

CAPÍTULO SEGUNDO: DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL

ARTÍCULO QUINTO: DEL CATAL SOCIAL.- El capital social de la compañía es de TRECIENTOS NOVENTA Y DOS MIL CIENTO DOS PUNTO DIECISIETE DÓLARES AMERICANOS, dividido en aportaciones igualitarias para cada socio.

ARTÍCULO SEXTO: DEL CAPITAL.- El capital social de la compañía podrá ser incrementado por resolución de la Junta General de Accionistas y en la celebración de aumento de capital, intervendrá el Gerente General, administrando a nombre de la compañía a los socios que hubieren suscrito el aumento de capital.

ARTÍCULO SÉPTIMO.- AUMENTO DEL CAPITAL.- La empresa de embutidos “LA DELICIA ZAMORANA S.A.” Puede aumentar el capital social, por resolución de la junta general de socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social presente, en la forma prevista en la Ley. Los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a sus aportaciones, salvo resolución en contrario de la Junta General de Socios.

ARTÍCULO OCTAVO.- DEL PAGO DEL AUMENTO DEL CAPITAL: El aumento del capital se lo hará con nuevas aportaciones, y su pago será: en numerario, en especie, por compensación por créditos, por capitalización de reservas, y/o utilidades, por revalorización del patrimonio, y por los demás conocidos por la Ley. La reducción del capital se lo hará por resolución de la Junta General de Socios, en riguroso apego a la Ley de Compañías.

ARTÍCULO NOVENO: DE LOS CERTIFICADOS DE APORTACIÓN.- Los certificados de aportaciones constarán en libretines con sus respectivos talonarios, los mismos que contendrán: la denominación de la compañía, el

capital suscrito y el capital pagado por el socio, número de las participaciones que por su aporte le corresponde al socio, número y valor del certificado, nombre y apellidos del socio propietario, domicilio principal de la compañía, fecha de la escritura de constitución y notaría en la que se celebró, número y fecha de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, su carácter de no negociable, y, la firma del presidente y gerente general de la compañía. Los certificados de aportes serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones. La compañía entregará a cada socio el correspondiente certificado de aportes, quien, para constancia de su recepción firmará el respectivo talonario. En caso de pérdida, destrucción o sustracción de certificado, el socio podrá solicitar que se otorgue un duplicado, de lo cual se marginara una razón en el libretín correspondiente. Todas las participaciones son de igual calidad, acumulativas e indivisibles.

ARTÍCULO DÉCIMO.- DE LA TRANSFERENCIA DE LAS PARTICIPACIONES.-

Las participaciones en esta sociedad podrán transferirse por acto entre vivos y transmisibles por herencia requiriéndose para ello el consentimiento unánime del capital social, que la sesión se celebre por escritura pública y se observe las pertinentes disposiciones de la Ley. Los socios tienen derecho preferente para adquirir estas participaciones a prorrata de las suyas, salvo resolución en contrario de la junta general de socios. En caso de cesión de participaciones se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo

ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO.- DEL FONDO DE RESERVA.-

La sociedad formará forzosamente un fondo de reserva legal por lo menos igual al veinte por

ciento del capital social, segregando anualmente el diez por ciento de las utilidades líquidas y realizadas, para tal objeto.

ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO.- DE LA AMORTIZACIÓN.- La amortización de las partes sociales será permitida solamente en la forma y con los requisitos que señala la Ley de Compañías.

CAPÍTULO TERCERO.- DE LOS SOCIOS: DE LOS DERECHOS, DE LAS OBLIGACIONES Y DE LAS RESPONSABILIDADES.

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO.- DE LOS DERECHOS: Los socios de la Compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones: a) Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta General de Socios, personalmente o mediante poder a un socio o extraño, ya se trate de poder notarial o de carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión, y el poder a un extraño, será necesariamente notarial. Por cada participación el socio o su mandatario tendrá derecho a un voto; b) A elegir y ser elegido para los organismos de administración y fiscalización; c) a percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones pagadas; lo mismo respecto del acervo social, de producirse la liquidación; d) a responsabilidad de los socios de la compañía por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley; e) Solicitar a la Junta general de Socios la revocación de la designación del Gerente General, por las causales que señala la Ley de Compañías; f) Recurrir a la Corte Provincial de Justicia de Loja, impugnando los acuerdos o resoluciones de la junta general de

socios, adoptados ilegalmente; y, g) Los demás derechos previstos en la ley y éste estatuto.

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO: DE LAS OBLIGACIONES.- Son obligaciones de los socios.- a) cumplir con las actividades y deberes que le asigne la Junta General de socios, el presidente o gerente general; b) ejercer las funciones encomendadas por la Junta General de socios, el presidente o gerente general; c) cumplir con las prestaciones accesorias y las aportaciones suplementarias, en proporción a las participaciones que tuvieren en la compañía, en la fecha y forma que resuelva la junta general de socios; d) abstenerse de la realización de todo acto que implique injerencias en la administración; y, e) las demás que señale la Ley de Compañías y este Estatuto.

ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO.- DE LAS RESPONSABILIDADES.- La responsabilidad de los socios por las obligaciones sociales se limita al monto de sus acciones en la compañía, salvo las excepciones de ley.

CAPÍTULO CUARTO: DEL GOBIERNO, ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN DE LA COMPAÑÍA

ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO.- DEL GOBIERNO, DE LA ADMINISTRACIÓN Y DE LA REPRESENTACIÓN.- El Gobierno de la compañía le corresponde a la junta general de socios; la administración al presidente, y al gerente general en su orden; y, la representación legal, judicial y extrajudicial al gerente general.

SECCIÓN UNO.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.

ARTÍCULO DÉCIMO SÉPTIMO.- DE LA INTEGRACIÓN.- La Junta General de Socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTÍCULO DÉCIMO OCTAVO.- DE LAS SESIONES.- Las sesiones de Junta General de Socios son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de la Junta General de Socios en la modalidad de Junta Universal; esto es que, la Junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital social, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad acepten por unanimidad la celebración de la Junta, entendiéndose así legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTÍCULO DÉCIMO NOVENO.- DE LAS JUNTAS ORDINARIAS Y DE LAS JUNTAS EXTRAORDINARIAS.- Las Juntas Ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía; y, las extraordinarias en cualquier tiempo en que fueren convocadas. En las sesiones de Junta General tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario, las resoluciones serán nulas.

ARTÍCULO VIGÉSIMO.- DE LA CONVOCATORIA.- Las Juntas Generales ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el Presidente de la compañía por escrito y personalmente a cada uno de los socios y con ocho días por lo menos de anticipación al señalado por cada sesión de Junta. La convocatoria

indicará el lugar, fecha, hora y el orden del día u objeto de la sesión, de conformidad con la ley.

ARTÍCULO VIGÉSIMO PRIMERO.- DE LA CONSTITUCIÓN.- La junta general de socios se considerará válidamente constituida para deliberar, en primera convocatoria, será más de la mitad del capital social, por lo menos; en segunda convocatoria se podrá sesionar, con el número de socios presentes, lo que indicará en la convocatoria.

ARTÍCULO VIGÉSIMO SEGUNDO.- DE LAS RESOLUCIONES.- Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la sesión, con las excepciones que señale éste mismo estatuto y la ley de compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría. Por cada participación los socios tienen derecho a un voto.

ARTÍCULO VIGÉSIMO TERCERO.- DE LA OBLIGATORIEDAD DE LAS RESOLUCIONES.- Las resoluciones de la Junta General de socios, tomadas con arreglo a la ley y a lo que dispone éste estatuto, obligarán a todos los socios hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto, estuviesen o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTÍCULO VIGÉSIMO CUARTO.- DE LAS SESIONJES Y DE SU PRESIDENTE.- Las sesiones de Junta General de Socios serán presididas por el Presidente de la compañía y a su falta, por la persona designada en cada caso, entre los socios. Actuará de Secretario el Gerente General, o la persona que en su caso la Junta elija en cada caso.

ARTÍCULO VIGÉSIMO QUINTO.- DE LAS ACTAS Y DE LOS EXPEDIENTES.-

Las actas de las sesiones de Junta General de socios se llevarán a máquina u ordenador, en hojas debidamente foliadas, numeradas, escritas en el anverso y reverso, anulados los espacios en blanco, las que llevarán la firma del Presidente y del Secretario. De cada sesión de Junta se formará un expediente que contendrá la copia del acta, los documentos que justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubiesen sido conocidos por la Junta, en todo caso, en lo que se refiere a las actas y expedientes se estará a lo dispuesto en el reglamento de Juntas Generales de Socios y accionistas.

ARTÍCULO VIGÉSIMO SEXTO.- DE LAS ATRIBUCIONES.-

Son atribuciones de la Junta General de socios: a) resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración; y, en general, resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y al estatuto, para lo cual se requerirá los votos de las dos terceras partes del capital social; b) Nombrar y remover de sus cargos al Presidente y al Gerente General y de sus empleados, señalándose sus remuneraciones y removerlos por causas justificadas; c) conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarios e informes que presenten los administradores; d) resolver sobre la forma de reparto de utilidades; e) resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales, facultativos o extraordinarios; f) acordar la exclusión del socio de acuerdo con las causas establecidas en la ley; g) resolver cualquier asunto que no sea de competencia privativa del Presidente o del Gerente General y dictar las medidas conducentes

a la buena marcha de la compañía; h) interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto y sobre las convenciones que rigen la vida social; i) acordar la venta o gravamen de los bienes inmuebles de la compañía; j) aprobar los reglamentos de la compañía; k) aprobar el presupuesto de la compañía; l) resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones y oficinas de la compañía; ll) fijar la clase y monto de las cauciones que tengan que rendir los empleados que manejen bienes y valores de la compañía; m) fijar el monto máximo para los actos y contratos que puede celebrar el gerente general , de los que puede celebrar conjuntamente con el presidente y de los que son privativos de la junta, sin perjuicio de los que señala el Art. 12 de la Ley de Compañías; n) las demás que señale la ley de compañías y éste estatuto.

ARTÍCULO VIGÉSIMO SÉPTIMO.- JUNTA UNIVERSAL.- La compañía podrá celebrar sesiones de Junta General de Accionistas en la modalidad de Junta Universal de conformidad con lo dispuesto en el artículo doscientos treinta y ocho de la Ley de Compañías, esto es que, la Junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital pagado, y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad, acepten por unanimidad la celebración de la Junta entendiéndose así legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTÍCULO VIGÉSIMO OCTAVO.- DE LA OBLIGATORIEDAD DE LAS RESOLUCIONES.- Las resoluciones de la Junta General de socios son obligatorias desde el momento que son tomadas legalmente.

SECCIÓN DOS: DEL PRESIDENTE-

ARTÍCULO VIGÉSIMO NOVENO.- DEL NOMBRAMIENTO Y DE LA DURACIÓN EN EL CARGO.- El Presidente será nombrado por la Junta General de Socios para un período de dos años, pudiendo ser indefinidamente reelegido, puede ser socio o no.

ARTÍCULO TRIGÉSIMO: DE LOS DEBERES Y DE LAS ATRIBUCIONES.- Son deberes y atribuciones del Presidente de la Compañía: a) vigilar la marcha General de la compañía y el desempeño de las funciones de los servidores de la misma e informar de éstos particulares a la Junta General de Socios; b) convocar y presidir las sesiones de Junta General de Socios y suscribir las Actas; c) velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de las políticas de la entidad; d) reemplazar al Gerente General, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones conservando las propias, mientras dure la ausencia o hasta que la Junta General de socios designe al sucesor y se haya inscrito su nombramiento, y aunque no se le hubiere encargado por escrito; e) firmar el nombramiento del Gerente General y conferir certificaciones sobre el mismo, e inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil; f) actuar conjuntamente con el Gerente General en la toma de decisiones trascendentales de la empresa, como inversiones adquisiciones y negocios que superen la cuantía que señale la Junta General de socios; g) designar a los empleados de la compañía conjuntamente con el Gerente General; h) las demás que les señale la Ley de Compañías, el Estatuto y el reglamento de la compañía; y, la Junta General de Socios

CAPÍTULO QUINTO: DE LA FISCALIZACIÓN Y CONTROL

ARTÍCULO TRIGÉSIMO PRIMERO.- DE LA ASESORÍA Y DE LA AUDITORÍA.-

La Junta General de Socios podrá contratar la asesoría contable o auditoría de cualquier persona natural o jurídica especializada en la materia, observando las disposiciones legales sobre ésta materia en cualquier tiempo. Si se trata de auditoría externa se estará a lo que dispone la Ley.

CAPÍTULO SEXTO: DE LA DISOLUCIÓN Y DE LA LIQUIDACIÓN.

ARTÍCULO TRIGÉSIMO SEGUNDO.- DE LA DISOLUCIÓN Y DE LA

LIQUIDACIÓN.- La disolución y liquidación de la compañía se regirán por las disposiciones pertinentes de la ley de compañías, especialmente por lo establecido en la sección doce de ésta ley, así como por el reglamento sobre disolución y liquidación de compañías y por lo previsto en el presente estatuto. No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

CLÁUSULA CUARTA.- DECLARACIONES.- UNO.- El capital suscrito con que

se constituye la compañía es de TRECIENTOS NOVENTA Y DOS MIL CIENTO DOS PUNTO DIECISIETE DÓLARES AMERICANOS (\$ 392102.17 USD), el que ha sido suscrito en su totalidad y pagado, y así mismo cada uno de ellos pagan en numerario la suma de treinta y cinco dólares de los Estados Unidos de América, el pago en numerario de todos los accionistas consta en la papeleta de depósito en la cuenta de integración del capital de la Compañía abierta en el BANCO DESARROLLO la misma que es agregada a la escritura. Dos) Los accionistas fundadores de la compañías por unanimidad autorizan al señor

Víctor Poma para que realice los trámites pertinentes ante los organismos de control, así como ante la Superintendencia de Compañías para la aprobación de esta escritura constitutiva de la compañía.

Usted señor Notario se servirá agregar las demás cláusulas de estilo que aseguren la validez de la presente escritura constitutiva de la compañía.

Muy atentamente.

6.6 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es aquel que nos sirve para determinar la factibilidad de un proyecto mediante la aplicación de indicadores financieros, en este estudio se cuantifica en unidades monetarias todos los insumos, materiales, maquinaria y equipo y la mano de obra necesaria para poner operativa la planta, en si aquí se cuantifica todo lo necesario ya detallado en los tres estudios anteriores.

6.6.1 INVERSIONES

La inversión representa el monto total de unidades monetarias necesarias para poner operativa a la planta, estos rubros y costos necesarios se los detalla uno a uno dentro de los activos fijos, activos diferidos y activos circulantes, conocidos también como capital de trabajo.

ACTIVOS FIJOS

Se detallan todo los precios del terreno a adquirir, la infraestructura, vehículo, maquinaria y equipo a utilizar en todo el proceso de producción y activos que se tendrá en la planta administrativa tales como: muebles y enseres, equipos de oficina y de computación.

Terreno.- Para la creación de la industria es necesario la compra de un terreno para la construcción de la planta, se ha previsto la compra de 4.500 m² a un

valor de \$17.100, se cotizo en relación al valor promedio por hectárea en la parroquia de Cumbaratza, que es de 38.000.

CUADRO # 79

Valor del terreno

Activos	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Terreno	M2	4500	3,8	17100
Total				17100

Edificio.- Es toda la infraestructura donde se realizarán las operaciones de faenamiento, industrialización y la planta administrativa, ésta cumplirá con los requerimientos exigidos por los entes de control. La infraestructura fue cotizada en la empresa inmobiliaria Inmoshping.

CUADRO # 80

Valor de la construcción

Activos	Unidad	Cantidad	V. Total
Construcción	M2	1612,59	193760,00
Cerramiento	M	290,00	
Área Con Concreto	M2	2887,41	
Total			193.760,00

En la cotización consta 290 metros de cerramiento y área de concreto de 2887.41m2 a más de la planta de faenamiento de un total de 1612.59 m2.

Vehículo.- con fines de distribución del producto será necesaria la adquisición de un camión valorado en \$ 22.000.

CUADRO # 81

Valor Del Vehículo

Activos	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Vehículo	Unidad	1	22.000,00	22.000,00
Total				22.000,00

Fuente: Anexo 9

Maquinaria y equipo.- aquí se detalla toda la maquinaria y equipo a utilizar en todo el proceso de producción.

CUADRO # 82

Valor De La Maquinaria y Equipo

Denominación	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Bascula	UNIDAD	1	1556,80	1556,80
Balanza de precisión 16 oz, pt-1	UNIDAD	3	225,046	675,13
Puerta de guillotina	UNIDAD	1	504,00	504,00
Insensibilizador súper segurit	UNIDAD	1	146,16	146,16
Elevador y redes aéreas	UNIDAD	1	16274,36	16274,36
Cuba de sangrado	UNIDAD	1	117,60	117,60
Cuchillo neumático	UNIDAD	1	257,60	257,60
Cuchillo normal	UNIDAD	24	4,20	100,80
Cuchillo vampiro	UNIDAD	6	16,35	98,11
Sierra de corte	UNIDAD	1	324,80	324,80
Plataforma de sangrado	UNIDAD	1	211,68	211,68
Plataforma de evisceración	UNIDAD	1	470,40	470,40
Bandas transportadoras	UNIDAD	2	879,20	1758,40
Plataforma de ascenso y descenso del operario	UNIDAD	1	3012,80	3012,80
Cámara De Frio 20000mmx10000mm	UNIDAD	1	25681,13	25681,13
Cámara De Frio 15000mmx7000mm	UNIDAD	1	15297,16	15297,16
Equipos frigoríficos para el transporte	UNIDAD	1	3410,40	3410,40
Desmembradora	UNIDAD	1	8960,00	8960,00
Picadora de carne laska	UNIDAD	1	11120,00	11120,00
Mezcladora	UNIDAD	2	12520,00	25040,00
Emulsificador	UNIDAD	2	25000,00	50000,00
Embutidora	UNIDAD	1	8960,00	8960,00
Clíper	UNIDAD	1	616,00	616,00
Retorcadora	UNIDAD	1	5600,00	5600,00
Cámara de ahumado	UNIDAD	2	5600,00	11200,00
Cortador de fríos automático	UNIDAD	1	10800,00	10800,00
Máquina de empackado al vacío supervac	UNIDAD	1	3018,40	3018,40
Maquina etiquetadora	UNIDAD	1	8200,00	8200,00
Frigoríficos	UNIDAD	1	1002,40	1002,40

Valor De La Maquinaria y Equipo

Denominación	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Carros transportadores	UNIDAD	10	76,16	761,60
Total Maquinaria y Equipo				215175,73

Fuente: Anexo 3-4-56-7-8-10 hasta 22

Toda la maquinaria detallada se la cotizó en empresas de la ciudad de Guayaquil y empresas extranjeras debido a que en nuestra localidad no se cuenta con maquinaria de alta tecnología.

Muebles y Enseres.- se detalla lo necesario para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo con las funciones para las cuales fueron diseñadas.

CUADRO # 83

Valor de Muebles y Enseres de Oficina

Denominación	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Escritorio tipo gerente	Unidad	7	230,00	1610,00
Escritorio tipo secretaria	Unidad	1	190,00	190,00
Sillas giratorias	Unidad	8	175,00	1400,00
Sillas tapizadas en cuerina	Unidad	14	105,00	1470,00
Sillas de espera tripersonales	Unidad	2	280,00	560,00
Sillas de espera bipersonales	Unidad	2	160,00	320,00
Archivadores	Unidad	3	200,00	600,00
Basureros plásticos	Unidad	20	11,50	230,00
Mesa de antesala	Unidad	1	110,00	110,00
Total				6490

Fuente: Anexo 30

Todos los muebles y enseres necesarios se los cotizo en FERROTEC, empresa local.

