



1859

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

TITULO

**“PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA
COMERCIALIZADORA DE PROTEÍNA A BASE DE SOYA EN LA
CIUDAD DE LOJA”**

*Tesis previa a optar del título
de ingeniera comercial*

AUTORA:

Susana Raquel Correa Carrión

DIRECTOR:

Ing. Manuel Pasaca Mora

LOJA-ECUADOR

2013

1859

CERTIFICACIÓN

Ing. Manuel Pasaca Mora, DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, DEL ÁREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA, DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación, titulada “ PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PROTEÍNA A BASE DE SOYA EN LA CIUDAD DE LOJA” de la aspirante Srta. Susana Raquel Correa Carrión, ha sido dirigido y revisado durante su ejecución, por lo que autorizo su presentación, previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial

Loja, Octubre del 2013

Atentamente

Ing. Manuel Pasaca Mora
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo Susana Raquel Correa Carrión declaro ser autor(a) 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: Susana Raquel Correa Carrión

FIRMA:

CÉDULA: 1104573603

FECHA: Loja, Octubre de 2013

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

Yo, Susana Raquel Correa Carrión declaro ser autor (a) de la Tesis titulada: **PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PROTEÍNA A BASE DE SOYA EN LA PROVINCIA DE LOJA** Como requisito para optar al Grado de: **INGENIERA COMERCIAL:** autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 15 días del mes de julio del dos mil trece, firma el autor.

FIRMA:.....

AUTORA: Susana Raquel Correa Carrión

CÉDULA: 1104573603

DIRECCIÓN: Loja, Cariamanga y Bolívar

CORREO ELECTRÓNICO: susanraquel86@hotmail.com

TELÉFONO: 3028070 **CÉLULAR:** 0980418241

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Manuel Pasaca Mora

TRIBUNAL DE GRADO:

Ing. Oscar Gomez Cabrera **(Presidente)**

Ing. Cesar Neira **(Vocal)**

Ing. Orlando Curimilma **(Vocal)**

AGRADECIMIENTO

Convencida de la gran importancia que es para el ser humano la profesionalización a nivel superior, dejo constancia de mi gratitud y reconocimiento a las autoridades y docentes de la carrera de Administración de Empresas del Área Jurídica Social y Administrativa, al docente que impartieron sus conocimientos y experiencias en beneficio de cada estudiante, de manera especial al Ing. Manuel Pasaca Mora Director de Tesis, quien con responsabilidad y eficiencia supo guiarme y dirigirme acertadamente hasta la culminación del presente trabajo de Tesis.

De igual manera agradezco a nuestras familias por brindarnos todo el apoyo y comprensión requerida a lo largo de nuestros superiores, y a Dios por darnos salud y sabiduría durante el trayecto en la Carrera Universitaria.

La Autora

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico a Dios porque es el dueño de la existencia y haberme permitido culminar el mismo, a mis padres y hermanos por darme valor, por su apoyo moral en todo momento para culminar con éxito mi carrera profesional.

Susana Raquel Correa Carrión

a. TÍTULO

**“PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
EMPRESA COMERCIALIZADORA, DE PROTEÍNA A
BASE DE SOYA, EN LA CIUDAD DE LOJA”**

b.RESUMEN

Actualmente en la ciudad de Loja se ve afectada por una notoria recesión en el campo productivo, siendo una barrera para su desarrollo sostenido y que permita competir con otras provincias del país.

El presente trabajo investigativo trata sobre la creación y elaboración de una propuesta para la implementación de una empresa comercializadora de proteína de soya en la ciudad de Loja. Es así que la investigación presta todos los pasos y estudios que ayudan a definir la efectividad del proyecto.

Por estas razones este proyecto tiene como finalidad ayudar con la implementación de una empresa que permita crear algunas fuentes de trabajo, aprovechar los recursos naturales existentes, creando un valor económico agregado y poner en práctica los conocimientos adquiridos, en beneficio de una sociedad que necesita que sus nuevos profesionales se inserten en la vida productiva y económica.

De aquí la real necesidad de producir bienes y servicios, siendo emprendedores y afrontando la grave crisis que atraviesa nuestro país, siendo conveniente realizar y ejecutar el proyecto de tesis denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PROTEÍNA DE SOYA EN LA CIUDAD DE LOJA", el mismo que contribuya al desarrollo de esta ciudad.

El análisis completo del proyecto se requiere de la realización de los siguientes estudios y análisis: estudio de mercado, estudio técnico,

estudio administrativo y legal, estudio económico y financiero y finalmente la valuación del proyecto.