Equipo de oficina

CUADRO # 84

Valor Equipo de Oficina

Denominación	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Teléfono	Unidad	3	150,00	450,00
Total Equipo de Oficina				450,00

Fuente: Anexo 28

Equipos de computación

CUADRO # 85

Valor de Equipos de Computo

Equipos De Computo	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Computadoras	Unidad	7	750,00	5250,00
Impresora	Unidad	1	377,00	377,00
Total				5627,0032

Fuente: Anexo 26-28

Valoración Del Activo Fijo

CUADRO # 86

Valoración de Activos		
Especificación	Valor Actual	Valoración a 5 Años
Terreno	17100,00	20476,78

CUADRO # 87

Depreciaciones de Activos Fijos

Especificación	V. Histórico	Vida Útil	% Depreciación.	V. Residual	Depr. An.	V. Rescate
Construcción	193760,00	20,00	0,05	9688,00	9203,60	147742,00
Vehículo	22000,00	5,00	0,20	4400,00	3520,00	4400,00
Maquinaria y Equipo	215175,73	10,00	0,10	21517,57	19365,82	118346,65
Muebles y Enseres	6490,00	10,00	0,10	649,00	584,10	3569,50
Equipos de Oficina	450,00	10,00	0,10	45,00	40,50	247,50
Equipos de Computación	5627,00	3,00	0,33	1875,67	1250,45	1875,67
Subtotal	443502,73			38175,24	33964,46	276181,32
Reinversión de Equipo de Cómputo	5627,00	3,00	0,33	1875,67	1250,45	3126,11
Total	449129,74			40050,91	35214,91	279307,43

Valor de las inversiones fijas

CUADRO # 88

Valor De Las Inversiones Fijas	
Terreno	17100,00
Construcción	193760,00
Vehículo	22000,00
Maquinaria y equipo	215175,73
Muebles y enseres	6490,00
Equipos de oficina	450,00
Equipos de computación	5627,00
Total	460602,73

Fuente: Cuadro # 79-80-81-82-83-84-85

Activos diferidos

Son valores o rubros a pagar antes de que la planta se encuentre operativa, los rubros más altos son por concepto de adquisición de permisos de funcionamiento en los organismos actuales de control, a esto se suman las patentes, instalaciones de energía, teléfono e internet.

CUADRO # 89

Valor de Activos Diferidos		
Especificación	V. Parcial	V. Total
Permisos de funcionamiento		284,00
EERSSA	284,00	
Gastos de constitución		3005,00
Minuta notaria	2800,00	
Registro de la propiedad	205,00	
Marcas y patentes		765,78
Instituto Izquieta Pérez	714,72	
Análisis y control de calidad	51,06	
Estudio de proyectos		6536,10
Asesor _ implantación	5000,00	
Realización proyecto	1536,10	
Línea telefónica		105,00
Instalación cnt	70,00	
Instalación internet	35,00	
Imprevistos		534,79
Total		11230,67

Fuente: Anexo 23-31-32-33

ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

Es el capital de trabajo que necesario para todo un periodo de producción, en este caso el capital de trabajo requerido se lo calculará mensualmente. Son rubros por concepto de materia prima directa e indirecta, mano de obra directa, gastos administrativos y de ventas.

Mano de obra directa

CUADRO # 90

Valor de la Mano de Obra Directa año 1

Denominación	Valores
Remuneración unificada	366,00
Horas extras (34 horas)	77,78
Décimo tercero	36,98
Décimo cuarto	30,50
Vacaciones	18,49
Aporte patronal 12.15%	53,92
Fondos de reserva	-
Total	583,67
Numero de operarios	8,00
Total mensual	4.669,32
Total anual	56.031,89

CUADRO # 91

Valor de la Mano de Obra Directa año 2

Denominación	Valores
Remuneración unificada	381,04
Horas extras (34 horas)	80,97
Décimo tercero	38,50
Décimo cuarto	31,75
Vacaciones	19,25
Aporte patronal 12.15%	56,13
Fondos de reserva	38,49
Total	646,14
Numero de operarios	8,00
Total mensual	5.169,12
Total anual	62.029,44

Para la determinación del pago de la mano de obra directa, se lo realiza en relación al salario básico unificado que es de \$ 366 y para su proyección se toma en consideración la de variación del 4.11%.

En lo que tiene que ver con el pago de horas extras se lo calcula en relación al precio por hora nominal y por ser horas suplementarias se paga el 50% más por cada hora trabajada. En todo el año se trabajara 252 días más 408 horas suplementarias.

CUADRO # 92
Proyección de la Mano de Obra Directa

Años	Valor anual
1	56.032,89
2	62.029,44
3	64.579,85
4	67.233,04
5	69.996,32

Fuente: Cuadro # 90-91

MATERIA PRIMA DIRECTA

En lo que se relaciona a la materia prima necesaria tanto para el chorizo, mortadela y salchicha fue cotizada en parte en la localidad y gran proporción en ciudad aledañas.

CUADRO # 93
Valor de la Materia Prima Directa Chorizo

Materia Prima Directa	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Reses	Libras	531	212,00	112.573,20
Sal	Libras	1.299,23	0,375	487,21
Azucares	Libras	194,88	2,00	389,77
Nitratos y Nitritos	Libras	12,99	24,75	321,56
Fosfatos	Libras	194,88	34,57	6.737,16
Ajo	Libras	194,88	7,45	1.451,89
Saborizantes	Libras	6,50	17,05	110,76
Total				122.071,55

Fuente: Cuadro # 63

CUADRO # 94**Proyección de la materia prima directa (chorizo)**

AÑOS	Libras a Producir	Valor Anual en \$
1	64962	122.072
2	75788	147.644
3	86615	168.735
4	97442	189.827
5	108269	210.919

Fuente: Cuadro # 93

CUADRO # 95**Valor de la Materia Prima Directa (Mortadela)**

Materia Prima Directa	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Reses	Reses	1.333	212,00	282.526,88
Sal	Libras	4.630,63	0,375	1.736,49
Azucares	Libras	514,51	2,00	1.029,03
Nitratos y Nitritos	Libras	154,35	24,75	3.820,27
Fosfatos	Libras	686,02	34,57	23.715,69
Ajo en Polvo	Libras	1.543,54	7,45	11.499,40
Saborizantes	Libras	17,15	17,05	292,42
Total				324.620,17

Fuente: Cuadro # 64

CUADRO # 96**Proyección de la materia prima directa (mortadela)**

AÑOS	Libras a Producir	Valor Anual en \$
1	171.505	324.620
2	200.089	392.623
3	228.673	448.712
4	257.257	504.801
5	285.841	560.890

Fuente: Cuadro # 95

CUADRO # 97

Valor de la Materia Prima Directa Salchicha				
Materia Prima Directa	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Reses	Libras	498	212,00	105.534,77
Sal	Libras	1.270,07	0,375	476,28
Azucares	Libras	381,02	2,00	762,04
Nitratos y Nitritos	Libras	12,70	24,75	314,34
Fosfatos	Libras	127,01	34,57	4.390,64
Cebolla en Polvo	Libras	444,53	6,30	2.800,51
Pimienta	Libras	63,50	13,25	841,42
Saborizantes	Libras	6,35	17,05	108,27
Total				115.228,28

Fuente: Cuadro # 645

CUADRO # 98**Proyección de la materia prima directa (salchicha)**

AÑOS	Libras a Producir	Valor Anual en \$
1	63.504	115.228
2	74.088	139.367
3	84.672	159.276
4	95.255	165.122
5	105.839	171.182

Fuente: Cuadro # 97

Para realizar la proyección en todos los costos se trabaja con la inflación registrada en el banco central que es del 3,67% anual.

Materia prima indirecta

En lo que se relaciona a la materia prima indirecta al igual que en la directa se cotizaron en empresas nacionales como extranjeras, todo esto con el propósito de encontrar un mejor precio.

CUADRO # 99**Valor de la materia prima indirecta (chorizo)**

Materia Prima Indirecta	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Tripas Artificiales 22mm	Metros	51.969	0,20	10.393,84
Etiquetas	Unidad	64.962	0,01	649,62
Fundas	Unidad	64.962	0,001	64,96
Fulminante Noqueo (300)	Unidad	1,77	429	759,34
Total				11.867,76

Fuente: Anexo 24-5

CUADRO # 100**Proyección de la materia prima indirecta (chorizo)**

AÑOS	Libras a Producir	0.1%	Valor Anual en \$
1	64.962	65.026,46	11.880
2	75.788	75.864,21	14.368
3	86.615	86.701,95	16.421
4	97.442	97.539,70	18.473
5	108.269	108.377,44	20.526

Fuente: Cuadro # 99

CUADRO # 101**Valor de la materia prima indirecta (mortadela)**

Materia Prima Indirecta	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Tripas Artificiales	Metros	68.601,91	0,50	34.300,97
Etiquetas	Unidad	171.505,00	0,01	1.715,05
Fundas	Unidad	171.505,00	0,001	171,52
Fulminante Noqueo (300)	Unidad	4,44	429	1.905,72
Total				38.093,25

Fuente: Anexo 25-5

CUADRO # 102**Proyección de la materia prima indirecta (mortadela)**

AÑOS	Libras a Producir	0.1%	Valor Anual en \$
1	171.505	171.676,35	38.131
2	200.089	200.289,08	46.119
3	228.673	228.901,80	52.708
4	257.257	257.514,53	59.296
5	285.841	286.127,25	65.885

Fuente: Cuadro # 101

CUADRO # 103**Valor de la materia prima indirecta (salchicha)**

Materia Prima Indirecta	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Tripas Artificiales 56mm	Metros	50.803	0,2	10.160,58
Etiquetas	Unidad	63.504	0,01	635,04
Fundas	Unidad	63.504	0,001	63,50
Fulminante Noqueo (300)	Unidad	1,66	429	711,86
Total				11.570,99

Fuente: Anexo 24-5

CUADRO # 104**Proyección de la materia prima indirecta (salchicha)**

AÑOS	Libras a Producir	0.1%	Valor Anual en \$
1	63.504	63.567,15	11.583
2	74.088	74.161,68	14.009
3	84.672	84.756,20	16.010
4	95.255	95.350,73	18.011
5	105.839	105.945,25	20.013

Fuente: Cuadro # 101

CUADRO # 105**Valor de la Mano de Obra Indirecta año 1**

Denominación	Jefe de producción
Remuneración unificada	500,00
Horas extras (34 horas)	106,25
Décimo tercero	50,52
Décimo cuarto	30,50
Vacaciones	25,26
Aporte patronal 12.15%	73,66
Fondos de reserva	
Total	786,19
Numero de operarios	1
Total mensual	786,19
Total anual	9.434,29

CUADRO # 106

Valor de la Mano de Obra Indirecta año 2

Denominación	Jefe de producción
Remuneración unificada	520,55
Horas extras (34 horas)	110,62
Décimo tercero	52,60
Décimo cuarto	31,75
Vacaciones	26,30
Aporte patronal 12.15%	76,69
Fondos de reserva	52,58
Total	871,08
Numero de operarios	1,00
Total mensual	871,08
Total anual	10.452,95

CUADRO # 107

Proyección de la Mano de Obra Directa

Años	Valor anual
1	9.434
2	10.453
3	10.883
4	11.330
5	11.795

Fuente: Cuadro # 1052-106

Carga Fabril.- Para el cálculo del agua y la energía eléctrica a consumir en todo el año se trabaja con parámetros de consumo, en los dos siguientes anexos se detalla paso a paso el consumo tanto en el área administrativa y en el área de producción.

Parámetros de Consumo del Agua

CUADRO # 108

Cantidad de agua requerida en litros

Especie	Agua Requerida Por Animal
Animales mayores	1.000
Porcinos	450
Ovinos y Caprinos	100
Aves	20

CUADRO # 109

Consumo de Agua Para la Planta Faenadora y Embutidora			
Reses a Faenar Anual	Consumo en Litros Por Res	Litros Anual	Total M3
2.361	725	1.711.725	1.711,725

Para determinar el consumo se toma en consideración los parámetros de animales mayores y porcinos para sacar un promedio del consumo en vista de que se faenaran solo animales no mayor a 300 libras.

CUADRO # 110

Consumo De Agua Operarios				
Litros Ducha X Persona	Operarios	Semanal	Litros Anual	M3
100	8	4.800	249.600	249,6
Baños Litros Veces	Veces Diarias	Semanal	Litros Anual	M3
9	16	864	44.928	44,928

CUADRO # 111

Consumo De Agua Planta Administrativa				
Baños Litros Veces	Veces Diarias	Semanal	Litros Anual	M3
9	18	972	50.544	50,544

CUADRO # 112**Consumo total del agua**

Total Planta	2.006,253
Total Administrativo	50,544
Total	2.056,797

Fuente: Cuadro # 109-110-111

CALCULO DEL CONSUMO DE KW/H EN EL PRIMER PERIODO

CUADRO # 113

Consumo Energía Eléctrica Planta Procesadora

Maquinas	Potencia kw ²	Horas Prendidas ³	Consumo Diario kw/H	Consumo Semanal kw/H	Consumo Anual kw/H	# de maquinas	Total kw/H
Bascula	1,2	0,5	0,6	3,6	187,20	1	187,2
Elevador y Redes Aéreas	2,3	8	18,4	110,4	5740,80	1	5740,8
Cuchillo neumático	0,9	1	0,9	5,4	280,80	1	280,8
Sierra de Corte Esternón	1,2	0,3	0,36	2,16	112,32	1	112,32
Bandas transportadoras	2,5	1,2	3	18	936,00	1	936
Plataforma Ascenso y Descenso del Operario	1,6	3,6	5,76	34,56	1797,12	1	1797,12
Lavadora de Panzas Librillos	3,2	4,8	15,36	92,16	4792,32	1	4792,32
Cámara de Frio 20000mmx10000mm	2,5	8760	21900	21900	21900,00	1	21900
Cámara de Frio 15000mmx7000mm	2	8760	17520	17520	17520,00	1	17520
Cámara de Frio	1,2	8760	10512	10512	10512,00	1	10512
Desmembradora	1,1	2,4	2,64	15,84	823,68	1	823,68
Picadora de Carne Laska	15	0,62	9,3	55,8	2901,60	1	2901,6
Mezcladora	5,5	0,705	3,8775	23,265	1209,78	2	2419,56
Emulsificador	2,75	1,41	3,8775	23,265	1209,78	2	2419,56
Embutidora	6,5	1,88	12,22	73,32	3812,64	1	3812,64
Retorcedora	1	0,21	0,21	1,26	65,52	1	65,52
Cámara de Ahumado	12	0,032	0,384	2,304	119,81	1	119,81
Cortador de Fríos Automático	2	0,636	1,272	7,632	396,86	1	396,864
Máquina de Empacado al Vacío Supervac	4,4	1,8	7,92	47,52	2471,04	1	2471,04
Maquina etiquetadora	1,5	0,29	0,435	2,61	135,72	1	135,72
Frigorífico	0,25	8760	2190	2190	2190,00	1	2190
Nevera	0,5	8760	4380	4380	4380,00	1	4380

² La potencia de la maquinaria es establecida por el fabricante conjuntamente con la capacidad de producción.

³ Tiempo que la maquina trabajara diariamente en relación a su capacidad de producción de cada una.

CUADRO # 114

Consumo Energía Eléctrica Planta Focos					
	Kw/H	Numero	Diario	Semanal	Anual
Lámparas	0,05	18	7,2	43,2	2.246,4

CUADRO # 115

Consumo Energía Eléctrica Planta Administrativa					
	Kw/H	Numero	Diario	Semanal	Anual
Computadoras	0,22	6	1,32	7,92	411,84
Impresora	0,011	1	0,011	0,066	3,43
Lámparas	0,05	8	3,2	19,2	998,40

CUADRO # 116

Consumo Total de KW/H	
Total Industria	88.160,952
Total Administrativo	1.413,672
Total	89.574,624

Fuente: Cuadro # 113-114-115

Carga fabril

CUADRO # 117

Valor de la Carga Fabril

Especificación	Unidad	Cantidad	V. Unit-	V. Total
Agua	M3	2.056,797	0,18	406,22
Energía Eléctrica	Kw/H	89.574,624	0,079	7.076,40
Aceite	Galón	6	36,8	220,80
Gasolina	Galón	676	2,18	1.473,68
Imprevistos				458,86
Total				9.635,95

Fuente: Cuadro # 112-116

CUADRO # 118

Proyección de la carga fabril

Especificación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua	406,22	412,32	418,50	424,78	431,15
Energía Eléctrica	7.076,40	7.182,54	7.290,28	7.399,63	7.510,63
Aceite	220,80	223,01	225,24	227,49	229,77
Gasolina	1.473,68	1.488,42	1.503,30	1.518,33	1.533,52
Imprevistos	458,85	465,31	471,87	478,51	485,25
Total	9.635,95	9.771,60	9.909,19	10.048,75	10.190,31

Fuente: Cuadro # 117

Para la proyección de agua se lo hace con el 1.5% así mismo en el caso de la energía eléctrica, en lo que se relaciona con aceite y la gasolina con el 1%

CUADRO # 119

Reparación y mantenimiento

Especificación	V. Histórico	Alícuota	V. Mensual	V. Anual
Infraestructura	193.760,00	0,01	968,80	11.625,60
Vehículo	22.000,00	0,01	220,00	2.640,00
Maquinaria y equipo	215.175,73	0,01	2.151,76	25.821,09
Muebles y enseres	6.490,00	0,01	64,90	778,80
Equipos de oficina	450,00	0,01	4,50	54,00
Equipos de computación	5.627,00	0,01	56,27	675,24
Total				41.594,73

Para el mantenimiento y reparación se establece una alícuota del 0.5 % para la infraestructura y el 1% para vehículo, maquinaria y equipo, muebles y enseres, equipos de oficina y equipos de computación.

CUADRO # 120
Proyección valor del mantenimiento y reparación

Especificación	V. Histórico	Alícuota	V. Mensual	V. Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Infraestructura	193.760,00	0,01	968,80	11.625,60	11.625,60	12.052,26	12.494,58	12.953,13	13.428,51
Vehículo	22.000,00	0,01	220,00	2.640,00	2.640,00	2.736,89	2.837,33	2.941,46	3.049,41
Maquinaria y equipo	21.5175,73	0,01	2.151,76	25.821,09	25.821,09	26.768,72	27.751,13	28.769,60	29.825,44
Muebles y enseres	6.490,00	0,01	64,90	778,80	778,80	807,38	837,01	867,73	899,58
Equipos de oficina	450,00	0,01	4,50	54,00	54,00	55,98	58,04	60,17	62,37
Equipos de computación	5.627,00	0,01	56,27	675,24	675,24	700,02	725,71	752,35	779,96
Total				4.1594,73	41.594,73	43.121,25	44.703,80	46.344,43	48.045,27

GASTOS ADMINISTRATIVOS

CUADRO # 121
Valor de Gastos Administrativos año 1

Denominación	Gerente	Secretaria	Contadora	Jefe RRHH	Guardia	Conserje	Cajera
Remuneración unificada	500,00	366,00	400,00	400,00	366,00	366,00	366,00
Décimo tercero	41,67	30,50	33,33	33,33	30,50	30,50	30,50
Décimo cuarto	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50
Vacaciones	20,83	15,25	16,67	16,67	15,25	15,25	15,25
Aporte patronal 12.15%	60,75	44,47	48,60	48,60	44,47	44,47	44,47
Fondos de reserva							
Total	653,75	486,72	529,10	529,10	486,72	486,72	486,72
Número de funcionarios	1,00	1,00	1,00	1,00	3,00	1,00	1,00
Total mensual	653,75	486,72	529,10	529,10	1460,16	486,72	486,72
Total anual	7.845,00	5.840,63	6.349,20	6.349,20	17.521,88	5.840,63	5.840,63
Total anual administrativo	55.587,17						

CUADRO # 122
Valor de Gastos Administrativos año 2

Denominación	Gerente	Secretaria	Contadora	Jefe RRHH	Guardia	Conserje	Cajera
Remuneración unificada	520,55	381,04	416,44	416,44	381,04	381,04	381,04
Décimo tercero	43,38	31,75	34,70	34,70	31,75	31,75	31,75
Décimo cuarto	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50
Vacaciones	21,69	15,88	17,35	17,35	15,88	15,88	15,88
Aporte patronal 12.15%	63,25	46,30	50,60	50,60	46,30	46,30	46,30
Fondos de reserva	43,36	31,74	34,69	34,69	31,74	31,74	31,74
Total	722,73	537,21	584,28	584,28	537,21	537,21	537,21
Número de funcionarios	1,00	1,00	1,00	1,00	3,00	1,00	1,00
Total mensual	722,73	537,21	584,28	584,28	1611,63	537,21	537,21
Total anual	8.672,73	6.446,53	7.011,38	7.011,38	19.339,58	6.446,53	6.446,53
Total anual administrativo	61.374,65						

CUADRO # 123

Proyección gastos administrativos

Total año	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
55.587,17	61.374,65	63.897,14	66.523,32	69.257,43

Fuente: Cuadro # 122

Suministros de oficina

CUADRO # 124

Valor de Suministros de Oficina

Especificación	Unid	V. Unit	Cantid.	V. Total
Hojas	Resmas	4,01	12	48,12
Carpetas Archivo	Unidades	2,50	24	60,00
Tinta Para Recarga T664220(Botella L200 70ml) Cyan	Unidades	12,50	2	25,00
Tinta Para Recarga T664120(Botella L200 70ml) Negro	Unidades	12,50	2	25,00
Tinta Para Recarga T664320(Botella L200 70ml) Magenta	Unidades	12,50	2	25,00
Tinta Para Recarga T664420(Botella L200 70ml) Yellow	Unidades	12,50	2	25,00
Grapas Alex 26 De 5000unidades	Cajas	0,66	8	5,28
Cs 18x2 Cinta Scosh Newstar	Unidades	0,28	8	2,24
Clip Pequeño Alex 9-32 Caja	Cajas	0,21	16	3,36
Perforadora Kw. Trio 978 Grande Pfk	Unidades	5,05	8	40,40
Tijera Pr Lancer / Pasola 5cm Tje 103	Unidades	0,24	8	1,92
Grapadora Artesco Negram M- 727	Unidades	3,82	8	30,56
Calculadora Teclado Numérico Usb Anera	Unidades	9,00	8	72,00
Bbf Az Boling Bic Fino Azul	Unidades	0,28	24	6,72
Crayones Para Marcar Canales	Unidades	1,50	12	18,00
Total				388,60

Fuente: Anexo 26-29-5

Todos los suministros son cotizados en empresas de la localidad y para su proyección se lo hace con la tasa de inflación que es del 3.67%

CUADRO # 125

Valor del Gasto General

Especificación	Unid	V. Unit	Cantid.	V. Total
Detergente 5 Kilos	Funda	12,50	52	
Shampoo	Envase	5,00	72	360,00
Papel Higiénico Rollo 12 Unidades	Rollos	3,08	91	280,28
Trapeador	Unidad	3,75	14	52,50
Escobas	Unidades	3,00	14	42,00
Recogedor de Basura	Unidades	1,75	14	24,50
Basurero	Unidades	11,50	21	241,50
Cloro	Galón	3,99	12	47,88
Fundas de Basura	20 Unidades	1,79	218	390,22
Guantes Domésticos	Pares	1,45	624	904,80
Uniformes	Unidades	60,00	12	720,00
Botas	Pares	7,50	12	90,00
Cabo	Libras	3,50	2	7,00
Total				3.160,68

Fuente: Anexo 27-30

CUADRO # 126

Valor del Gasto Administrativo Total

Especificación	Valor total
Sueldos y salarios	55.587,17
Suministros de oficina	388,60
Gastos generales	3.810,68
Teléfono	900,00
Internet	240,60
Bomberos	15,00
Patente municipal	46,22
Amortización activo diferido	2.246,13
Imprevistos	3.161,72
Total	66.396,12

CUADRO # 127**Proyección del valor del gasto administrativo total**

Especificación	Valor total	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y salarios	55.587,17	61.374,65	63.897,14	66.523,32	69.257,43
Suministros de oficina	388,60	402,86	417,65	432,97	448,86
Gastos generales	3.810,68	3.950,53	4.095,52	4.245,82	4.401,64
Teléfono	900,00	909,00	918,09	927,27	936,54
Internet	240,60	240,60	240,60	240,60	240,60
Bomberos	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Patente municipal	46,22	46,22	46,22	46,22	46,22
Amortización activo diferido	2.246,13	2.246,13	2.246,13	2.246,13	2.246,13
Imprevistos	3.161,72	3.459,25	3.593,82	3.733,87	3.879,62
Total	66.396,12	72.644,25	75.470,17	78.411,21	81.472,05

GASTOS DE VENTA**CUADRO # 128****Gastos Sueldo año 1**

Denominación	Vendedor	Chofer	Jef marketing
Remuneración unificada	366,00	400,00	200,00
Décimo tercero	30,50	33,33	16,67
Décimo cuarto	30,50	30,50	15,25
Vacaciones	15,25	16,67	8,33
Aporte patronal 12.15%	44,47	48,60	24,30
Fondos de reserva			
Total	486,72	529,10	264,55
Número de funcionarios	1,00	1,00	1,00
Total mensual	486,72	529,10	264,55
Total anual	5.840,63	6.349,20	3.174,60

CUADRO # 129**Gastos Sueldo año 2**

Denominación	Vendedor	Chofer	Jef Marketing
Remuneración unificada	381,04	416,44	208,22
Décimo tercero	31,75	34,70	17,35
Décimo cuarto	31,75	31,75	15,88
Vacaciones	15,88	17,35	8,68
Aporte patronal 12.15%	46,30	50,60	25,30
Fondos de reserva	31,74	34,69	17,34
Total	538,46	585,54	292,77
Número de funcionarios	1,00	1,00	1,00
Total mensual	538,46	585,54	292,77
Total anual	6.461,57	7.026,43	3.513,21

CUADRO # 130**Valor del gasto general del servicio de publicidad**

Especificación	Unid	V. Unit	Cantidad	V. Total
Radio	Avisos	1,00-1,15	5760	7.200,00
Redes Sociales	Pág.	-	-	-
Imprevistos				360,00
Total				7.560,00

CUADRO # 131**Proyección valor del gasto general del servicio de publicidad**

Especificación	V. Total	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00
Imprevistos	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Sueldos	15.364,43	17.001,21	17.699,96	18.427,42	19.184,79
Total	23.284,43	24.921,21	25.619,96	26.347,42	27.104,79

Fuente: Cuadro # 128-129-130

CUADRO # 132

Tabla de amortización cuota fija

VP Valor Del Préstamo	200.000,00
nper Número de pagos	5
tn Tasa de interés.	9.45%
k Capitalizaciones	1
ip Tasa de interés periódica (tn/k)	9,45%
Pago (tasa ip; nper; -va vp)	\$ 52.020,25

Periodos	Saldo Inicial	Interés	Cuota	Amortización	Saldo Final
1	200.000,00	18.900,00	52.020,25	33.120,25	166.879,75
2	166.879,75	15.770,14	52.020,25	36.250,11	130.629,64
3	130.629,64	12.344,50	52.020,25	39.675,75	90.953,89
4	90.953,89	8.595,14	52.020,25	43.425,11	47.528,78
5	47.528,78	4.491,47	52.020,25	47.528,78	0,00

Fuente: CFN

CUADRO # 133

Valor de las inversiones circulantes

Especificación	Valor total	Valor mensual
Mano de obra directa	56.031,89	4.669,32
Materia prima directa	561.920,00	46.826,67
Mano de obra indirecta	9.434,29	786,19
Materiales indirectos	61.531,99	5.127,67
Carga fabril	9.635,95	803,00
Gastos administrativos	66.396,12	5.533,01
Gastos ventas	23.284,43	1.940,37
Imprevistos	39.411,73	3.284,31
Total	827.646,41	68.970,53

Total de la Inversión

CUADRO # 134

Valor de las Inversiones Totales

Especificación	Valor mensual
Activo fijo	460.602,73
Activo diferido	11.230,67
Activo circulante	68.970,53
Total	540.803,94

Fuente: Cuadro # 72, 73 y 74

6.6.2) FINANCIAMIENTO

Se analiza el porcentaje de financiamiento interno y externo para cubrir el monto de la inversión total, es muy importante encontrar la entidad financiera adecuada que financie un buen porcentaje del proyecto, en este caso la Corporación Financiera Nacional será la entidad que nos financiará parte del proyecto, una por tasa de interés accesible y baja en relación a las demás instituciones financieras, además por los amplios periodos de pago.

La empresa de embutidos “La Delicia Zamorana” para su funcionamiento requiere un capital que asciende a un monto de 540.803,94 Dólares De Estados Unidos De América.

6.6.2.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Como se dijo anteriormente el capital necesario es de \$ 540.803,94, de los cuales las aportaciones de los socios serán de \$ 340.803,94 los mismos que llegan a constituir el capital propio que la empresa tendrá, este representa el 62.98% de la inversión total, el 37.02% restante será financiado por la CFN, este valor es de 200.000,00, línea de crédito empresarial que otorga dicha institución a un 9.45% anual a un plazo de 5 años.

CUADRO # 135
Financiamiento

Especificación	%	Valor
Fuente interna	63,02%	340.803,94
Fuente externa	37,98%	200.000,00
Total	1,00	540.803,94

Fuente: Cuadro # 134 y datos CFN

6.6.3 ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

6.6.3.1 PRESUPUESTOS DE COSTOS

CUADRO # 136

PRESUPUESTO DE COSTOS

Rubros	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo de producción	777.952,80	917.323,20	1.029.834,23	1.128.466,58	1.227.506,14
Costo primo	617.951,89	741.662,31	841.302,13	926.982,65	1.012.986,77
Mano de obra directa	56.031,89	62.029,44	64.578,85	67.233,04	69.996,32
Materia prima directa	561.920,00	679.632,88	776.723,29	859.749,61	942.990,46
Costo ind. De producción	71.027,81	84.949,29	96.021,24	107.110,84	118.218,83
Mano de obra indirecta	9.434,29	10.452,95	10.882,57	11.329,84	11.795,50
Materiales indirectos	61.593,52	74.496,34	85.138,67	95.781,00	106.423,34
Carga fabril	88.973,10	90.711,60	92.510,86	94.373,09	96.300,54
Depr. Construcción	9.203,60	9.203,60	9.203,60	9.203,60	9.203,60
Depr. Vehículo	3.520,00	3.520,00	3.520,00	3.520,00	3.520,00
Depr. Maquinaria y equipo	19.365,82	19.365,82	19.365,82	19.365,82	19.365,82
Depr. Muebles y enseres	584,10	584,10	584,10	584,10	584,10
Depr. Equipos de oficina	40,50	40,50	40,50	40,50	40,50
Depr. Equipos de computación	1.250,45	1.250,45	1.250,45	1.250,45	1.250,45
Reparación y mantenimiento	41.594,73	43.121,25	44.703,80	46.344,43	48.045,27
Agua	406,22	412,32	418,50	424,78	431,15
Energía eléctrica	7.076,40	7.182,54	7.290,28	7.399,63	7.510,63
Aceite	220,80	223,01	225,24	227,49	229,77
Gasolina	1.473,68	1.488,42	1.503,30	1.518,33	1.533,52
Imprevistos	4.236,81	4.319,60	4.405,28	4.493,96	4.585,74
Costos de operación	109.366,77	114.203,65	114.337,62	114.293,14	114.045,55
Gastos de administración	66.396,12	72.644,25	75.470,17	78.411,21	81.472,05
Sueldos y salarios	55.587,17	61.374,65	63.897,14	66.523,32	69.257,43
Suministros de oficina	388,60	402,86	417,65	432,97	448,86
Gastos generales	3.810,68	3.950,53	4.095,52	4.245,82	4.401,64
Teléfono	900,00	909,00	918,09	927,27	936,54
Internet	240,60	240,60	240,60	240,60	240,60
Bomberos	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Patente municipal	46,22	46,22	46,22	46,22	46,22
Amortización activo diferido	2.246,13	2.246,13	2.246,13	2.246,13	2.246,13
Imprevistos	3.161,72	3.459,25	3.593,82	3.733,87	3.879,62
Gastos de venta	24.070,65	25.789,27	26.522,95	27.286,80	28.082,03
Sueldos y salarios	15.364,43	17.001,21	17.699,96	18.427,42	19.184,79
Publicidad	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00
Imprevistos	1.146,22	1.228,06	1.263,00	1.299,37	1.337,24
Gastos financieros	18.900,00	15.770,14	12.344,50	8.595,14	4.491,47
Interés del préstamo	18.900,00	15.770,14	12.344,50	8.595,14	4.491,47
Total	887.319,57	1.031.526,85	1.144.171,86	1.242.759,72	1.341.551,70

Fuente: Cuadro # 86-88-118-119-123-127-131

Todos estos valores se los proyecta a una tasa de inflación anual del 3.67%, obtenida del Banco Central Del Ecuador.

6.6.3.2 COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

Los costos fijos son aquellos que no están ligados a la cantidad de unidades producidas y vendidas, es decir que siempre se mantienen independientemente de las ventas realizadas, en cambio los costos variables están directamente relacionados con el nivel de ventas que, mientras las ventas se incrementan los costos variables también se incrementan y si las ventas disminuyen estos costos también disminuyen.

CUADRO # 137
Costos fijos

Rubros	AÑO 1 Fijos	AÑO 2 Fijos	AÑO 3 Fijos	AÑO 4 Fijos	AÑO 5 Fijos
Costo producción	35.743,66	35.761,46	35.779,43	35.797,58	35.815,91
Carga fabril	35.743,66	35.761,46	35.779,43	35.797,58	35.815,91
Depr. Construcción	9.203,60	9.203,60	9.203,60	9.203,60	9.203,60
Depr. Vehículo	3.520,00	3.520,00	3.520,00	3.520,00	3.520,00
Depr. Maquinaria y equipo	19.365,82	19.365,82	19.365,82	19.365,82	19.365,82
Depr. Muebles y enseres	584,10	584,10	584,10	584,10	584,10
Depr. Equipos de oficina	40,50	40,50	40,50	40,50	40,50
Depr. Equipos de computo	1.250,45	1.250,45	1.250,45	1.250,45	1.250,45
Aceite	220,80	223,01	225,24	227,49	229,77
Gasolina	1.473,68	1.488,42	1.503,30	1.518,33	1.533,52
Imprevistos	84,72	85,57	86,43	87,29	88,16
Costos de operación	105.365,56	110.055,59	110.037,33	109.835,03	109.423,83
Gastos de administración	62.394,91	68.496,19	71.169,88	73.953,09	76.850,33
Sueldos y salarios	55.587,17	61.374,65	63.897,14	66.523,32	69.257,43
Suministros de oficina	388,60	402,86	417,65	432,97	448,86
Teléfono	900,00	909,00	918,09	927,27	936,54
Internet	240,60	240,60	240,60	240,60	240,60
Bomberos	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Patente municipal	46,22	46,22	46,22	46,22	46,22
Amortización activo diferido	2.246,13	2.246,13	2.246,13	2.246,13	2.246,13
Imprevistos	2.971,19	3.261,72	3.389,04	3.521,58	3.659,54
Gastos de venta	24.070,65	25.789,27	26.522,95	27.286,80	28.082,03
Sueldos y salarios	15.364,43	17.001,21	17.699,96	18.427,42	19.184,79
Publicidad	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00	7.560,00
Imprevistos	1.146,22	1.228,06	1.263,00	1.299,37	1.337,24
Gastos financieros	18.900,00	15.770,14	12.344,50	8.595,14	4.491,47
Interés del préstamo	18.900,00	15.770,14	12.344,50	8.595,14	4.491,47
Total	141.109,22	145.817,05	145.816,76	145.632,61	145.239,74

Fuente: Cuadro # 136

CUADRO # 138
Costos variables

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RUBROS	VARIABLES	VARIABLES	VARIABLES	VARIABLES	VARIABLES
Costos de producción	740.510,91	879.863,52	992.356,59	1.090.970,78	1.189.992,01
Costo primo	617.951,89	741.662,31	841.302,13	926.982,65	1.012.986,77
Mano de obra directa	56.031,89	62.029,44	64.578,85	67.233,04	69.996,32
Materia prima directa	561.920,00	679.632,88	776.723,29	859.749,61	942.990,46
Costos ind. de producción	71.027,81	84.949,29	96.021,24	107.110,84	118.218,83
Mano de obra indirecta	9.434,29	10.452,95	10.882,57	11.329,84	11.795,50
Materiales indirectos	61.593,52	74.496,34	85.138,67	95.781,00	106.423,34
Carga fabril	51.531,21	53.251,92	55.033,21	56.877,29	58.786,41
Reparación y mantenimiento	41.594,73	43.121,25	44.703,80	46.344,43	48.045,27
Agua	406,22	412,32	418,50	424,78	431,15
Energía eléctrica	7.076,40	7.182,54	7.290,28	7.399,63	7.510,63
Imprevistos	2.453,87	2.535,81	2.620,63	2.708,44	2.799,35
Costos de operación	4.001,21	4.148,06	4.300,29	4.458,11	4.621,73
Gastos de administración	4.001,21	4.148,06	4.300,29	4.458,11	4.621,73
Gastos generales	3.810,68	3.950,53	4.095,52	4.245,82	4.401,64
Imprevistos	190,53	197,53	204,78	212,29	220,08
Total	744.512,13	884.011,58	996.656,88	1.095.428,89	1.194.613,74

Fuente: Cuadro # 136

6.6.4 ESTRUCTURA DE INGRESOS

Para la determinación de ingresos se ha tomado en consideración los costos totales que incurren en la elaboración de cada producto, en consecuencia cada producto tiene diversos costos de fabricación tanto en materia prima utilizada, mano de obra, maquinaria utilizada, consumo de energía y agua, todos estos aspectos se han considerado en la determinación del costo por unidad tanto del chorizo, mortadela y salchicha, por otra parte se ha marginado una utilidad del 9% para los tres productos a elaborar. Se menciona que a más de los ingresos que se obtienen por la venta de los tres productos existen ingresos adicionales por concepto de venta de viseras, huesos y varios productos que quedan al momento del faenamiento de reses, productos que no se los utilizan en el proceso de producción.

CUADRO # 139

ESTRUCTURA DE INGRESOS CHORIZO									
Año	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	Libras Producidas	Costo Unitario	Utilidad En \$ Por Libra	P.V.	% Utilidad	Ventas Anuales
1	46.441,92	159.757,38	206.199,30	64.961,50	3,17	0,13	3,30	4%	214.447,27
2	48.011,20	189.727,20	237.738,40	75.788,42	3,14	0,16	3,30	5%	250.101,79
3	48.011,10	213.920,48	261.931,58	86.615,34	3,02	0,28	3,30	9%	285.830,61
4	47.949,72	238.154,52	286.104,24	97.442,25	2,94	0,53	3,47	18%	337.637,41
5	47.818,76	262.430,94	310.249,70	108.269,17	2,87	0,60	3,47	21%	375.152,68

Fuente: Cuadro # 136-94-100

CUADRO # 140

ESTRUCTURA DE INGRESOS MORTADELA									
Año	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	Libras Producidas	Costo Unitario	Utilidad En \$ Por Libra	P.V.	% Utilidad	Ventas Anuales
1	47.721,36	432.037,31	479.758,67	171.504,85	2,80	0,25	3,05	9%	522.936,95
2	49.290,64	513.110,79	562.401,43	200.088,99	2,81	0,25	3,05	9%	610.271,42
3	49.290,54	578.600,95	627.891,49	228.673,13	2,75	0,25	3,05	9%	697.453,05
4	49.229,16	644.200,34	693.429,50	257.257,27	2,70	0,24	3,20	9%	823.866,41
5	49.098,20	709.913,26	759.011,47	285.841,41	2,66	0,24	3,20	9%	915.407,13

Fuente: Cuadro # 136-96-102

CUADRO # 141

ESTRUCTURA DE INGRESOS SALCHICHA									
Año	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	Libras Producidas	Costo Unitario	Utilidad En \$ Por Libra	P.V.	% Utilidad	Ventas Anuales
1	46.945,93	152.717,45	199.663,37	63.503,65	3,14	0,13	3,27	4%	207.649,91
2	48.515,20	181.173,58	229.688,79	74.087,59	3,10	0,17	3,27	5%	242.266,42
3	48.515,11	204.135,45	252.650,56	84.671,53	2,98	0,29	3,27	10%	276.875,91
4	48.453,72	213.074,03	261.527,75	95.255,47	2,75	0,69	3,43	25%	327.059,67
5	48.322,76	222.269,54	270.592,30	105.839,42	2,56	0,88	3,43	34%	363.399,63

Fuente: Cuadro # 136-98-104

CUADRO # 142

Ingresos totales por ventas (proyectados)

Año	Ventas Anuales Totales
1	945.034,13
2	1.102.639,63
3	1.260.159,57
4	1.488.563,49
5	1.653.959,44

Fuente: Cuadro # 139-140-141

CUADRO # 143

Otros ingresos

Detalle	Cantidad Libras al Año	Precio por Libra	\$ Por Animal	Número Total Reses	Precio Total Anual
Huesos	34,50	0,60	20,70	2361,00	48.868,88
Corazón	1,84	1,00	1,84	2361,00	4.344,24
Riñones	1,70	1,00	1,70	2361,00	4.013,70
Cuero	1,00	7,48	7,48	2361,00	17.660,28
Lengua	2,46	3,20	7,87	2361,00	18.585,79
Patatas	14,48	3,58	51,84	2361,00	122.390,46
Hígado	9,50	2,27	21,57	2361,00	50.914,97
Mondongo	7,58	2,10	15,92	2361,00	37.582,40
Librillo	1,12	2,10	2,35	2361,00	5.553,07
Intestinos	3,70	2,10	7,77	2361,00	18.344,97

CUADRO # 144

Total otros ingresos (proyectados)

Año	Huesos, vísceras, etc...
1	328.258,75
2	397.023,49
3	453.741,13
4	470.393,43
5	487.656,87

Fuente: Cuadro # 143

Se detalla claramente los ingresos por concepto de la venta de los subproductos de la planta de faenamiento que son las vísceras rojas y blancas huesos y patas a estos se los multiplico por el precio actual de cada uno de ellos. Para determinar la cantidad de libras que se obtendrá se utilizaron las tablas de mermas y desperdicios del estudio técnico.