El estudio de mercado analiza la oferta y la demanda. Para todo estos se realizó una encuesta tanto a demandantes como oferentes, para luego determinar la demanda insatisfecha que es de 533639 libras para el primer año, se determinó la capacidad instalada que es del 100% y la capacidad utilizada del proyecto es de 23,74% solo para el primer año.

Estudio administrativo y legal de la empresa facilita determinar el grupo empresarial, la misión, visión, objetivos, constitución, organización y los manuales de funciones.

La empresa hará el comercio bajo la razón social “**AS. ALIMENTOS SALUDABLES**” La misión será producir y comercializar proteína de soya, para satisfacer con calidad y precios competitivos la demanda de la ciudad de Loja.

Estudio económico y financiero para conocer sobre la inversión del proyecto (inversión en activos fijos, diferidos y capital de trabajo), financiamiento de la inversión, presupuesto de ingresos y egresos, análisis de costos, puntos de equilibrio y estudio y análisis de los estados financieros (estado de pérdidas y Ganancias y el flujo de caja).

Finalmente se realizó la evaluación del proyecto para establecer la conveniencia del proyecto y de su ejecución para cual se analizó los siguientes indicadores como el Valor Actual Neto es de \$139.481,30 Tasa Interna de Retorno de 34,18%; Relación Beneficio Costo es de

\$1,20 por cada dólar invertido la empresa gana 0,20 centavos de dólar;
Periodo de Recuperación de Capital es de 2 años, 3 meses y 29 días;
Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 7% dando un total del 0,82% y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos del 6% dando un total del 0.93% por lo cual el proyecto es factible por lo cual el proyecto es factible, cuyas conclusiones y recomendaciones así lo determinan, adjuntándose la bibliografía consultada con sus respectivos anexos.

SUMMARY

Currently in the city of Loja city is affected by a marked downturn in the productive, being a barrier to sustainable development and to compete with other provinces.

This research work deals with the creation and development of a proposal for implementing a marketer of soy protein in the city of Loja. Thus, the research provides all the steps and studies that help define the project's effectiveness.

For these reasons, this project aims to assist with the implementation of a company that allows create some jobs, leverage existing resources, creating economic value added and put into practice the knowledge acquired for the benefit of a society that needs to their new professionals are inserted into productive and economic life.

Hence the need to produce goods and services, being entrepreneurs and facing the grave crisis facing our country, being convenient to perform and execute the thesis entitled: "FEASIBILITY STUDY FOR THE IMPLEMENTATION OF A COMPANY DISTRIBUTOR IN SOY PROTEIN Loja CITY ", the same that contributes to the development of this city. The full project analysis requires performing the following studies and analyzes: market research, technical study, administrative and legal, economic and financial study and finally the valuation of the project. The market study analyzes the supply and demand. For all these were surveyed both plaintiffs and bidders, and then determine the unsatisfied

demand is 533639 pounds for the first year, it was determined that the installed capacity is 100% and the capacity utilization of the project is 23,74 % only for the first year.

Administrative and legal study of the company allows determining the business group's mission, vision, objectives, and constitution, organization and functions manuals.

The company will trade under the name "AS. HEALTHY FOOD "The mission is to produce and market soy protein to meet quality and competitive prices with the demand of the city of Loja. Economic and financial study to learn about the project investment (investment in fixed assets and working capital deferred), investment financing, budget expenses, cost analysis, equilibrium points and study and analysis of financial statements (profit and loss statement and cash flow).

Finally, we conducted an evaluation of the project to determine the suitability of the project and its implementation which was analyzed for the following indicators such as Net Present Value of \$ 139.481,30; internal rate of return of 34,18% Benefit Cost Ratio is of \$ 1.20 for every dollar the company earns 0.20 cents, Capital Recovery Period is 2 years 3 months and 29 day: Sensitivity analysis indicates that the project supports an increase in the costs of 7% giving a total of 0.82% and the sensitivity analysis on the decline in revenues 6% danto a total of 0.93% by which the project is feasible, the conclusions and recommendations so determine, accompanied with the literature its annexes.

c. INTRODUCCIÓN

En los países del tercer mundo como el nuestro y en algunos de industrialización tardía, el capital lo proporciona la inversión extranjera que monta las infraestructuras necesarias para atraer la riqueza y las plusvalías que generan la fuerza de trabajo. Nuestro país económicamente a nivel empresarial es decadente debido a las altas tasas de interés, la inestabilidad de los últimos gobiernos, la inexistencia de políticas empresariales y el poco apoyo por parte del estado.