6.6.5 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias es un resumen de todas las operaciones realizadas de un periodo y nos permite determinar los resultados finales y se lo calcula restando los costos totales de los ingresos totales producto de la venta de los productos y otros ingresos obtenidos, además de esto se le calculan las obligaciones legales que se deben pagar.

CUADRO # 145

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (En dólares)

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	945.034,13	1.102.639,63	1.260.159,57	1.488.563,49	1.653.959,44
Otros ingresos	328.258,75	397.023,49	453.741,13	470.393,43	487.656,87
Total ingresos	1.273.292,88	1.499.663,12	1.713.900,71	1.958.956,93	2.141.616,31
Costos	885.621,35	1.029.828,62	1.142.473,64	1.241.061,50	1.339.853,47
Utilidad bruta	387.671,53	469.834,49	571.427,07	717.895,43	801.762,84
Trabajadores 15%	58.150,73	70.475,17	85.714,06	107.684,31	120.264,43
Utilidad	329.520,80	399.359,32	485.713,01	610.211,11	681.498,41

Fuente: Cuadro # 136-142-144

Nota: Según la ley de régimen tributario interno aplicable a las Zonas Especiales de Desarrollo (ZEDE), en el Art. 9.1, manifiesta la exoneración de pago del Impuesto a la Renta durante los 5 primeros años de funcionamiento, para el desarrollo de inversiones nuevas y productivas.

6.6.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Permite conocer el nivel de ingresos necesarios para cubrir tanto los costos fijos y variables, es decir encontrar el punto en que la empresa no tendrá pérdidas ni ganancias.

PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO DE OPERACIÓN

EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$X = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{VENTAS} - \text{COSTOS VARIABLES}}$$

$$X = \frac{141.109,22}{1.273.292,88 - 744512,13} = \frac{141.109,22}{528.781} = 26,69\%$$

EN FUNCION DE LAS VENTAS

$$X = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

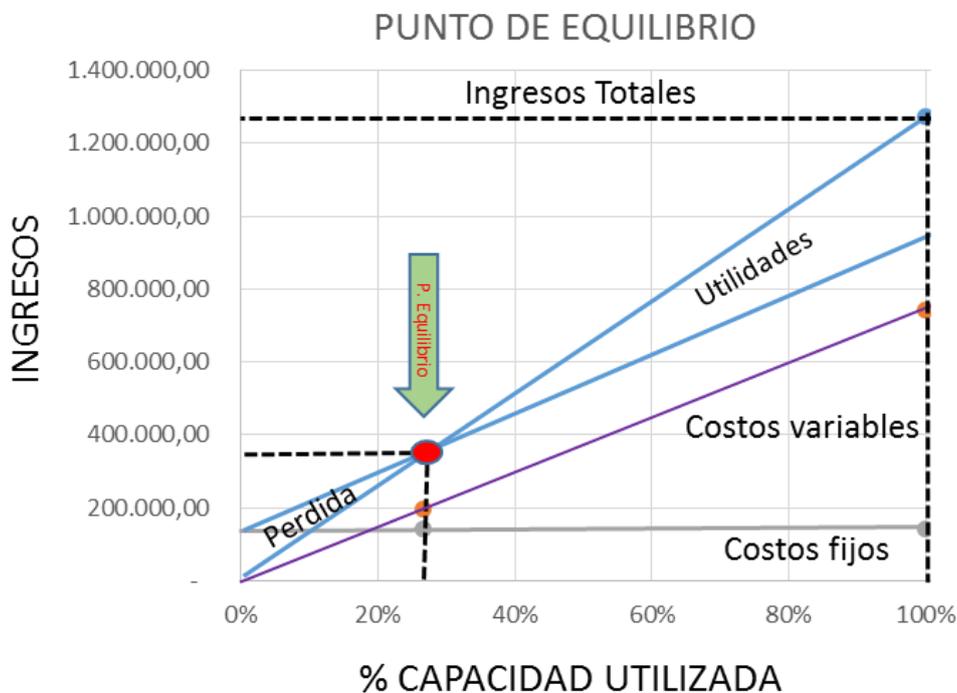
$$X = \frac{141.109,22}{1 - \frac{744512,13}{1.273.292,88}} = \frac{141.109,2232}{1 - 0,584714} = 339.788,03$$

$$X = \frac{\text{PF}}{\text{VEN.} - \text{CV}} * 100$$

$$X = \frac{141109,22}{1.273.292,88 - 17.160,1505} * 100 = 11,23$$

6.6.6.1 GRÁFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

GRÁFICO N° 26



6.6.7 EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera consiste en aplicar varios indicadores financieros que nos permiten establecer la factibilidad del proyecto tanto en cuestiones de rendimiento, recuperación del capital así como también evaluar el proyecto en situaciones adversas de incremento de costos y reducción de ingresos, estos son factores importantes a tomar en consideración para la toma de decisiones de inversión en un proyecto específico.

6.6.7.1 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja nos muestra los flujos futuros de efectivo, se lo obtiene restando al total de ingresos de un periodo los costos realizados u obtenidos en el mismo, esto nos permite conocer la situación futura a la que tenemos que enfrentar en caso de que existan flujos negativos y poder buscar financiamiento con anterioridad.

CUADRO # 146

Flujo de caja					
Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ventas	1.273.292,88	1.499.663,12	1.713.900,71	1.958.956,93	2.141.616,31
Valor residual					299.784,21
Total ingresos	1.273.292,88	1.499.663,12	1.713.900,71	1.958.956,93	2.441.400,52
Egresos	866.721,35	1.014.058,49	1.130.129,14	1.232.466,36	1.335.362,00
Costos de producción	776.254,58	915.624,97	1.028.136,01	1.126.768,35	1.225.807,92
Costos administrativos	66.396,12	72.644,25	75.470,17	78.411,21	81.472,05
Gastos de venta	24.070,65	25.789,27	26.522,95	27.286,80	28.082,03
Gastos financieros	110.170,98	122.495,42	137.734,31	165.331,57	172.284,68
Intereses	18.900,00	15.770,14	12.344,50	8.595,14	4.491,47
Pago del capital	33.120,25	36.250,11	39.675,75	43.425,11	47.528,78
15% trabajadores	58.150,73	70.475,17	85.714,06	107.684,31	120.264,43
Reinversión equipo Computo				5.627,00	
Total egresos	976.892,33	1.136.553,91	1.267.863,45	1.397.797,92	1.507.646,68
Flujo de caja	296.400,55	363.109,21	446.037,26	561.159,00	933.753,84
Depreciación	33.964,46	33.964,46	33.964,46	33.964,46	33.964,46
Amortización activo Diferido	2.246,13	2.246,13	2.246,13	2.246,13	2.246,13
Flujo neto de caja	332.611,15	399.319,80	482.247,86	597.369,60	969.964,44

Fuente: Cuadro # 86-136-142-144

6.6.7.2 VALOR ACTUAL NETO

Es un indicador que nos permite conocer el valor actual de todos los flujos de caja durante los 5 periodos de vida del proyecto, para calcularlo a la sumatoria de los flujos de caja actualizados de cada periodo se le resta la inversión total.

CUADRO # 147

Valor Actual Factor Actualización 15,79%

Año	Flujo neto	Tasa actualizada	Valor actualizado
1	332611,15	0,864	287264,69
2	399319,80	0,746	297859,70
3	482247,86	0,644	310675,25
4	597369,60	0,556	332372,37
5	969964,44	0,481	466104,25
Total	2781512,84		1694276,26

Fuente: Cuadro # 146

$$1/(1 + \%)^N$$

V.A.N. = Sumatoria del Flujo Neto Actualiza - Inversión

V.A.N. 1.694.276,26 – 540.803,94

VAN = 1.153.472,32

Si el VAN es positivo o mayor a cero el proyecto es aceptable, por lo tanto si tenemos un VAN de 1.153.472,32, el proyecto es aceptable y se lo puede considerar como una buena opción de financiamiento.

Calculo de la TREMA

$$TREMA = pr + f + (pr * f)$$

TREMA = 12 % + 3.38% (12% * 3.38%)

TREMA = 15.79%

6.6.7.3 RELACIÓN BENEFICIO COSTO (B/C)

La relación beneficio costo se la calcula dividiendo los ingresos actualizados para los costos actualizados.

CUADRO # 148

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Años	Costo original	Factor 15.79%	Costo actualizado	Ingreso original	Factor 15.79%	Ingreso actualizado
1	885.621,35	0,8636	764.851,33	1.273.292,88	0,8636	1.099.657,04
2	1.029.828,62	0,7459	768.108,99	1.499.663,12	0,7459	1.118.540,21
3	1.142.473,64	0,6441	735.924,10	1.713.900,71	0,6441	1.104.008,70
4	1.241.061,50	0,5563	690.413,20	1.958.956,93	0,5563	1.089.784,61
5	1.339.853,47	0,4804	643.727,46	2.141.616,31	0,4804	1.028.931,34
Total	5.638.838,58		3.603.025,08	8.587.429,95		5.440.921,91

Fuente: Cuadro # 145

$B/C = \text{Ingreso Actualizado} / \text{Costos Actualizados} + \text{inversión}$

$B/C = 5.440.921,91 / 3.603.025,08 + 540.803,94$

$B/C = 1.31$

Por cada dólar invertido la empresa recupera 1.31, es decir existe una rentabilidad favorable de 0.31 centavos, se aclara esta rentabilidad no se relaciona con el % de utilidad marginada en la estructura de ingresos por cada producto debido a que el rubro de otros ingresos es elevado de \$ 328.258,75 para el primer año y se incrementa en los años siguientes en relación al número de animales que se faenan y proyectados con la tasa de inflación del 3.67% anual.

6.6.7.4 TASA INTERNA DE RETORNO

CUADRO # 149

TASA INTERNA DE RETORNO					
Años	Flujo neto	Factor %	VAN 1	Factor %	VAN 2
		73,940%		74,010%	
1	332.611,15	0,575	191.221,77	0,57	191.144,85
2	399.319,80	0,331	131984,19	0,33	131.878,02
3	482.247,86	0,190	91.637,22	0,19	91.526,67
4	597.369,60	0,109	65.259,73	0,11	65.154,78
5	969.964,44	0,063	60.919,80	0,06	60.797,37
TOTAL	2.781.512,84		541.022,71		540.501,70
			218,77		-302,25

Fuente: Cuadro # 146

$$TIR = Tm + Dt * \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menos} - VAN_{mayor}} \right)$$

$$TIR = 73.940\% + 0.070 * \left(\frac{218.77}{218.77 - (-302.25)} \right)$$

$$TIR = 73.97\%$$

$$TIR = 73.97\% > TREMA = 15.79\%$$

Luego de aplicar la fórmula de la TIR se obtiene que el presente proyecto tiene una TASA INTERNA DE RETORNO 73.97%, al comparar con la TREMA se concluye que la TIR es mayor, esto muestra que el proyecto tiene una rentabilidad aceptable, si la TIR es la máxima tasa que se puede pagar al inversionista o más bien el porcentaje que gana el capital invertido en el proyecto se concluye que el resultado de la TIR del presente proyecto es excelente y que debería ser considerado al momento de tomar una decisión de inversión.

6.6.7.5 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

CUADRO # 150

PERIODO DE RECUPERACION

Años	Inversión inicial	Flujo neto	Flujo neto acumulado
0	540.803,94		
1		332.611,15	332.611,15
2		399.319,80	731.930,95
3		482.247,86	1.214.178,81
4		597.369,60	1.811.548,41
5		969.964,44	1.811.548,41
TOTAL	540.803,94	2.781.512,84	

Fuente: Cuadro # 146

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

$$PRC = 2 + \frac{540.803,94 - 731.930,95}{399.319,8}$$

$$PRC = 1.52$$

El periodo de recuperación del capital es un indicador que nos permite determinar los años de vida útil del proyecto que deben transcurrir para recuperar la inversión, en este caso como se puede evidenciar el periodo de recuperación del capital es de 1.52, esto es que después de 1 año, 6 meses y 7 días se recupera el capital invertido, es un indicador favorable para el proyecto ya que mientras más rápido se recupere la inversión es mejor.

6.6.7.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD EN EL INCREMENTO DE COSTOS

CUADRO # 151

SENSIBILIDAD CON EL 36.167% DE INCREMENTO EN LOS COSTOS								
Año	Costo Total Original	Costo Total Incremento	Ingreso Total Original	Flujo Neto	ACTUALIZACIONES			
					Factor Actual 1	Valor Actual	Factor Actual 2	Valor Actual
		36,167%			15,00000%		16,00000%	
1	885.621,35	1.205.919,60	1.273.292,88	67.373,29	0,8695652	58.585,47	0,8620690	58.080,42
2	1.029.828,62	1.402.281,59	1.499.663,12	97.381,53	0,7561437	73.634,42	0,7431629	72.370,34
3	1.142.473,64	1.555.666,36	1.713.900,71	158.234,34	0,6575162	104.041,65	0,6406577	101.374,04
4	1.241.061,50	1.689.910,01	1.958.956,93	269.046,92	0,5717532	153.828,45	0,5522911	148.592,22
5	1.339.853,47	1.824.431,58	2.141.616,31	317.184,73	0,4971767	157.696,87	0,4761130	151.015,78
TOTAL				\$ 909.220,81		547.786,86		531.432,80
						6.982,92		-9.371,14

Fuente: Cuadro # 145

INVERSION 540.803,94
TIR ANTERIOR 73.97%
TIR NUEVA 42.70%

1) DIFERENCIA TIR	% PORCENTAJE DE VARIACIÓN	3) SENSIBILIDAD
0,31	42,28	0,99

6.6.7.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD EN LA DISMINUCIÓN DE INGRESOS

CUADRO # 152

SENSIBILIDAD CON EL 23.946 % DE DISMINUCION EN LOS INGRESOS								
Año	Costo Total Original	Ingreso Total Original	Ingreso Total Disminución	Flujo Neto	ACTUALIZACIONES			
					Factor Actual 1	Valor Actual	Factor Actual 2	Valor Actual
			23,946%		15,00%	0,00%	16,00%	
1	885.621,35	1.273.292,88	968.396,54	82.775,18	0,86956522	71.978,42	0,862068966	71.357,92
2	1.029.828,62	1.499.663,12	1.140.561,29	110.732,66	0,75614367	83.729,80	0,743162901	82.292,41
3	1.142.473,64	1.713.900,71	1.303.498,61	161.024,98	0,65751623	105.876,54	0,640657674	103.161,89
4	1.241.061,50	1.958.956,93	1.489.874,90	248.813,40	0,57175325	142.259,87	0,552291098	137.417,42
5	1.339.853,47	2.141.616,31	1.628.795,58	288.942,10	0,49717674	143.655,29	0,476113015	137.569,10
TOTAL						547.499,92		531.798,73
						6.695,98		-9.005,21

Fuente: Cuadro # 151

INVERSION	540.803,94
TIR ANTERIOR	73.97%
TIR NUEVA	42.65%

1) DIFERENCIA TIR	% PORCENTAJE DE VARIACION	SENSIBILIDAD
0,31	42.35	0,99

Como se puede observar en la primera tabla este proyecto está en la capacidad de soportar un incremento costos de un 36,167%, es un factor favorable en caso de una toma de decisión de inversión en este proyecto, por otra parte en la segunda tabla se muestra que puede soportar una disminución de ingresos del 23,946%, es un índice un poco bajo, puesto que nos demuestra que en caso de que haya una paralización de ventas por algún motivo la empresa estará con problemas.

7 DISCUSIÓN

Para realizar el estudio de mercado se realizó una segmentación del mercado diferenciando claramente la demanda potencial, real y efectiva. Se requiere de una aplicación de encuestas para cuantificar estas demandas, así como también, realizar un estudio de la oferta para determinar la demanda insatisfecha. Luego de realizar y aplicar técnicas de recolección de información y el análisis de cada fase de dicho estudio llegamos a establecer la segmentación del mercado del presente proyecto; la demanda potencial son las 25.222 familias de la provincia de Zamora Chinchipe, la demanda real son las 20.677 familias que consumen embutidos y la demanda real aquellas que están dispuestas a comprar el producto, esta es de 19.397 familias, la demanda insatisfecha es de 127.195 libras de chorizo, 337.060 libras de mortadela y 117.554 libras de salchicha con un consumo per-cápita anual de embutidos de 60 libras anuales de chorizo, 64 libras anuales de mortadela y 59 libras anuales de salchicha por familia. Las empresas oferentes más conocidas son CAFRILOSA, INAPESA y LA ITALIANA.

La comercialización del producto se lo realizará por medio de las tiendas de toda la provincia con el propósito de brindar mayor facilidad de adquisición al consumidor, el precio de venta establecido por cada libra de producto es; \$ 3.30 por libra de chorizo especial, \$ 3.05 por libra de mortadela especial y \$ 3.27 por libra de salchicha especial, estos productos a comercializar serán envasados al vacío en fundas plásticas y su presentación será por libra.

Para determinar la localización de la planta se debe analizar algunos factores del entorno, con el objeto de encontrar un lugar estratégico que brinde las

condiciones óptimas para el buen funcionamiento. Por otra parte para el diseño de la planta y su capacidad se toman en consideración ciertos factores como demanda insatisfecha, procesos a seguir relacionado con los tiempos y movimientos y la maquinaria a utilizar. Luego de un breve análisis, se llega a considerar que la localización idónea para la planta de embutidos es en la parroquia Cumbaratza del Cantón Zamora perteneciente a la provincia de Zamora Chinchipe, esta planta de industrialización tendrá una capacidad instalada de producción de 499.950 libras al año de embutidos de tres variedades, tomando en consideración que se trabajaran 252 días al año más 408 horas suplementarias.

El estudio organizacional se diseña la distribución de las áreas y puestos de trabajo en relación al objeto de la empresa, así como también, se determinan las leyes y reglamentos a la que se sujetara la misma con el fin de no tener inconvenientes. En base a esto se establece que el objeto de la empresa será el faenamiento de reses, la industrialización de tres clases de embutidos; chorizo, mortadela y salchicha y su comercialización cuya razón social será “LA DELICIA ZAMORANA”, con nacionalidad ecuatoriana.

Los entes de control a la se sujetará son; Superintendencia de compañías, Ministerio de salud pública, SRI, Municipio de Zamora, Agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria – ARCOSA y la Agencia ecuatoriana de aseguramiento de la calidad del agro AGROCALIDAD.

Por último en el estudio técnico se realiza un cálculo exacto en unidades monetarias de toda la maquinaria, materia prima, insumos y sueldos y salarios,

es decir todo lo necesario para que la planta pueda funcionar, y de ser necesario establecer las fuentes de financiamiento a recurrir. Para poder determinar las utilidades porcentuales y el riesgo que conlleva dicha inversión se realiza una evaluación financiera la que nos permite determinar la factibilidad del proyecto. Luego de la valoración de cada máquina e insumos a utilizar, se llega a que la planta de embutidos se necesita \$ 460.602,73 en activos fijos, \$ 11.230,67 en activos diferidos y \$ 68.970,53, en activos circulantes, dándonos una inversión de \$ 540.803,94, de los cuales las aportaciones de los socios serán del 62.98% los mismos que llegan a constituir el capital propio que la empresa tendrá y el 37.02% restante será financiado por la CFN.

Los ingresos anuales que la industria obtendrá por concepto de las ventas son de \$ 945.034,13, a más de aquello, tendrá otros ingresos por concepto de venta de huesos, vísceras rojas y blancas que no son utilizadas en el proceso de industrialización que haciende a un valor de \$ 328.258,75 dando como ingreso total \$ 1.273.292,88, los costos de producción son de \$ 887.319,57, que luego de pagar obligaciones con los trabajadores se obtiene una utilidad neta de \$329.520,80.

Con todos estos valores, al realizar la evaluación financiera se tiene que Valor Actual Neto (VAN) es de \$ 1.153.472,32, la Relación Beneficio Costo (RB/C) de 1.31, la Tasa Interna De Retorno (TIR) igual a 73.97%, el Periodo de Recuperación del Capital (PRC) de 1 año, 6 meses y 7 días, la sensibilidad en el incremento en los costos de 36.167% y la sensibilidad en la disminución de ingresos de 23.946%.

8 CONCLUSIONES

Luego de culminar el estudio del presente proyecto se manifiesta lo siguiente:

- El estudio de mercado determinó que la demanda insatisfecha existente de las tres variedades de embutidos en la provincia de Zamora Chinchipe es de 127.195 libras de chorizo, 337.060 libras de mortadela y 117.554 libras de salchicha para el primer año, la oferta existente es de 135.150 libras de chorizo, 332.390 libras de mortadela y 174.504 libras de salchicha para el primer año.
- El estudio técnico concluye que la empresa estará localizada en la parroquia Cumbaratza del cantón Zamora, provincia de Zamora Chinchipe. La capacidad instalada está directamente relacionada con la maquinaria a utilizar en cada proceso de producción, el tamaño de la planta está diseñado para producir 499.950 libras de embutidos de tres variedades al año.
- En el estudio organizacional se realizó una estructura administrativa, así como también, la departamentalización de áreas y puestos de trabajo con el propósito de evitar la ineficiencia del personal, se diseña un manual de funciones para el recurso humano necesario, debido a que es clave para una organización tener bien definidas las funciones de cada puesto de trabajo.
- En el estudio financiero se concluye que el monto total de la inversión es de \$ 540.803,94, el valor actual neto de los flujos de efectivo es de \$1.153.472,32, en la relación beneficio/costo tenemos que por cada unidad monetaria invertida se recuperan \$ 1.31, la tasa interna de retorno

es de 73.97%, el periodo de recuperación del capital es de 1 año, 6 meses y 7 días, por último en el análisis de sensibilidad el proyecto está en la capacidad de soportar un incremento de costos hasta el 36.167% y una disminución de ingresos del 23.946%. Por lo tanto en todos los indicadores financieros tenemos resultados favorables, se concluye que es un proyecto factible que se lo puede considerar como una opción de inversión.

9 RECOMENDACIONES

Luego de concluir y demostrar que el proyecto es factible se llega a las siguientes recomendaciones.

- Mantener y tomar en consideración los gustos y preferencias de los clientes, esto con el propósito de lograr un posicionamiento en el mercado.
- Por otra parte se recomienda mantener la excelencia de los procesos de producción propuesto en el estudio técnico y así poder ofrecer un producto de calidad bajo estricto cumplimiento a las normas de calidad vigente con el propósito de liderar la industrialización de productos cárnicos de calidad y de gran aporte nutricional en la región sur.
- En lo que se relaciona organización de la empresa de embutidos se recomienda brindar buena imagen empresarial con espíritu motivador y aprovechar a lo máximo los recursos disponibles evitando desperdicios y gastos innecesarios.
- Mantener los parámetros establecidos de los costos y gastos establecidos.
- Se recomienda a los inversionistas que tomen en consideración el monto y la cantidad de productos que no son aprovechados en el proceso de industrialización que pueden ser utilizados para la implantación de otra industria que puede generar mayores ingresos.

10 BIBLIOGRAFÍA

- Ángel, G. J. (2007). Estadística General Aplicada . Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Arya, J. C., & Lardner, R. W. (2002). Matematicas Aplicadas a la Administracion y a la Economía . Mexico : Pearson Editorial.
- Ávila, M. J. (2007). Introducción a la Contabilidad. Mexico: Umbral Editorial S.A.
- Cadenilla, J. F., & Paredes, P. A. (2005). Tecnologías Empresariales, Procesos y Paquetes Tecnológicos. Colombia: Edición del Combenio Andrés Bello.
- Casado, A. B., & Sellers, R. R. (2006). Dirección De Marketing. San Vicente (Alicante): Editorial Club Universitario.
- Cohen, E., & Franco, R. (2006). Evaluación De Proyectos Sociales. Mexico: Siglo XXI Editores S.A.
- Crespo, R. T., Lólez, Y. J., Peña, A. J., & Carreño, S. F. (2003). Administracion De Empresas. España: Mad S.A.
- Dickson, D. (1991). Mejore su negocio . Ginabra : Organizacion Intrenacional Del Trabajo .
- Dvoskin, R. (2004). Fundamentos De Marketing: Teoría y Experiencia. Buenos Aires (Argentina): Ediciones Granica S.A.
- Erossa, M. V. (2004). Proyectos De Inversión En Ingeniería. Mexico: Limusa S.A.

- Faga, A. H. (2006). *Cómo Profundizar En El Análisis De Sus Costos Para Tomar Mejores Decisiones Empresariales*. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
- Fernández, S. E. (2007). *Los Proyectos De Inversion; Evaluacion Financiera*. Costa Rica: Editorial Tecnologica De Costa Rica.
- Fred, D. (2003). *Conceptos de Administracion Estrategica*. Mexico: Pearson Educacion S.A.
- Fred, M. (2000). *Estudios De Tiempos Y Movimientos*. Mexico: Pearson Educacion.
- García, G. A., & Boria, S. R. (2005). *Los Nuevos Emprendedores: Creacion De Empresas En El Siglo XXI*. Barcelona: Universidad De Barcelona.
- García, M. G., Quintero, R. R., & López, M. A. (2004). *Biotechnología Alimentaria*. México: Limusa S.A.
- Gill, M. D. (2013). *Como Crear Y Hacer Funcionar Una Empresa*. Madrid: Esic Editorial.
- Gitman, L. J., & Joehnk, M. D. (2005). *Fundamentos De Inversiones*. Madrid: Pearson Educacion S.A.
- Gorgues, C. A. (2009). *Evaluación de la rentabilidad de proyectos de inversión*. Edicions De La Universitat De Lleida.
- Lucas, M. A. (1992). *Sociologia De La Empresa*. Madrid: Iberico Europea De Ediciones.

- Martel, J. P., & Molina, M. P. (2007). Manual De Contabilidad Para Juristas. Madrid: Wolters Kluwer España, S.A.L.
- Mateo, J. (2009). Manual De Preparados Cárnicos En El Departamento De Tumbes. Perú.
- Meza, O. J. (2013). Evaluacion Financiera De Proyectos. Bogota: Ecoe Ediciones.
- Miranda, M. J. (2005). Gestion De Proyectos: Identificacion, Formulacion , Evaluacion Financiera, Economica, Social, Ambiental. Bogota: MM Editores.
- Montalván, G. C. (1999). Los Recursos Humanos Para La Pequeña Y Mediana Empresa. Mexico: Universidad Iberoamericana.
- Munuera, J. L., & Escudero, A. I. (2007). Estrategias De Marketing: Un Enfoque Basado En El Proceso De Dirección. Madrid: ESIC.
- Parmeerle, D., & Fisher, E. (1998). Identificacion De Los Mercados Apropriados. Barcelona España: Juan Granica S.A.
- Ramirez, C. M. (2004). Proyectos De Inversión Competitivos. Formulación Y Evaluación De Proyectos. COLOMBIA: Feriva S.A.
- Reyes, P. A. (2005). Administracion De Empresas. Mexico: Limusa.
- Rosales, P. R. (2005). La Formulacion Y La Evaluacion De Proyectos. Costa Rica: Universidad Estatal A Distancia San Jose.

- Vásquez, G. A., Vásquez, G. D., & Romero, C. T. (2005). Contabilidad Financiera. Bogotá: Centro Editorial De Universidad Del Rosario.
- Vaughn, R. (1988). Introduccion A La Ingenieria Industrial. Barcelona: REVERTE S.A.
- VelSid. (17 de 09 de 2009). Tipos de carne de vacuno - Gastronomía & Cía. Obtenido de Tipos de carne de vacuno - Gastronomía & Cía: <http://www.gastronomiaycia.com/2009/09/17/tipos-de-carne-de-vacuno/>
- Vértice, E. (2008). Marketing Promocional. España: Vertice S.L. .

11 ANEXOS

ANEXO # 1



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÀREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

ENCUESTA:

El propósito de la presente encuesta es la recolección de datos necesarios para el estudio de mercado del “proyecto de inversión para la creación de una empresa productora y comercializadora de embutidos a base de carne tierna de res con procesos de maduración en la provincia de Zamora Chinchipe”.

Cantón _____

1.- ¿En su dieta alimenticia diaria usted y su familia consumen embutidos?

SI () NO ()

Si su respuesta es positiva continúe

2.- ¿Usted está conforme con los embutidos que actualmente consume, en cuanto a su: calidad, composición, aporte nutricional, sabor, origen (tipo de carne utilizada), y presentación?

SI () NO ()

3.- ¿En qué lugar usted adquiere el producto con mayor frecuencia?

- a) Centros comerciales ()
- b) Mercados ()
- c) Supermercados ()
- d) Tiendas ()

4.- ¿En qué se fija usted, al momento de comprar embutidos?

- a) Calidad Nutricional ()
- b) Presentación ()

- c) Marca ()
d) Precio ()

5.- ¿Seleccione las marcas de embutidos que usted consume?

- a) Cafrilosa ()
b) Inapesa ()
c) Plumrose ()
d) Juris ()
e) La italiana ()
f) La europea ()
g) Don diego ()
h) Piggis ()
l) Embuandes ()
j) Projasa ()

6.- Cuál es el precio que usted paga actualmente por libra de?

- a) Chorizo ()
b) Mortadela ()
c) Salchicha ()

7.- ¿En su familia, cuantas libras de embutidos consumen semanalmente?

- a) Chorizo ()
b) Mortadela ()
c) Salchicha ()

8.- Si en la provincia de Zamora Chinchipe se crea una empresa productora y comercializadora de embutidos a base de carne tierna de res con proceso de maduración, que le ofrecerá un producto óptimo para el consumo, un gran aporte nutricional y saludable, usted estaría dispuesto(a) adquirir este producto?

SI () NO ()

Si su respuesta es positiva continúe

9. ¿En qué recipiente le gustaría que se le ofrezca el producto?

- a) Envase de Aluminio ()
- b) Envase a base de acero ()
- c) Envase de Cristal ()
- d) Envase flexibles (plástico) ()
- e) En bandejas ()
- f) Otros () Especifique...

10. ¿Qué presentación a usted le gustaría?

- a) Por libras ()
- b) Por kilos ()
- c) Por dos kilos ()
- d) Otros () Especifique...

11. ¿En qué lugar le gustaría a usted que se le ofrezca el producto?

- a) Servicio Puerta A Puerta ()
- b) Centros Comerciales ()
- c) Supermercados ()
- d) Mercados ()
- e) Puntos De Venta Directos ()

12.- ¿Por qué medios le gustaría que se haga la publicidad?

- Televisión ()
- Radio ()
- Periódico ()
- Internet ()

13.- Si su respuesta en la pregunta anterior fue Televisión ¿qué canal prefiere?

- Gama TV ()
- ECOTEL TV ()

14.- ¿En qué horarios usted prefiere que se haga la publicidad?

Mañana () Tarde () Noche ()

15.- Si su respuesta fue la radio en la pregunta 12 que emisora prefiere.

Amazonas () La voz de Zamora () Laser Estéreo ()

San Antonio () Integración ()

16.- ¿En qué horarios usted prefiere que se transmita la publicidad?

Mañana () Tarde () Noche ()

17.- Si su respuesta en la pregunta 12 fue Periódico ¿Cuál es el de su preferencia?

La Hora () Crónica ()

18.- Si su respuesta en la pregunta 12 fue el internet ¿Cuál es de su preferencia?

Páginas Web () Redes Sociales () Blogs ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO # 2



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÀREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS**

ENTREVISTA:

El propósito de la presente entrevista es la recolección de datos necesarios para realizar el estudio de la oferta de embutidos en provincia de Zamora Chinchipe, y seguir con el trabajo investigativo del proyecto de inversión.

CAFRILOSA, INAPESA, LA ITALIANA

8) Su empresa en el año 2014 cuantos kilos de salchicha, mortadela y chorizo vendió en la provincia de Zamora Chinchipe?

Mortadela.....

.....

Salchicha.....

...

Chorizo.....

.....

9) Cuál es el promedio aproximado de crecimiento o decrecimiento de sus ventas registradas anualmente?

.....

.....

.....

10) En los próximos 5 años cuáles son sus expectativas de crecimiento en el mercado de la provincia de Zamora Chinchipe?

.....

.....

.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Se aclara que en algunas proformas los precios no incluyen IVA especialmente las cotizadas en el exterior, por lo tanto al momento de utilizar dichos precios en el estudio financiero se incrementó el valor que correspondería pagar por cada una, por otra parte en el caso de las proformas cotizadas tanto en Colombia como es el caso de Talleres Chivata y por otra las cotizaciones en Agnes Wang por medio de ALIBABA distribuidor a nivel mundial, incluyen precios en la localidad por el hecho de tener distribuidores en nuestro país.

ANEXO # 3

VITERI LOPEZ NATASHA DEL PILAR
CASBALANZAS
 0911181485001
**VENTA Y SERVICIO TECNICO DE BALANZAS CAS, DORAN, OHAUS,
 DETECTO, CHATILLON, AND**
Cdla. Bosque del Salado, av. Jaime R. Mz. 301 Sl. 3-A Villa 35
 Telefax: 2888958 – 2885240 Cel: 097383842 CASBALANZAS@YAHOO.COM
 Guayaquil – Ecuador

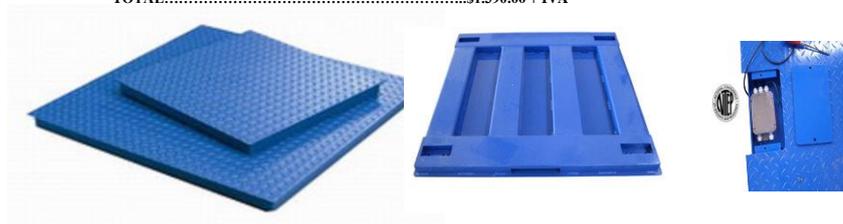
GUAYAQUIL, JULIO 07 DEL 2015

SEÑOR
 ISASC CABRERA

Ubicación: LOJA
 Teléfono: 0968859941
 E-Mail : isaacbe_@hotmail.com

TENEMOS EL AGRADO DE PONER A SU CONSIDERACION LA SIGUIENTE COTIZACION:
BALANZA ELECTRONICA DE PISO

MARCA: CAS
 MODELO: X1
 CAPACIDAD:1000KG - 2000KG -3000KG – 4000KG (MISMO PRECIO)
 SENSIBILIDAD: 1KG
 TAMAÑO: 1.50MT X 1.50 MT
 KILOS Y LIBRAS
 CORRIENTE Y BATERIA
 PLANCHA DE HIERRO NEGRO CORRUGADO
 SISTEMA DE CUATRO CELDAS DE CARGA
 SALIDA RS232
 CONECTABLE A COMPUTADORA O IMPRESORA
 VALOR.....\$1.580,00 + IVA
 DESCUENTO ESPECIAL DEL 12%.....\$ 189 60
 TOTAL.....\$1.390.00 + IVA



TIEMPO DE ENTREGA: INMEDIATA
 GARANTIA: UN AÑO

(Signature)
 LORENA TUTIVÉN TUTIVÉN
 DIVISION COMERCIAL
 0993568953

ANEXO # 4

Esta es su Carta de Compras en Elicrom

Artículos agregados	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
<u>BALANZA DE PRECISION 16 Oz. PT-1</u>	1	\$200.93	\$200.93
		Subtotal:	\$200.93
		<i>Estimación de envío e impuestos</i>	
		IVA:	\$24.112
		Total:	\$225.042

ANEXO # 5



Diseño y Montaje de Equipos para
Plantas de Beneficio de Bovinos,
Porcinos, Aves e industria de la Carne

COTIZACION

Ciente: Isaac Piedra
Teléfono: 0968859941
E-Mail : isaacbe_@hotmail.com

Respondiendo a su petición ponemos a su disposición utensilios y maquinaria que le podrían servir en su industria, estamos para servirle, cualquier inquietud comuníquese con nosotros.

DETALLE	PRECIO
Trampa de insensibilizar tipo giratoria (neumática)	450.000
Carros de transporte en acero inoxidable	68.000
Bandas transportadoras	785.000
Redes áreas metro lineal	325.487
Caldera capacidad 10bhp	492.000
Cuchillo neumático para desolle	230.000
Insensibilizador matador super securit 3000	130.500
Insensibilizador neumático EL KNOCKER	540.000
Pistola de aturdimiento cash special	220.500
Lavapetos manual	12.000
Lavamanos estelizador de rodilla	55.000
Maquinaria lavadora descascadora y escaldadora de patas	160.000
Maquina lavadora de panzas librillos y cuajos	290.000
Plataforma neumática para ascenso del operario	2690.000
Cuchillo vampiro	14.600
Hacha cromada	25.000
Descornadora	275.000
Sierra para corte de canales modelo 151, 203	290.000
Sierra para corte de esternón modelo 500E	265.000
Fulminante para pistola cash special calibre 22	659.000
Fulminate para matador super securit 3000 calibre 25 (300)	393.036
Crayolas para marcar canales MEATMATARK CRAYON	1.339
Tinta para marcar canales	18.000
Cuchillo profesional carnicero c5510-8"/10"	7.200
Cuchillo profesional para desollar, despellejar o descuerar C5519-6"	3.750
Cuchillo profesional para sangrado (doble filo) C5524-7"	6.500
Total	5716.920

Los precios no incluyen IVA, el catálogo de los productos los encuentra en el documento adjunto, el precio está dado por cada unidad. SALUDOS

Nuestra garantía la respaldan 40 años de experiencia ;;;

Carrera 27 # 7 – 28 /34 * Telefax: 2375440 - 2774135 Bogotá - Colombia

Web: www.tallereschivata.com

ANEXO # 6

IGLOO REFRIGERACION TU MEJOR PROVEEDOR DE EQUIPOS
FRIGORIFICOS PARA CAMARAS FRIGORIFICAS



EQUIPOS FRIGORIFICOS PARA EL TRANSPORTE

Partido tipo Split ACCIONADOS A MOTOR

Ref.: Z20SA000F

3.045,00 \$

ANEXO # 7

INFRI CIA., LTDA, QUITO

[Añadir a Favoritos](#)[Repartir](#)

[Escribir carta](#)

Quito, Ecuador

De los Aceitunos E6-08 y Av. Eloy Alfaro

[Mostrar teléfonos](#) [Pedir que me llamen de vuelta](#)

La página Web: <http://5265.ec.all.biz>

[Productos 8](#) |

Recinto TIPO KIT para conformar cámara frigorífica de:

- **Dimensiones exteriores:**
10,16 x 19,96 x 2,68 m. DE ALTO
- **Dimensiones interiores:**
10 x 19.8 x 2.6 m. DE ALTO
- **Espesor de panel:**
80 mm. con núcleo de poliuretano rígido de 40kg/m³ de densidad.
- **Acabado:**
Lacado en blanco
- **Tipo de unión:**
Con ganchos de inox
- **Puerta:**
corredera - 0,70 x 1,70 m.
- **Ubicación y Sentido de apertura:**
A confirmar una vez hecho el pedido.
- **Suelo:**
SIN Suelo
- **Se incluyen los remates sanitarios en verticales, suelo y techo**