Los aspectos analizados anteriormente afectan de manera directa a la economía de nuestro país y por ende la provincia de Loja en donde se evidencia una crisis profunda y generalizada de la economía quizá por su aislamiento geográfico y por falta de apoyo de los gobiernos de turno, no cuenta con nuevas empresas y por falta de fuentes de trabajo ha dado lugar a expandir el comercio informal y la emigración poblacional.

El desarrollo de nuevas empresas es uno de los ejes principales para el crecimiento de la economía y su principal generadora de trabajo, es muy importante que exista una amplia información sobre cómo crear empresas que impulsen el desarrollo, a través de una correcta administración y de esta manera contribuir a un mejor estilo de vida.

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad analizar la factibilidad para implementar una empresa comercializadora proteína a base de soya en la ciudad de Loja que ofrezca un producto de calidad y a un precio asequible para el consumidor.

El proyecto en mención se tomó en consideración varios aspectos importantes que han permitido analizar cualitativa y cuantitativamente la conveniencia de emprender un proyecto de inversión.

Para el desarrollo de dicho proyecto de inversión se aplicó el presente proceso:

En la exposición de resultados se procedió a redactar los referentes del producto y materia prima a utilizar, así como también se describió y representó el estudio de mercado, el mismo que sirvió para realizar el análisis de oferta y demanda del producto en la ciudad de Loja, a través de encuestas directas aplicadas a los consumidores y la comercializadora de productos de consumo masivo, de cuyos análisis se obtuvo la cuantificación de la demanda y oferta, obteniendo así la oportunidad en el mercado, además se determinó las posibilidades del proyecto en el mercado, los canales de comercialización, precios y publicidad.

Una vez obtenida la oportunidad de mercado se procedió a determinar el tamaño del proyecto sobre la base del análisis de ciertos factores como son: demanda, oferta, tecnología requerida, la distribución de la planta, como también establecer la macro y micro localización.

En el estudio organizacional se establece la organización legal, estructura organizativa y manual de funciones de la empresa, las mismas que serán una base para el normal funcionamiento de la empresa.

Seguidamente se procedió a realizar el estudio financiero, en donde se determinó las inversiones y financiamiento del proyecto, también se realizó la evaluación del proyecto para establecer la conveniencia del

proyecto y de su ejecución para cual se analizó los siguientes indicadores como el Valor Actual Neto; Tasa Interna de Retorno; Relación Beneficio Costo; Periodo de Recuperación de Capital; Análisis de Sensibilidad del incremento en los costos y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos, lo mismo que indican que es factible la puesta en ejecución del proyecto

Una vez realizados los estudios necesarios para la elaboración del proyecto se formuló las debidas conclusiones y recomendaciones de la investigación.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

La Soya



Es una legumbre que tiene excelentes propiedades como recurso alimenticio, ya que por su alto contenido proteico, puede sustituir a las proteínas animales de las carnes, en la dieta diaria. Además, la soya posee más proteínas que otras legumbres y menos grasas que las semillas oleaginosas.

Los ácidos grasos que posee la soya son poliinsaturados, como el ácido oleico, el linoleico, el linolénico y fosfolípidos como la lecitina. El 50% de los carbohidratos que aporta la soya están constituidos por fibra dietaria, lo que la hace ideal para dietas sobre perder peso.¹

Historia y Origen de la Soya

La soya es un producto asociado a Oriente. Su historia se remonta a la China de hace más de tres mil años, donde se empezó a cultivar y a erigirse en un elemento básico en la dieta oriental. Hasta tal punto veneraban la soya que la consideraban un alimento sagrado. En

¹ <http://www.innatia.com>

Occidente, solo a partir de la década de los 60 del siglo XX se descubrieron las propiedades de este producto y en los últimos años han aparecido numerosos productos que explotan sus cualidades.²

Nutrientes Contenidos en la Soya

Perfil de vitaminas en 100 gramos de soya

Vitamina A.....	1.500 UI
Vitamina D.....	400 UI
Vitamina E.....	2 UI
Vitamina B1.....	0,5 mg
Vitamina B2.....	0,8 mg
Vitamina PP.....	9,0 mg
Vitamina B12.....	0,9 mg
Vitamina C.....	20,0 mg

Perfil de Minerales en 100 gramos de soya:

Calcio.....	400,0 mg
Fósforo.....	200,0 mg
Hierro.....	5,0 mg
Yodo.....	0,1 mg

Perfil de otros parámetros en 100 gramos de soya:

Proteína.....	30,0 gr
Aceites.....	26,0 gr
Fibras.....	0,5 gr
Cenizas.....	5,0 gr
Carbohidratos.....	35,5 gr
Humedad.....	3,0 gr

Proteína Aislada de Soya

La proteína de soja contiene los ocho aminoácidos esenciales, necesarios para el crecimiento humano -excepto durante la infancia- y es altamente digestiva. De hecho, su puntuación en el índice PDCAAS (unidad de medida), que mide la digestibilidad y disponibilidad de los

²http://www.consumer.es/web/es/alimentacion/aprender_a_comer_bien/curiosidades/2001/10/04/35401.php

aminoácidos esenciales es la más alta posible para una proteína: 1,0, según la FAO (Organización de la Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación).