*RECINTOS PARA CAMARAS
FRIGORIFICAS DE 10,16 x 19,96 x 2,68 m.
DE ALTO*

*RECINTO PARA CAMARA FRIGORÍFICA
SIN EQUIPO DE FRIO CON UN
VOLUMEN DE 514,80 m³*

*Imagen Representativa - Representative
Image*



XS-260-1016-1996-0-R-
80-13-0

22.929,58 \$

**RECINTO PARA CAMARA FRIGORÍFICA CON EQUIPO DE FRIO CON UN VOLUMEN
DE 243,98 m³**

ANEXO # 8

INFRI CIA., LTDA, QUITO

[Añadir a Favoritos](#)[Repartir](#)

[Escribir carta](#)

Quito, Ecuador

De los Aceitunos E6-08 y Av. Eloy Alfaro

[Mostrar teléfonos](#) [Pedir que me llamen de vuelta](#)

La página Web: <http://5265.ec.all.biz>

[Productos 8](#) |

Recinto TIPO KIT para conformar cámara frigorífica de:

- **Dimensiones exteriores:**
6,96 x 13,96 x 2,68 m. DE ALTO
- **Dimensiones interiores:**
6.8 x 13.8 x 2.6 m. DE ALTO
- **Espesor de panel:**
80 mm. con núcleo de poliuretano rígido de 40kg/m³ de densidad.
- **Acabado:**
Lacado en blanco
- **Tipo de unión:**
Con ganchos de inox
- **Puerta:**
corredera - 0,70 x 1,70 m.
- **Ubicación y Sentido de apertura:**
A confirmar una vez hecho el pedido.
- **Suelo:**
SIN Suelo
- **Se incluyen los remates sanitarios en verticales, suelo y techo**

RECINTO PARA CAMARA FRIGORÍFICA CON EQUIPO DE FRIO CON UN VOLUMEN DE 243,98 m3

Imagen Representativa - Representative Image



XS-260-696-1396-0-R-80-13-0

13.658,18 \$

ANEXO # 9

Ingresar o Registrarse



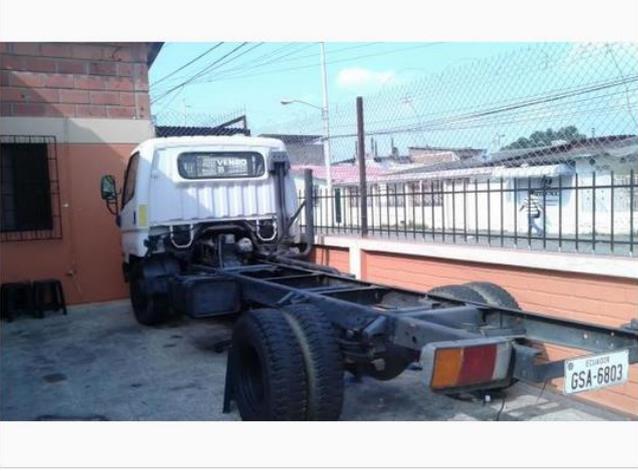
[Publica un anuncio gratis](#)

[Volver a Resultados](#) | [Todas las categorías](#) > [Vehículos](#) > [Camiones - Vehículos Comerciales](#)

[Anterior](#) | [Siguiente](#)

vendo o cambio CAMION HYUNDAI HD 72 DIESEL 5.5 TON

Publicado Hoy, 13:43 | General Antonio Elizalde, Guayas





\$22.000
Negociable

OLGA AGUILAR
En OLX desde Junio 2013

0988947222

Cuando llames, indica que viste el anuncio en OLX

Enviar mensaje

Pulsando en "Enviar e-mail" aceptas nuestros Términos de uso.

Detalles del anuncio

PERFECTO ESTADO, MATRICULADO 2015 A MI NOMBRE- EXPUESTO A CUALQUIER PRUEBA

Año	2011
Kilometraje	125.600
Marca	Otro
Condición	Usado

Consejos de seguridad para los compradores

ANEXO # 10

 浙江叶晓针织机械有限公司 Zhejiang YeXiao Knitting Machinery Co.,Ltd.				
Name: Agnes Wang Tel: 0086-137 5858 5978 E-mail: agnes@zjyexiao.com				
QUOTATION				
TO:			NO.:	
isaacbe_@hotmail.com			1	
Item Name	size	Pull comb device	\$	Pic
Desmembradora	740*930*630	with comb	\$8.000,00	
		no with comb	\$7.000,00	
	210kg/h	without comb	\$8.000,00	
	Vliesex 4744 turbo		\$4.000,00	

ANEXO # 11

 浙江叶晓针织机械有限公司 Zhejiang YeXiao Knitting Machinery Co.,Ltd.				
Name: Agnes Wang Tel: 0086-137 5858 5978 E-mail: agnes@zjyexiao.com				
QUOTATION				
TO:			NO.:	
isaacbe_@hotmail.com			2	
Item Name	size	Pull comb device	\$	Pic
Mezcladora	1000*1100*1420	with comb	\$11.178,60	
		no with comb	\$10.000,00	
	200kg/h	without comb	\$11.178,60	
	Zsjb300		\$5.589,30	

ANEXO # 12

 浙江叶晓针织机械有限公司 Zhejiang YeXiao Knitting Machinery Co.,Ltd.				
Name: Agnes Wang Tel: 0086-137 5858 5978 E-mail: agnes@zjyexiao.com				
QUOTATION				
TO:			NO.:	
isaacbe_@hotmail.com			3	
Item Name	size	Pull comb device	\$	Pic
Emulsificador	1300*920*1260	with comb	\$22.321,40	
		no with comb	\$13.000,00	
	100kg/h	without comb	\$22.321,40	
	GR-200		\$11.260,00	

ANEXO # 13

 浙江叶晓针织机械有限公司 Zhejiang YeXiao Knitting Machinery Co.,Ltd.				
Name: Agnes Wang Tel: 0086-137 5858 5978 E-mail: agnes@zjyexiao.com				
QUOTATION				
TO:			NO.:	
isaacbe_@hotmail.com			3	
Item Name	size	Pull comb device	\$	Pic
Emulsificador	1300*920*1260	with comb	\$22.321,40	
		no with comb	\$13.000,00	
	100kg/h	without comb	\$22.321,40	
	GR-200		\$11.260,00	

ANEXO # 14

 浙江叶晓针织机械有限公司 Zhejiang YeXiao Knitting Machinery Co.,Ltd.				
Name: Agnes Wang Tel: 0086-137 5858 5978 E-mail: agnes@zjyexiao.com				
QUOTATION				
TO:		NO.:		
isaacbe_@hotmail.com		4		
Item Name	size	Pull comb device	\$	Pic
Picadora de carne laska	1000*1100*1420	with comb	\$9.928,57	
		no with comb	\$7.560,00	
	780kg/h	without comb	\$9.928,57	
	W 130		\$4.500,00	

ANEXO # 15

 浙江叶晓针织机械有限公司 Zhejiang YeXiao Knitting Machinery Co.,Ltd.				
Name: Agnes Wang Tel: 0086-137 5858 5978 E-mail: agnes@zjyexiao.com				
QUOTATION				
TO:		NO.:		
isaacbe_@hotmail.com		5		
Item Name	size	Pull comb device	\$	Pic
Embutidora	700*800*1600	with comb	\$8.000,00	
		no with comb	\$6.000,00	
	300kg/h	without comb	\$8.000,00	
	syzg3000 de vacío de relleno d		\$3.200,00	

ANEXO # 16

 浙江叶晓针织机械有限公司 Zhejiang YeXiao Knitting Machinery Co.,Ltd.				
Name: Agnes Wang Tel: 0086-137 5858 5978 E-mail: agnes@zjyexiao.com				
QUOTATION				
TO:			NO.:	
isaacbe_@hotmail.com			6	
Item Name	size	Pull comb device	\$	Pic
Cliper	400*200*700	with comb	\$550,00	
		no with comb	\$430,00	
		without comb	\$550,00	
	Bdkj- i		\$295,00	

ANEXO # 17

 浙江叶晓针织机械有限公司 Zhejiang YeXiao Knitting Machinery Co.,Ltd.				
Name: Agnes Wang Tel: 0086-137 5858 5978 E-mail: agnes@zjyexiao.com				
QUOTATION				
TO:			NO.:	
isaacbe_@hotmail.com			7	
Item Name	size	Pull comb device	\$	Pic
Retorcedora embutidos	1150*480*750	with comb	\$5.000,00	
		no with comb	\$4.000,00	
		without comb	\$5.000,00	
	60 pcs/min			
	Ams-01		\$3.100,00	

ANEXO # 18

 浙江叶晓针织机械有限公司 Zhejiang YeXiao Knitting Machinery Co.,Ltd.				
Name: Agnes Wang Tel: 0086-137 5858 5978 E-mail: agnes@zjyexiao.com				
QUOTATION				
TO:			NO.:	
isaacbe_@hotmail.com			8	
Item Name	size	Pull comb device	\$	Pic
cortador de frios	1200*1600*1700	with comb	\$9.642,86	
		no with comb	\$7.360,00	
	120 veces min	without comb	\$9.642,86	
	Js999-03		\$4.800,00	

ANEXO # 19

 浙江叶晓针织机械有限公司 Zhejiang YeXiao Knitting Machinery Co.,Ltd.				
Name: Agnes Wang Tel: 0086-137 5858 5978 E-mail: agnes@zjyexiao.com				
QUOTATION				
TO:			NO.:	
isaacbe_@hotmail.com			8	
Item Name	size	Pull comb device	\$	Pic
cortador de frios	1200*1600*1700	with comb	\$9.642,86	
		no with comb	\$7.360,00	
	120 veces min	without comb	\$9.642,86	
	Js999-03		\$4.800,00	

ANEXO #20

 浙江叶晓针织机械有限公司 Zhejiang YeXiao Knitting Machinery Co.,Ltd.				
Name: Agnes Wang Tel: 0086-137 5858 5978 E-mail: agnes@zjyexiao.com				
QUOTATION				
TO:			NO.:	
isaacbe_@hotmail.com			9	
Item Name	size	Pull comb device	\$	Pic
Empacado al Vacio	555*620*455	with comb	\$2.695,00	
		no with comb	\$1.300,00	
		without comb	\$2.695,00	
	Gk202b		\$1.050,00	

ANEXO # 21

 浙江叶晓针织机械有限公司 Zhejiang YeXiao Knitting Machinery Co.,Ltd.				
Name: Agnes Wang Tel: 0086-137 5858 5978 E-mail: agnes@zjyexiao.com				
QUOTATION				
TO:			NO.:	
isaacbe_@hotmail.com			10	
Item Name	size	Pull comb device	\$	Pic
Etiquetador	2000*800*1500	with comb	\$7.321,43	
		no with comb	\$6.100,00	
		without comb	\$7.321,43	
	20-200/min		\$3.250,00	
	Sfp102		\$3.250,00	

ANEXO #22

Supermarket Supplies

Find Quality Products from Verified Suppliers. Get a Live Quote Now!

Vitrinas y frigoríficos zambrano \$ 1002,40

DESCRIPCIÓN COMENTARIOS DENUNCIAR MAPA FAVORITO

Tweet G+1 Me gusta Compartir 0



VITRINAS ZAMBRANO
telf. 2535365 / 0990312389

Imagen 4 de 11 Ver todas las fotos

vitrinazambrano
2535 XXXXXXX
Ver teléfono
Otros anuncios del usuario

Ubicación: Quito - Pichincha - Ecuador
Dirección: Av de la Prensa N63-11 y Sabanilla
Barrio: Cotocollao
Fecha de publicación: 11 de Setiembre

Contactar al anunciante

Tu Nombre
Email
Teléfono
Mensaje

Contactar al anunciante

Descripción

Precio \$ 1002,40 Anunciante: Profesional/Empresa

Supermarket Supplies

ANEXO # 23



KLIX - LOJASYSTEM COTIZACIÓN

Loja, 17 de Julio del 2015

Ciente:		ISAAC BENITO CABRERA PIEDRA	
C	DESCRIPCION	V/UNIT	V/TOTAL
1	Instalación	\$ 31,25	\$ 31,25
1	Plan residencial 2,5 Mbps	\$ 17,90	\$ 17,90
		SUB TOTAL	\$ 49,15
		IVA 12%	\$ 5,90
		TOTAL	\$ 55,05

Valor mensual a pagar incluido IVA \$ 20,05

REQUISITOS:

Copia de cedula o RUC
Tiempo máximo de instalación 5 días
Préstamo de antena, firma de letra como garantía
Contrato es anual, caso de retiro antes del mismo nignun recargo
Router adquirido es de la propiedad del cliente.


Valeria Rueda
AGENTE DE VENTAS

Lojasystem C.A.
R.U.C. 1190091259001
DIR.: José A. Eguiguren 12-94
y Bernardo Valdivieso.
Telf.: 2583000

KLIX ES UNA MARCA DE LA EMPRESA **Lojasystem C.A.**

Loja, José A. Eguiguren 12-94 y Bernardo y Valdivieso ☎ 07258-3000 📞 09-96-96-1111
facebook.com/klixinternet www.klixinternet.com @klixinternet

ANEXO # 24



Inicio > Lista de Producto > Subproductos Animales > Tripas artificiales del colágeno comestible - ...

Global Industrial Supply Co., Ltd
Beijing , China

Cuenta Registrada en : 2015

Tipo de Negocio : Empresa
Comercial

[✉ Contacta Ahora](#)

Categoría de producto

Subproductos Animales (2)



Tripas artificiales del colágeno comestible - ...

Precio por Unidad: US \$ 0,1 / Pieza

Cantidad Mínima: 1 Pieza

Tiempo Válido del 7/24/2015 ~ 10/24/2015

Precio:

[✉ Contacta Ahora](#)

Descripción de Producto

Descripción de Producto

Ofrecemos una gran variedad de tipos comestibles de las tripas artificiales del colágeno con una característica del campo común - todos los productores de la salchicha de la ayuda maximizan eficacia y productividad. La tecnología exclusiva en la protuberancia y el control de proceso se utiliza para producir una cubierta que llene a un peso controlado. Esto asegurará redujo al mínimo el sorteo y maximizó producciones. El más, todos los productos se puede modificar para requisitos particulares para sus usos específicos y es movido hacia atrás por nuestra comisión del lleno-servicio

Tipo de Producto

Inicio » Directorio de Productos » Agricultura y Alimento » Subproductos Animales

[✉ Contacta Ahora](#)

ANEXO # 25

▶ TRIPA DE COLÁGENO FIBRACO **LSR**

Descripción del producto:

La tripa LSR es ideal para la fabricación de productos cocidos y ahumados en las calibres estrechos, medianos y anchos.

La temperatura de ahumado no deberá superar los 90 °C. Para productos cocidos el proceso de ahumado deberá realizarse con un aumento lento y progresivo de la temperatura durante 75 – 90 minutos a temperatura de 60 °C y posteriormente hasta un máximo de 75 °C.

Calibres disponibles en tripa recta: 20 mm x 40 mm
Calibres disponibles en tripa curvada: 30 mm x 40 mm
Temperatura máxima de ahumado: 90 °C
Temperatura máxima de cocción: 75 °C
Presentación del producto: 10 kg en rollos, rollos o mermas
Precio por metro: US \$ 0,5/m



ANEXO # 26



AV. Universitaria y Colon

Teléfono(s): 2583813 CEL. 0980052001

Email: ventas@innovacompu.net

LOJA - Ecuador

PROFORMA Nro. 001-00 1 994

Sr(es): ISAC BENITO CABRERA PIEDRA

CI / RUC: 1900790443

Dirección: San Cayetano Bajo

Pago: Contado

Teléfono: 00969662663-

Fecha: miércoles, junio 24, 2015

CANT.	DESCRIPCIÓN	P.V.P	TOTAL
1	*IMPRESORA MULTIFUNCION EPSON L210	336,610	336,610
1	*TINTA PARA RECARGA T664220 (botella L200 70ml) CYAN	11,160	11,160
1	*TINTA PARA RECARGA T664120 (botella L200 70ml) NEGRO	11,160	11,160
1	*TINTA PARA RECARGA T664320 (botella L200 70ml) MAGENTA	11,160	11,160
1	*TINTA PARA RECARGA T664420 (botella L200 70ml) YELLOW	11,160	11,160
4	*PENDRIVE 4GB NEGRA CON FONDO AZUL MAXELL	7,140	28,560
2	*TECLADO NUMERICO USB ANERA	8,030	16,060
1	*RESMA DE PAPEL A4	4,010	4,010

SON: CUATROCIENTOS OCHENTA Y UN DOLARES CON 47/100 CENTAVOS

Garantía: 1 AÑO CONTRA DEFECTOS DE FABRICACION

Oferta Válida: 8 días

Suman \$	429,880
Descuento \$	0.00
Subtotal \$	429.88
Iva \$	51.59
Tarifa 0% \$	0.00
TOTAL \$	481.47

FIRMA AUTORIZADA 



FIRMA CLIENTE

Caja-innova

InnoVacompu Sistemas (593 - 07)2574299

RUC: 1104490725001

Av. Universitaria 06 - 56 y Colón

CEL: 0980052001

ANEXO # 27

SUPERMERCADOS YEROVY

TORRES TORRES MARIA LUISA

MERCADILLO 16-37 Y 18 DE NOVIEMBRE

RUC: 1103401616001

Teléfono: 073378739

Lima, 26 de Junio de 2015

CLIENTE: CUMBICUS PAUTE DARWIN RAMIRO

CEP/RUC: 1104862912

Proforma No: 01387

DIRECCIÓN: 18 DE NOVIEMBRE Y BOVENANAMA

Código	Descripción	Cant.	Precio + IVA	Total
000000002907	PA FAMILIA X (200) BASICO VALETA-SE	1.00	2.75 + 0.70 = 3.45	3.45
000000004328	DETERGENTE DE MANOS LIMON	1.00	11.45 - 1.64 = 9.81	9.81
000000007290	ESCOBA ESTRELLA SUPERPLASTICA	1.00	2.77 - 0.66 = 2.11	2.11
00010521	TRAPEADOR COPA #20 (FRUTE)	1.00	3.88 - 0.47 = 3.41	3.41
000000009470	GEL SANIFINANOS 250ML SURTIDO	1.00	3.88 - 0.45 = 3.43	3.43
000000004197	GUANTE DALLERI SURT	1.00	1.84 - 0.18 = 1.66	1.66
000000001637	TIRES SAÑO 1000 FRUTILLA SURTIDO	1.00	2.88 - 0.11 = 2.77	2.77
12152	CLORO FULL 67500 GALON	1.00	3.58 - 0.45 = 3.13	3.13
000000001027	FUNDA BASUR# 20LITRI CHAMPION	1.00	1.20 - 0.12 = 1.08	1.08
000000003519	VELAS AROMATICAS N SUNI	1.00	0.98 - 0.11 = 0.87	0.87
000000006559	RECOLECTOR DE MANGO PLASTICO FROGELSOL	1.00	1.55 - 0.10 = 1.45	1.45
000000001735	AROMATEL 1650-970ML	1.00	6.10 - 0.70 = 5.40	5.40

SubTotal:	40.00
Descuento:	0.00
IGV:	4.00
Recargos:	0.00
TOTAL:	44.00

sin otra particularidad en el momento.
Contacto MICHEL MACAS

DESGLÓSE:

Firma Cliente

 Ma. Luisa Torres T.
Telf. 2578739 - 2565412
RUC. 1103401616001
Dir. Mercadillo # 16-37 y 18 de Noviembre

ANEXO # 29

GRÁFICAS SANTIAGO

AZUAY 18-22 Y 19 DE NOVIEMBRE
Tel: 072573366 - RUC: 1102021494001

PROFORMA

Cliente: GARCIA BERRU JAMIL
Ruc: C/1.1104072268
Direcc.: EPOCA
Teléf.: 2107893

Nro.: 002-000-000000320

Fecha: 23/08/2015

Usuario: FLOP

Cant.	Cod.	Detalle	V.Unif.	V.Total
1	001017	RD A4 R DISPALASER 75GR	3.0100	3.01
1	000141	BBF AZ BOLIG BIC FINO AZUL	0.2520	0.25
1	007756	CLIP PEQUENO ALEX 9-32 CAJA 001358	0.1900	0.19
1	010537	GRAPAS ALEX 28 8 DE 5000 UNIDADES	0.5900	0.59
1	021302	CS 19X20 CINTA SCOSH NEWSTAR 3 4	0.2300	0.23
1	000591	PERFORADORA KW-TRIO 876 GRANDE PF K	4.6100	4.61
1	011981	GRAPADORA ARTESCO NEGRA M-727	3.4300	3.41
1	000517	TIJERA PR. LANCER/PASOLA 5CM TJE 105	0.2120	0.21
SUBTOTAL				
DESCTO.				
IVA 0%				
IVA 12.00%				
TOTAL US\$				
12,404.00			0.0000	3.0100
			1.13	13.53

OBSERVACIONES:



ANEXO # 30

FERROTEC

FERRETERIA, DISEÑO Y CONSTRUCCION

VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA EN GENERAL, FABRICACIÓN DE MOBILIARIO, COCINAS, CLOSETS, LOCALES COMERCIALES, INSTALACIONES ELÉCTRICAS.

R.U.C. 110341076500

PROFORMA # 0007982

CLIENTE: ISAAC CABRERA

FECHA: 08/07/2015

DIRECCION: LOJA

RUC: 1900790443

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1,00	Sillas de espera bipersonales	160,00	160,00
1,00	Sillas de espera tripersonales	280,00	280,00
1,00	Sillas tapizadas en cuerina	105,00	105,00
1,00	Sillas giratorias color negro	175,00	175,00
1,00	Basurero plástico color gris	11,50	11,50
1,00	Mesa de antesala	110,00	110,00
1,00	Sillón tipo gerente	195,00	195,00
1,00	Escritorio tipo gerente	230,00	230,00
1,00	Escritorio tipo secretaria	190,00	190,00
1,00	Archivadores	200,00	200,00
TOTAL PROYECTO			1656,50



Firma Proveedor



Firma Cliente

FERROTEC
 R.U.C. 1103265468001
 Del: Carlos Gerardo
 Celular: 0987133950 * Loja - ECUADOR

ANEXO # 31

CONTRIBUCIÓN	DOBLE HORARIA	Diaria	454,6168	417,4364	436,0266	357,7229	330,6569
--------------	---------------	--------	----------	----------	----------	----------	----------

COSTO UNITARIO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO – CU – (\$/kWh), Resolución CREG -119 de 2007

	Generación G _{m,i,j}	Transmisión T _m	Distribución Dt _{n,m}	Comercialización Cr _{m,i,j}	Pérdidas PR _{n,m,i,j}	Restricciones R _{m,j}	CVU _{n,m,i,j} Calculado
NIVEL 1 PROPIEDAD DE COESENSA	151,2183	22,5093	138,3970	36,3991	27,6742	3,3680	379,5659
NIVEL 1 PROPIEDAD COMPARTIDA	151,2183	22,5093	122,9052	36,3991	27,6742	3,3680	364,0741
NIVEL 1 PROPIEDAD DEL CLIENTE	151,2183	22,5093	107,4134	36,3991	27,6742	3,3680	348,5823
NIVEL 2	151,2183	22,5093	77,1562	36,3991	8,0728	3,3680	298,7237
NIVEL 3	151,2183	22,5093	54,6178	36,3991	8,5114	3,3680	276,6239
NIVEL 4	151,2183	22,5093	17,7066	36,3991	4,2180	3,3680	235,4193



HORAS DE APLICACIÓN OPCIONES HORARIAS POR NIVEL DE TENSIÓN (Res. CREG-079 de 1997)

FRANJA	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4
PUNTA	9:00 - 12:00 18:00 - 21:00	9:00 - 12:00 18:00 - 21:00	6:00 - 21:00	01:00 - 21:00
FUERA DE PUNTA	00:00 - 09:00 12:00 - 18:00 21:00 - 24:00	00:00 - 09:00 12:00 - 18:00 21:00 - 24:00	00:00 - 06:00 21:00 - 24:00	00:00 - 01:00 21:00 - 24:00

(*) No incluye en el Cargo por Uso de Nivel 1 (DU1) el componente de inversión (CUI), conforme la Resolución CREG-097 de 2008.
 (***) Para la aplicación de las opciones tarifarias, se debe coordinar con COESENSA S.A ESP, las adecuaciones en los sistemas de medida del cliente que sean del caso.
 -Por disposición de la Resolución UPNE 0155 de 2004, para los municipios localizados en altitudes superiores o iguales a 1000 metros, el valor del Consumo de Substancia (CS) es 130 kWh-mes y en altitudes menores a 1000 metros, el CS es 173 kWh-mes para el año 2007.
 -En cumplimiento del Decreto 2287 de 2004, los consumos operativos de empresas de acueducto y alcantarillado, previa solicitud, se liquidan con un factor de contribución de 10% para el año 2007.
 -En cumplimiento de la Resolución CREG-047 de 2004, a partir de la aplicación de las tarifas de agosto de 2004, los consumos de energía reactiva en vacíos se liquidan con el componente Cargos por Uso de Distribución (PR) con la respectiva contribución de solidaridad.
 -Según el artículo 12 de la resolución CREG 119 de 2007, el componente fijo del costo unitario de prestación del servicio es igual a cero (0).

TARIFAS POR SERVICIOS DE CONEXIÓN Y COMPLEMENTARIOS VIGENTES DESDE EL 28 DE ENERO DE 2015

PRECIO AL PÚBLICO (\$Col)										
REGIMEN DE LIBERTAD DE PRECIOS	Concepto			Conexión	Tipo	Tarifa 2015	Concepto			Tarifa 2015
				Monofásico			57.000	RECONEXIÓN DEL SERVICIO ⁽¹⁾ (incluye suspensión y reconexión)	RESIDENCIAL	Monofásico
			Trifásico			77.500		NO RESIDENCIAL	Trifásico	51.500
			Medida indirecta			279.500			Medida Directa	51.000
			Monofásico	Bifásico y Trifásico		10.791	REINSTALACIÓN DEL SERVICIO ⁽²⁾ (incluye corte o suspensión especial y reinstalación)	RESIDENCIAL	Monofásico	74.000
			Trifásico	Tetrafasico		35.742		NO RESIDENCIAL	Trifásico	100.500
			Monofásico	Clase 2.0		10.791			Monofásico	74.000
			Trifásico	Clase 0.5-1.0		280.755			Trifásico	100.500
			Trifásico	Clase 0.2		405.999			Medida indirecta	363.000
			Parametrización Electrónica			121.661				
SITUACIONES ESPECIALES	Concepto			Modalidad	Tipo	Tarifa 2015	Concepto			Tarifa 2015
	INSPECCIÓN TÉCNICA ⁽³⁾			Residencial		110.000	INSTALACIÓN DE MEDIDOR ⁽⁴⁾			17.000
				No Residencial		132.500	Trifásico			23.000
				Medida Directa	Sin Actuación ⁽⁵⁾	277.500	Medida indirecta			83.500
	INSPECCIÓN TÉCNICA SISTEMAS DE MEDIDA NO RESIDENCIAL (SG) ⁽⁴⁾			Medida Directa	Con Actuación ⁽⁵⁾	552.500	MODIFICACIÓN A LA CONEXIÓN EXISTENTE ⁽⁷⁾			74.000
				Medida indirecta	Con Actuación ⁽⁵⁾	336.000	Trifásico			101.000
				Medida indirecta	Con Actuación ⁽⁵⁾	402.500	Medida indirecta			381.000
	Cambio Comercializador (valor hora) ⁽⁸⁾					156.500	Concepto			Tarifa 2015
	INSPECCIÓN COMERCIAL ⁽⁹⁾			Residencial		43.000	VERIFICACIÓN DEL ESTADO DE CONEXIÓN ⁽¹⁰⁾			24.500
				No Residencial		43.000	Residencial			25.500
INSPECCIÓN EXTENSIÓN CONTRIBUCIÓN ⁽¹¹⁾			Residencial		43.000	No Residencial			26.000	
			No Residencial		43.000	Medida Directa			130.000	
			Residencial	Medida Directa	19.000	Medida indirecta			130.000	
			No Residencial	Medida Directa	19.000	Certificado de Garantía Eléctrica ⁽¹²⁾			69.500	
			Medida indirecta	127.000	Industrial			191.000		
			Medida indirecta	127.000	Residencial			2.000		
			Medida indirecta	127.000	No Residencial			2.000		
Retiro acometida y medidor solicitado por el cliente ⁽¹³⁾			Residencial		110.000	Entrega Especial ⁽¹⁴⁾			2.000	
			No Residencial		132.500					
MATERIALES	Concepto			Conexión	Tipo	Tarifa 2015	Concepto			Tarifa 2015
	MEDIDOR (sin calibración) ⁽¹⁵⁾			Monofásico Dispensado	Bifásico	54.000	Cableado de línea de distribución y precio del medidor			
				Bifásico	Trifásico	113.000	Cableado de línea de distribución de uso interno por medidores de potencia en la industria eléctrica y en el comercio. Incluye instalación del medidor, desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado de fuerza motriz para el punto de medición. Incluye el costo de energía eléctrica para la calibración de acuerdo a la resolución 015 de 2011.			
				Trifásico	20-80 AMP.	218.000	Alambres de cobre para el cableado de la línea de distribución y el cableado de la línea de fuerza motriz.			
				Trifásico	60-160 AMP.	470.500	Incluye el costo de energía eléctrica para el punto de medición de la línea de distribución y el costo de energía eléctrica para el punto de medición de la línea de fuerza motriz.			
SELLO ⁽¹⁶⁾					1.500	Incluye el costo de energía eléctrica para el punto de medición de la línea de distribución y el costo de energía eléctrica para el punto de medición de la línea de fuerza motriz.				

NOTA:
 (1) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Comprende el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (2) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (3) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (4) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (5) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (6) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (7) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (8) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (9) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (10) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (11) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (12) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (13) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (14) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (15) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.
 (16) Que referencia al punto de conexión de acometida nueva. Incluye el desplazamiento, protección de puesta, conexión a tierra y cableado.

ANEXO # 32

CUADRO DE TASAS REGISTRO SANITARIO		
NO.	PRODUCTO	VALOR VIGENTE
1	ART. 1 Los importes a cobrarse por concepto de inscripción, certificaciones y notificaciones sanitarias obligatoria	
1.1	MEDICAMENTOS EXTRANJEROS	\$ 2.258,41
1.2	MEDICAMENTOS NACIONALES	\$ 904,34
1.3	MEDICAMENTOS GENERICOS EXTRANJEROS	\$ 565,21
1.4	MEDICAMENTOS GENERICOS NACIONALES	\$ 510,51
1.5	MEDICAMENTOS GENERICOS DEL CUADRO NACIONAL DE MEDICAMENTOS BASICOS	\$ 452,17
1.6	CERTIFICADO DEL INICIO DE TRAMITE DE PRODUCTOS HOMEOPATICOS	\$ 121,55
1.7	MEDICAMENTOS HOMEOPATICOS EXTRANJEROS	\$ 904,34
1.8	MEDICAMENTOS HOMEOPATICOS NACIONALES	\$ 510,51
1.9	PRODUCTOS NATURALES DE USO MEDICINAL EXTRANJERO	\$ 991,85
1.10	PRODUCTOS NATURALES DE USO MEDICINAL NACIONALES	\$ 430,29
1.11	DISPOSITIVOS MEDICOS NACIONALES	\$ 678,25
1.12	DISPOSITIVOS MEDICOS EXTRANJEROS	\$ 904,34
1.13	REACTIVOS BIOQUIMICOS	\$ 678,25
1.14	ALIMENTOS PROCESADOS EXTRANJEROS	\$ 904,34
1.15	ALIMENTOS PROCESADOS NACIONALES - INDUSTRIA	\$ 714,72
1.16	ALIMENTOS PROCESADOS NACIONALES - PEQUEÑA INDUSTRIA	\$ 340,34
1.17	ALIMENTOS PROCESADOS NACIONALES - ARTESANALES	\$ 104,53
1.18	COSMETICOS EXTRANJEROS (VARIOS TITULARES CON UN MISMO CODIGO DEL NSO, PAGARA EN FORMA INDIVIDUAL)	\$ 904,34
1.19	COSMETICOS NACIONALES	\$ 565,21
1.20	PRODUCTOS PARA HIGIENE - EXTRANJEROS	\$ 904,34
1.21	PRODUCTOS PARA HIGIENE - NACIONALES	\$ 565,21
1.22	CERTIFICADO DE MIGRACION DEL SISTEMA DE REGISTRO SANITARIO A NSO-COMUNIDAD ANDINA)	\$ 271,06
1.23	PLAGICIDAS DE USO DOMESTICO EXTRANJERO	\$ 542,12
1.24	PLAGICIDAS DE USO DOMESTICO NACIONAL	\$ 271,06
1.25	INFORME DE PLAGUICIDAS DE USO AGRICOLA	\$ 145,86
1.26	EMISION DE CERTIFICADOS DE VIGENCIA DE REGISTRO SANITARIO	\$ 58,34
1.27	EMISION DE CERTIFICADO DE LIBRE VENTA	\$ 58,34
1.28	CERTIFICADO DE EXCLUSIVIDAD DE COMERCIALIZACIÓN DE UN PRINCIPIO ACTIVO	\$ 58,34
1.29	CLASIFICACIÓN DE UN PRODUCTO EN EL REGISTRO SANITARIO	\$ 58,34
1.30	ACTIVIDAD FARMACOLOGICA DE UNA FORMULA DE COMPOSICIÓN	\$ 226,08
1.31	COPIA CERTIFICADA DEL REGISTRO SANITARIO O NOTIFICACION SANITARIA OBLIGATORIA DE INFORMES TECNICOS	\$ 14,59
2	Art. 2.- La repetición del análisis de productos rechazados en el trámite de inscripción o reinscripción: análisis físico - químico cuantificables y análisis microbiológicos da lugar al pago del importe correspondiente al o los análisis que se repitan	
3	Art. 3 La emisión de nuevos certificados de inscripción o reinscripción por las modificaciones que implican análisis, dan lugar al pago del 20% del importe del registro sanitario correspondiente en los siguientes casos:	
3.1	Cambios de formas de representación que exigen análisis	
3.2	Ampliación de períodos de vida útil	
3.3	Sustitución del principio activo por su base o sal equivalente (por técnica farmacéutica)	
3.4	Cambios de especificaciones químicas del material de uno de los envases registrados (alimentos)	

ANEXO # 33

CUADRO DE TASAS REGISTRO SANITARIO		
NO.	PRODUCTO	VALOR VIGENTE
5	Art. 5.- la realización de los análisis de control de calidad dará lugar al pago de los siguientes valores: Análisis Físico, Químico y Microbiológico Importe USD	
	<u>Capacidad de absorción</u>	
5.83	toallas sanitarias	\$ 18,23
5.84	Pañales para niños	\$ 14,59
5.85	Pañales de incontinencia (adultos)	\$ 18,23
5.86	Materia grasa	\$ 48,62
5.87	Grado alcohólico	\$ 18,23
5.88	Principio activo en solución para lentes de contacto	\$ 170,17
5.89	Determinación porcentual concentrado/propelente	\$ 170,17
5.90	Química sanitaria de Agua Importe	
5.91	Análisis Físico-Químico: pH sólidos totales, alcalinidad total en carbono de calcio, dureza total, color, turbiedad, cloro libre y residual, calcio, magnesio, amoníaco, nitritos y nitratos, color, turbiedad, cloro libre y residual c/u	\$ 17,02
5.92	Análisis ocasional de conductividad eléctrica, fosfato flúor, sólidos en suspensión (fijos y volátiles)	\$ 81,44
5.93	Determinaciones Especiales Importe	\$ 86,30
5.94	Oxígeno Líquido	\$ 34,03
5.95	Demanda bioquímica de oxígeno en aguas superficiales	\$ 92,38
5.96	Demanda bioquímica de oxígeno en aguas residuales industriales que no necesitan inoculación	\$ 126,41
5.97	Demanda bioquímica de oxígeno en aguas residuales industriales que necesitan inoculación	\$ 184,76
5.98	Demanda bioquímica de oxígeno	\$ 126,41
5.99	Presencia de aceites y/o grasas	\$ 92,38
5.100	Sólidos sedimentales	\$ 69,28
	<u>Microbiología Sanitaria Importe</u>	
5.101	Coliforme, aerobios, anaerobios, mohos, levaduras y salmonella c/u	\$ 34,03
5.101	Shiguelle, estafilococo, vibrión cólera y otros	\$ 77,79
5.101	Eficiencia de filtro	\$ 282,00
6	Art. 6.-Dentro del programa de control posregistro de los productos descritos en el artículo 137 de la Ley Orgánica de Salud, el control de calidad e inocuidad posregistros de los mismos se realizará en las muestras que tomen las dependencias técnicas competentes del Ministerio de Salud Pública, de conformidad con el procedimiento establecido para el efecto.	
7	Art. 7.- Las pruebas par toxicología, estupefacientes y otros satisfarán el pago de los siguientes valores: PRUEBAS IMPORTE	
7. 101	Investigación de psicotrópicos (sednts, estimulantes y alucinógenos)	INSPI
7. 102	Investigación de estupefacientes (alcaloides y barbitúricos)	INSPI
7. 103	Investigación de plaguicidas	INSPI
7. 104	Investigación de tóxicos metálicos (plomo, mercurio)	INSPI
7. 105	Pruebas biotxicologicas, cálculos urinarios y biliares, tóxicos gaseosos y líquidos volátiles (solvente, monóxido de carbono, alcohol etílico, metílico),; cianuro c/u	INSPI
7. 106	Formularios y licencias par informes mensuales de farmacia (12 formularios)	INSPI
7. 107	Licencia para laboratorios para expender medicamentos con estupefacientes y psicotrópicos	INSPI
7. 108	Recetarios especiales para psicotrópicos y estupefacientes (c/libretín)	INSPI

ANEXO # 34

Anteproyecto de tesis

1. TEMA:

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE EMBUTIDOS A BASE DE CARNE TIERNA DE RES CON PROCESO DE MADURACIÓN PARA LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”.

2. PROBLEMÁTICA

El ser humano para su supervivencia necesita de proteínas y de nutrientes saludables que le garanticen una vida sana, existe una gran cantidad de productos que contienen proteínas pero la carne es el mejor producto donde se las puede obtener, su consumo ha venido evolucionando e incrementándose año tras año debido al crecimiento mundial de la población lo que hace que todas las industrias de cárnicos se ven en la necesidad de crear nuevos productos e introducir en el mercado una gran variedad y cantidad de productos cárnicos.

A nivel mundial para abril del 2013, los países mayores productores de carne fueron: EUA con 11.386 toneladas, Brasil con 9.500 toneladas, UE con 7735 toneladas, China con 5.590 toneladas, India con 3.800 toneladas, Argentina con 2.800 toneladas, Australia con 2.210 toneladas y México con 1.800 toneladas de carne de res.

Estudios realizados en los últimos años nos muestran que el consumo de carne a nivel mundial ha crecido cerca de un 3% en los últimos cinco años, esto hace que se produzca un crecimiento industrial de productos cárnicos a nivel mundial, pero esto no ha podido satisfacer las necesidades básicas para toda la humanidad ya que gran parte de las industrias tienen como objetivo generar mayor cantidad de ventas para obtener mayores utilidades pero olvidándose de la otra parte que es fundamental como es el cuidado de la salud humana.

Los principales países productores de embutidos a nivel mundial desde hace muchos años atrás han sido: Los Estados Unidos, Brasil, Argentina, Canadá, Países De La Unión Europea y Rusia, la producción mundial de embutidos es de grandes cantidades lo que genera un impacto elevado en la sociedad y el consumidor en general ya que las industrias en forma tradicional no elaboran sus productos bajo normas sanitarias establecidas y no ponen en práctica las políticas a nivel mundial existentes para aplicar las normativas de producción más limpia, para garantizar la elaboración de productos saludables.

Las fábricas de embutidos no se han preocupado de la elaboración de productos con altos porcentajes nutritivos, solo se interesan de tener un amplio mercado,

acompañado de la calidad de sus productos, a más de ser dinámica, competitiva y con personal eficiente, pero no se complementa con la elaboración de productos que satisfagan las exigencias por parte de consumidores, clientes y comunidad.