Para los amantes del ejercicio, el entrenamiento y el desarrollo muscular, la proteína de soya puede utilizarse como una fuente proteica de alta calidad, ya que satisface la mayor necesidad de proteínas durante el desarrollo muscular.

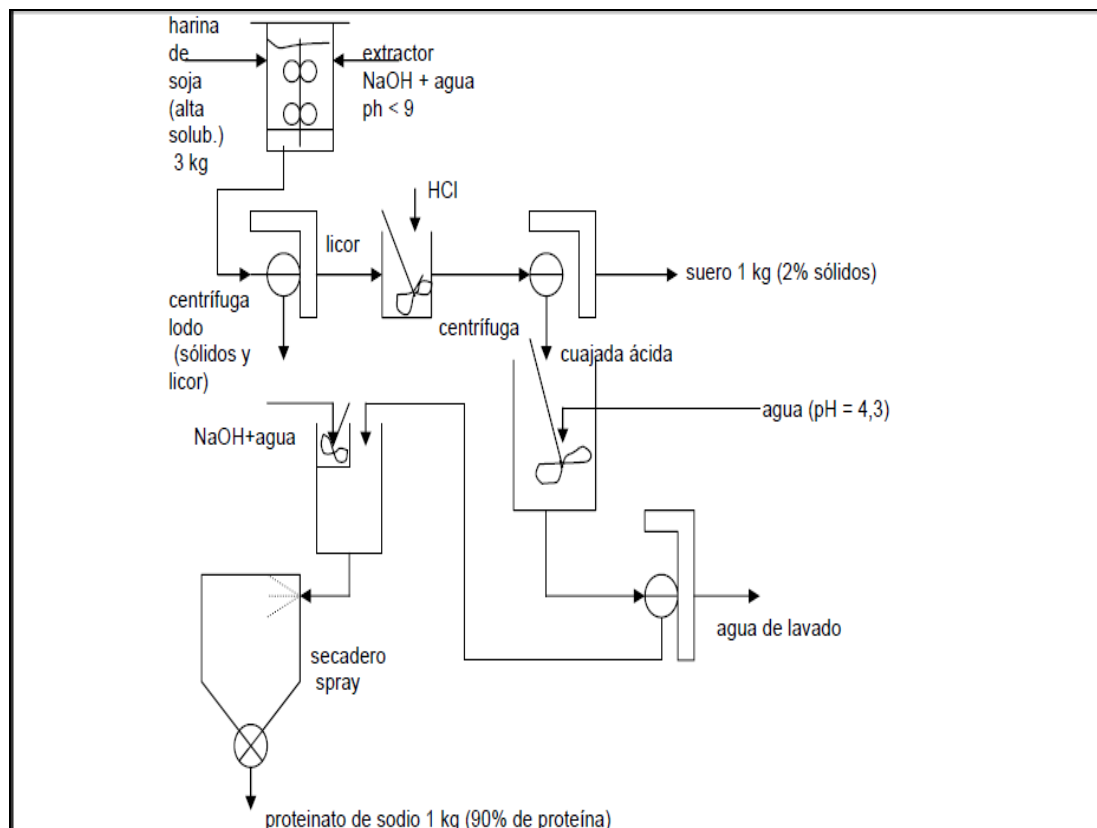
Las investigaciones demuestran que la proteína de soya puede acelerar la recuperación muscular post-ejercicio. Las isoflavonas presentes en la proteína de soya producen efectos antioxidantes que ayudan a reducir el dolor y la inflamación, permitiendo a los atletas regresar al gimnasio más rápidamente. La proteína de soya ha estado disponible desde 1936 por sus propiedades funcionales.

Proceso de Obtención de la Proteína de Soya

En Protein Technologies International se maneja la proteína aislada de soya. La proteína aislada de soya es un producto que consiste en la fracción proteínica del frijol de soya. Contiene un 90% de proteína y de la cual se han eliminado todos los hidratos de carbono que puedan impartir sabor o color a los productos en los que se aplica.