Según las políticas mundiales de las normas de producción más limpia en las industrias, sea estas pequeñas medianas y grandes industrias, busca satisfacer las necesidades vitales de todos, sin poner en peligro la salud del consumidor así como también garantizar un cuidado del medio ambiente, esto va directamente relacionado con el desarrollo sustentable de las industrias, lo cual aumentaría la eficiencia, eficacia y calidad de la producción y de los productos.

En el Ecuador existen industrias de embutidos, muchas empresas especialmente las artesanales no cuentan con el certificado del Registro Sanitario, las industrias grandes de embutidos están en las ciudades más pobladas del país, el resto son medianas industrias y artesanales, las cuales han hecho poco o nada en aplicar producción más limpia y de esta forma garantizar la calidad del producto.

En nuestro país según el INEC se calcula que el negocio de los embutidos mueve unos 120 millones de dólares al año, que el consumo anual es de 3Kg por persona y que la demanda crece a una tasa del 5%. De todos los embutidos existentes, los más apetecidos son las mortadelas y las salchichas, que representan el 75% de la producción nacional, como se puede evidenciar la industria de embutidos juega un papel importante en la economía del país y tienen una relación e impacto directo con la sociedad, ya que al momento de consumir estos productos cárnicos en algunos casos sin normas sanitarias y/o con bajo aporte nutricional se pone en peligro la salud del consumidor.

La provincia de Zamora Chinchipe es una zona ganadera con un índice mínimo de industrialización de sus productos, pese a tener en sus manos la materia prima suficiente, según el último censo del INEC en esta provincia se registró 148.178 reses, de las cuales, 86.991 son menores de 2 años (carne tierna), que representan el 58.71% de la población total de bovinos, la mayor parte son vendidas a otras provincias como Loja y Guayas, lo cual es producto de la

inexistencia de plantas industriales de productos cárnicos que cubran con la demanda existente de embutidos en esta provincia.

En la provincia de Zamora Chinchipe no hay una visión de emprendimiento por parte los ganaderos de la zona, además el desconocimiento de tecnología actual existente para la industrialización de la carne genera un mal aprovechamiento de los recursos existentes, que se ve reflejado en la migración del capital hacia las ciudades con grandes industrias.

Por otra parte las fábricas de embutidos no se preocupan en elaborar productos con altos aportes nutricionales que pueden ser aprovechados por el consumidor, esto se debe a que no se le da un adecuado tratamiento a la carne antes de industrializarla o a su vez debido a la falta de conocimiento de técnicas o procesos de maduración de la misma para desarrollar productos que garanticen una vida saludable.

¿El problema principal será la falta de una empresa en la provincia de Zamora Chinchipe, que se dedique a la industrialización de carne de res con la aplicación de normas, técnicas y procesos adecuados de maduración, con el propósito de obtener embutidos con altos niveles nutricionales que contribuyan a una alimentación sana?.

3. JUSTIFICACIÓN

ACADÉMICA:

En la Universidad Nacional de Loja, es un requisito la elaboración de un trabajo investigativo aplicando todos los conocimientos adquiridos durante los años de preparación en las aulas, previa la obtención del título de Ingeniera en Banca y Finanzas, es por ello que se realizará este proyecto de inversión el cual contribuirá a refrescar los conocimientos adquiridos, así como también ayudará al enriquecimiento de técnicas de elaboración de proyectos.

SOCIAL:

Este proyecto tiene como propósito brindar a la sociedad embutidos de carne tierna de res, con un alto aporte nutricional, elaborado bajo normas estrictas de sanidad, lo que permitirá que la población tenga en su mesa un excelente producto elaborado con materia prima propia de la zona, por otra parte se generarán fuentes de trabajo en la localidad, esto contribuirá a que varias familias mejoren sus condiciones de vida ya que se reducirá la migración de los miembros de la familia hacia otras ciudades en busca de trabajo, esto permitirá que los padres y madres de familia estén más tiempo con sus hijos, con un trabajo seguro en la zona.

ECONÓMICA:

El proyecto ayudará a que la economía de la provincia de Zamora Chinchipe se dinamice ya que no existirá la fuga de capital a otras ciudades debido a que se consumirán productos elaborados con materia prima propia de la provincia, además contribuirá a mejorar la economía del país debido a que la producción nacional se incrementará al igual que las fuentes de trabajo, al momento de que las personas puedan obtener mayores ingresos, la economía de sus hogares mejorará significativamente y esto generará una mejor calidad de vida.

POLÍTICA:

Una política de gobierno es cambiar la matriz productiva y el objetivo 10 del **PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR**, es “Impulsar la transformación de la matriz productiva”. Por lo tanto debemos empezar a producir y dejar de ser una sociedad consumista, este proyecto ayudará a incrementar la producción en la provincia de Zamora Chinchipe, será un ente de referencia de industrialización de productos propios, ayudando a cumplir los objetivos del gobierno.

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

- Determinar la factibilidad del proyecto de inversión para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de embutidos a base de carne tierna de res con proceso de maduración para la provincia

4.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Realizar un estudio de mercado para establecer la demanda y la oferta existente del producto, así como también la demanda insatisfecha de embutidos para el proyecto de inversión en la provincia de Zamora Chinchipe.
- Realizar un estudio técnico para detallar el proceso de producción, la maquinaria a utilizar y establecer el tamaño óptimo de la planta de producción de embutidos.
- Diseñar un estudio organizacional y diseñar organigramas que nos ayuden a una eficiente distribución del recurso humano, estableciendo las dependencias jerárquicas y las funciones de cada uno de los departamentos.
- Realizar un estudio financiero para establecer el monto de inversión necesario para la ejecución del proyecto, determinar la estructura de costos e ingresos y realizar un análisis del valor actual neto VAN, la tasa interna de retorno TIR, la relación beneficio costo, el periodo de recuperación de capital y el análisis de sensibilidad, para determinar si el proyecto es rentable o no.

5. MÉTODOS Y TÉCNICAS

6.1. MÉTODOS

Método científico: Este método se utilizará en todo el proyecto pero esencialmente nos servirá para la elaboración del estudio técnico puesto que se describirán los procesos de producción y se explicará paso a paso cada uno, además se utilizará en el estudio organizacional al momento de describir y explicar el orden jerárquico del personal administrativo y sus funciones, por otra parte este método será útil en el estudio financiero en la recolección e interpretación de fórmulas a aplicarse que nos ayudará para el análisis de resultados.

Método Deductivo: Este método se utilizará en el planteamiento del problema, además se lo utilizará para segmentar la población a la que se le ofrecerá nuestro producto.

Método Inductivo: Este método permitirá establecer la demanda total partiendo de la población muestra.

Método Descriptivo – Analítico: Este método se utilizará en el estudio de mercado ya que nos permitirá: recopilar, organizar, analizar la información obtenida en base a las encuestas que se realizarán con el propósito de encontrar la demanda potencial, la demanda efectiva y la demanda real.

Método Matemático - Estadístico: Este método se utilizará para la tabulación de datos en el estudio de mercado, además se utilizará en la elaboración del estudio financiero el cual nos permitirá realizar la aplicación de fórmulas y cálculos matemáticos para determinar la factibilidad del proyecto.

5.2. TÉCNICAS

La técnica que se aplicará en este trabajo investigativo es:

Encuesta: Se utilizará en el estudio de mercado con el propósito de obtener información de las familias de la provincia de Zamora Chinchipe que nos servirá para determinar la demanda existente de embutidos de carne tierna de res.

Entrevista: Esta técnica se la utilizará para obtener información por parte de los proveedores de embutidos en la provincia de Zamora Chinchipe, información que nos servirá establecer la oferta actual del producto.

Observación: Se la utilizará en el estudio técnico y organizacional, al momento de observar tanto los procesos de producción de empresas ya establecidas así como también las dependencias jerárquicas de las mismas.

Recopilación bibliográfica: Esta técnica será utilizada en los cuatro estudios del proyecto, la misma que nos permitirá la recopilación de información y datos científicos, que serán aplicados en el desarrollo del presente proyecto.

6. POBLACIÓN Y MUESTRA:

6.1. POBLACIÓN

La población que se tomara para la realización del estudio de mercado, serán todas las familias de los 9 cantones de la provincia de Zamora Chinchipe: Centinela Del Cóndor, Chinchipe, El Pangui, Nangaritza, Palanda, Paquisha, Yacuambi, Yantzaza y Zamora.

DATOS GENERALES:

Población total Zamora Chinchipe según el INEC (censo 2010) = 91376 habitantes

Tasa de crecimiento anual = 2%

Años de vida útil= 5 años

Año base = 2015

Para calcular el incremento poblacional se utilizará la fórmula de los autores Jagdish C. Arya, Robin W. Lardner (Matemáticas aplicadas a la administración y a la economía):

$$P = P_0 (1+i)^n$$

Donde:

P = población total

P₀ = población inicial

1 = constante

i = tasa de crecimiento poblacional

n = número de años

Para sacar el número de familias de la provincia de Zamora Chinchipe se divide la población total para 4 que es el número promedio de personas por familia.

Cuadro # 1

PROYECCIÓN POBLACIONAL DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE		
AÑOS	POBLACIÓN	TOTAL FAMILIAS
2010	91376	
2011	93204	
2012	95068	
2013	96969	
2014	98908	
2015	100886	25222
2016	102904	25726
2017	104962	26241
2018	107062	26765
2019	109203	27301
2020	111387	27847

Fuente: Población 2010 INEC

Elaborado Por: El Autor

6.2. MUESTRA:

Para sacar la muestra de las familias a encuestar se aplicará la fórmula de Julio César Ángel Gutiérrez (ESTADÍSTICA GENERAL APLICADA) con un margen de error del 5%.

FORMULA:

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

DONDE:

n= Muestra

N= Población

1= Constante

E= Tasa margen de error (5%)

$$n = \frac{N}{(25222-1)E^2+1}$$

$$n = \frac{25222}{(25221)0.0025+1}$$

$$n = \frac{25222}{63.0525+1}$$

$$n = \frac{25222}{64.0525}$$

$$n = 394$$

Se aplicarán 394 encuestas en toda la provincia de Zamora Chinchipe, se aplicarán en todos los cantones, en partes proporcionales a la cantidad de habitantes que tiene cada uno, como se muestra en la siguiente tabla.

Cuadro # 2

POBLACIÓN DE LOS CANTONES DE LA PROV. ZAMORA CH.				
CANTONES	POBLACIÓN 2010	POBLACION 2015 PROYECTADA	% DEL TOTAL	# DE ENCUESTAS
Centinela Del Cóndor	6479	7153	0,07	28
Chinchipe	9119	10068	0,10	39
El Pangui	8619	9516	0,09	37
Nangaritza	5196	5737	0,06	22
Palanda	8089	8931	0,09	35
Paquisha	3854	4255	0,04	17
Yacuambi	5835	6442	0,06	25
Yantzaza	18675	20619	0,20	81
Zamora	25510	28165	0,28	110
Total	91376	100886	1,00	394

Fuente: Población 2010 INEC

7. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

7.1. Recursos Y Materiales

Recursos Humanos	Director De Tesis
	Coautor: Isaac Cabrera
Recursos Materiales	Internet
	Computadora
	Esferos
	Lápices
	Borrador
	Flash Memory

7.2. Presupuesto

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNIT.	VALOR TOT.
8	Servicio De Internet Mes	20	160
1	Computadora	800	800
10	Impresiones Avances	2	20
1	Viáticos Y Gastos Para El Estudio De Mercado	200	200
4	Impresión Del Informe Final	30	120
4	Empastado Del Informe Final	15	60
3	Esferos	0,3	0,9
3	Lápices	0,3	0,9
2	Borrador	0,15	0,3
2	Flash Memory	12	24
	Imprevistos		150
TOTAL			1536,10

7.3. Financiamiento

El presente trabajo de investigación "Proyecto de inversión para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de embutidos a base

de carne tierna de res con proceso de maduración para la provincia de Zamora Chinchipe será autofinanciado con recursos propios del coautor.

8. BIBLIOGRAFÍA

Libros

1. Agustín, R. P. (2005). Administración De Empresas. México: Limusa.
2. Ángeles, G. E. (2013). Como Crear Y Hacer Funcionar Una Empresa. Madrid: Esic Editorial.
3. Antonio, G. C. (2009). Evaluación De La Rentabilidad De Proyectos De Inversión. Edicions De La Universitat De Lleida.
4. Antonio, L. M. (1992). Sociología De La Empresa. Madrid: Ibérico Europea De Ediciones.
5. Arturo, C. M. (2002). Respuestas Rápidas Para Los Financieros. México: Pearson Educación De México S.A.
6. Boland Lucrecia, C. F. (2007). Funciones De La Administración. Bahía Blanca-Argentina: Editorial De La Universidad Nacional Del Sur.
7. Cadenilla José Fernando, P. P. (2005). Tecnologías Empresariales Procesos Y Paquetes Tecnológicos. Colombia: Convenio Andrés Bello.
8. Carolina, A. (2001). Tecnología De La Carne: Antología. Universidad Estatal A Distancia.
9. Casado Díaz Ana Belén, S. R. (2006). Dirección De Marketing. San Vicente (Alicante): Editorial Club Universitario.
10. César, M. G. (1999). Los Recursos Humanos Para La Pequeña Y Mediana Empresa. México: Universidad Iberoamericana.
11. Cohen Ernesto, F. R. (2006). Evaluación De Proyectos Sociales. México: Siglo XXI Editores S.A.
12. Crespo Ramos Tomás, L. Y. (2003). Administración De Empresas. España: Mad S.A.
13. Darwin, P. (1998). Identificación De Los Mercados Apropriados. Barcelona (España): Juan García S.A.

14. David, F. (2003). Conceptos De Administración Estratégica. México: Enrique Quintanar Duarte.
15. David, P. (1998). Desarrollo Exitoso De Las Estrategias De Marketing. Barcelona: Ediciones Granica S.A.
16. Eugenia, E. M. (2004). Proyectos De Inversión En Ingeniería. México: Limusa S.A.
17. Fred, M. (2000). Estudios De Tiempos Y Movimientos. México: Pearson Educación.
18. García David De La Fuente, Q. . (2005). Distribución En Planta. Ediciones De La Universidad De Oviedo.
19. García González Ana, B. R. (2005). Los Nuevos Emprendedores: Creación De Empresas En El Siglo Xxi. Barcelona: Universidad De Barcelona.
20. Gitman Lawrence J., J. M. (2005). Fundamentos De Inversiones. Madrid: Pearson Educación S.A.
21. Guillermo, G. (2002). El Agronegocio Y La Empresa Frente Al Siglo Xxi. Costa Rica: Instituto Interamericano De Cooperación Para La Agricultura.
22. Héctor, F. A. (2006). Cómo Profundizar En El Análisis De Sus Costos Para Tomar Mejores Decisiones Empresariales. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
23. J. M. Juran, F. G. (2005). Manual De Control De La Calidad. Barcelona: Revrté S.A.
24. Javier, M. (2009). Manual De Preparados Cárnicos En El Departamento De Tumbes. Perú.
25. Jesús, M. O. (2013). Evaluación Financiera De Proyectos. Bogotá: Ecoe Ediciones.
26. José, Á. M. (2007). Introducción A La Contabilidad. México: Umbral Editorial S.A.
27. José, M. M. (2005). Gestión De Proyectos: Identificación, Formulación, Evaluación Financiera, Económica, Social, Ambiental. Bogotá: Mm Editores.

28. Juez Martel Pedro, M. M. (2007). Manual De Contabilidad Para Juristas. Madrid: Wolters Kluwer España, S.A.L.
29. Luis, G. R. (2006). 10 Pasos Para Aumentar Su Rentabilidad. España: Ediciones Díaz De Santos S.A.
30. Mondino Diana, P. E. (2005). Finanzas Para Empresas Competitivas. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
31. D. E. N. Dickson. (1991). Mejore Su Negocio. Ginebra: Organización Internacional Del Trabajo
32. Munuera José Luis, E. A. (2007). Estrategias De Marketing: Un Enfoque Basado En El Proceso De Dirección. Madrid: Esic.
33. Orue Juan, A. E. (2004). Manual De Valoración De Puestos Y Calificación De Méritos. Barcelona: Ediciones Deusto.
34. Ramírez Elbar, C. M. (2004). Proyectos De Inversión Competitivos. Formulación Y Evaluación De Proyectos. Colombia: Feriva S.A.
35. Ramón, R. P. (2005). La Formulación Y La Evaluación De Proyectos. Costa Rica: Universidad Estatal A Distancia San José.
36. Richard, V. (1988). Introducción A La Ingeniería Industrial. Barcelona: Reverte S.A.
37. Roberto, D. (2004). Fundamentos De Marketing: Teoría Y Experiencia. Buenos Aires (Argentina): Ediciones Granica S.A.
38. Saúl, F. E. (2007). Los Proyectos De Inversión; Evaluación Financiera. Costa Rica: Editorial Tecnológica De Costa Rica.
39. Suñe Albert, G. F. (2004). Manual Práctico De Diseño De Sistemas Productivos. Madrid: Díaz Santos S.A.
40. Vásquez Guzmán Alexander, V. G. (2005). Contabilidad Financiera. Bogotá: Centro Editorial De Universidad Del Rosario.
41. Vértice, E. (2008). Marketing Promocional. España: Vértice S.L.

Páginas Web

- 1 Principales Países Productores De Carne De Bovino. (04 De 2013).
Obtenido De Principales Países Productores De Carne De Bovino:

[Http://Infocarne.Comecarne.Org/Compendio/Visualizar?Comp=1&Comp onente=13](http://Infocarne.Comecarne.Org/Compendio/Visualizar?Comp=1&Comp onente=13)

- 2 Alimentos, C. D. (2012). La Responsabilidad Del Mercado De Los Embutidos. Obtenido De La Responsabilidad Del Mercado De Los Embutidos: [Http://Www.Revistaalimentos.Com.Co/Ediciones/Ediciones-2013/Edicion-34/Sector-Destacado-12/La-Responsabilidad-Del-Mercado-De-Los-Embutidos.Htm](http://Www.Revistaalimentos.Com.Co/Ediciones/Ediciones-2013/Edicion-34/Sector-Destacado-12/La-Responsabilidad-Del-Mercado-De-Los-Embutidos.Htm)
- 3 Comercialización: Definición Y Conceptos | Empresa. (28 De 03 De 2012). Obtenido De Comercialización: Definición Y Conceptos | Empresa: [Http://Empresactualidad.Blogspot.Com/2012/03/Comercializacion-Definicion-Y-Conceptos.Html](http://Empresactualidad.Blogspot.Com/2012/03/Comercializacion-Definicion-Y-Conceptos.Html)
- 4 Darío, S. H. (24 De 09 De 2010). Proceso De Maduración De Las Carnes - Slideshare. Obtenido De Proceso De Maduración De Las Carnes - Slideshare: [Http://Es.Slideshare.Net/Hds1/Proceso-De-Maduracion-De-Las-Carnes-5281181](http://Es.Slideshare.Net/Hds1/Proceso-De-Maduracion-De-Las-Carnes-5281181)
- 5 Ecuador, Provincia De Zamora Chinchipe. (S.F.). Obtenido De Ecuador, Provincia De Zamora Chinchipe: [Http://Www.Ecuale.Com/Zamorachinchipe/](http://Www.Ecuale.Com/Zamorachinchipe/)
- 6 Tipos De Carne De Vacuno - Gastronomía & Cía. (17 De 09 De 2009). Obtenido De Tipos De Carne De Vacuno - Gastronomía & Cía.: [Http://Www.Gastronomiaycia.Com/2009/09/17/Tipos-De-Carne-De-Vacuno/](http://Www.Gastronomiaycia.Com/2009/09/17/Tipos-De-Carne-De-Vacuno/)

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN	II
AUTORÍA	III
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS	IV
DEDICATORIA.....	V
1 TITULO:	1
2 RESUMEN	2
SUMMARY	4
3 INTRODUCCIÓN	6
4 REVISIÓN DE LA LITERATURA	8
5 MATERIALES Y MÉTODOS	36
6 RESULTADOS.....	42
6.3 ESTUDIO DE MERCADO	61
6.4 ESTUDIO TÉCNICO	74
6.5 ESTUDIO ORGANIZACIONZAL	128
6.6 ESTUDIO FINANCIERO	208
7 DISCUSIÓN	247
8 CONCLUSIONES	250
9 RECOMENDACIONES.....	252
10 BIBLIOGRAFÍA	253
11 ANEXOS	257
INDICE.....	304