Para obtener a la proteína aislada se parte de hojuelas de soya desgrasadas, grado alimenticio de primera calidad. Mediante una extracción acuosa y un ajuste del pH, parecido al proceso con el que trabajaría una cuajada, se obtiene precisamente un cuajo de proteína y el suero. A este cuajo de proteína se le dan varios lavados, se elimina

cualquier residuo de agentes que sean no proteicos y finalmente se le da un tratamiento especial mediante ciertos cationes y aniones para dar toda la funcionalidad que hace la diferencia entre los distintos tipos de proteína aislada de soja que se pueden obtener.



Este producto además de tener una calidad nutricia excelente, comparable a los diferentes tipos de proteínas tradicionales (como son la proteína de la leche) tiene ciertas propiedades funcionales que lo hacen apropiado para utilizarse en la industria láctea. Hay diferentes tipos de características que se miden como son: la solubilidad, la capacidad para emulsionar, la dispersabilidad, la facilidad con la que se mezcla el

producto, la viscosidad, la fuerza de gel, la absorción de agua, y la aireación.³

Beneficios Saludables

La soya en la dieta puede reducir los niveles de colesterol, es una conclusión apoyada por muchos estudios científicos, puede reducir el riesgo de cardiopatía coronaria

Los consumidores son cada vez más conscientes del papel que juega la proteína de soya en:

- Salud del corazón (reducción del colesterol)
- Salud ósea (mayor densidad mineral ósea)
- Alivio de la sintomatología de la menopausia
- Prevención del cáncer (mama, próstata, tiroides)
- Nutrición basada en el rendimiento (recuperación muscular más rápida)
- Control y manejo del peso (saciedad del hambre)

El Poder de la Proteína

Si se consume una cantidad suficiente de proteína para retener el tejido magro, mientras se pierde el tejido graso, mantendrás tu metabolismo acelerado.

Absorción de Grasa y Emulsificación

Las proteínas de soya son utilizadas en alimentos por dos razones por lo que respecta a su interacción con las grasas. En productos cárnicos desmenuzados, las proteínas de soya promueven la absorción y retención de grasa, por lo tanto se disminuyen las pérdidas durante la cocción, y se

³ www.nutri-salud.com.ar - info@nutri-salud.com.ar - Aviso Legal

mantiene la estabilidad dimensional. Las harinas de soya texturizadas han reportado que absorben del 65-130% de aceite de su peso seco.

Exturización

La propiedad funcional única de las proteínas de soya para ser sometidas a una transformación en textura tipo cárnica por extrusión termoplástica ya ha sido discutida. Esta es la base para el mayor uso de las proteínas de soya como ingrediente alimenticio. Se producen varios tipos de proteínas de soya texturizadas con diferentes tamaños de partícula, densidad, forma, color y sabores añadidos. Actualmente, las hamburguesas usadas en los programas de almuerzos escolares en los Estados Unidos incorporan el 3096 por peso de proteína de soya texturizada.⁴

Empresa.- “Grupo social en el que a través de la administración de capital y el trabajo se producen bienes y servicios y los servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad”¹.

Empresario.- Actividad de un individuo u organización que implica producción, comercio / o servicio.

Organización.- La transformación de una organización es la utilización plena del poder intelectual del empleo, la sistemática eliminación del desperdicio y el retroceso, la apreciación de la variación inherente de un proceso, todos los esfuerzos son parte de un sistema; no se puede cambiar una parte sin que se afecten las otras.

⁴ <http://www.oas.org/dsd/publications/unit/oea60s/ch19.htm>

PROYECTO DE INVERSIÓN

Los proyectos surgen de las necesidades individuales y colectivas de las persona. Es ella la que importa, son sus necesidades las que deben satisfacer a través de una demanda asignación de recursos, teniendo en cuenta la realidad social, cultural y política en la que el proyecto pretende desarrollarse. Un proyecto puede ser variable tanto por tener un mercado asegurado como por ser técnicamente factibles.”⁵

Etapas de la Factibilidad de un Proyecto de Inversión.

El análisis completo de un proyecto requiere de cinco estudios complementarios: del mercado técnico, organizacional administrativo, económico-financiero y evaluación económica, social y ambiental. Mientras los tres primeros proporcionan información económica de costos y beneficios, el último además de generar información, contribuye los flujos de caja y evalúa el proyecto.

ESTUDIO DE MERCADO

“El estudio de mercado es aquella etapa de un proyecto que tiene por objeto estimar la demanda, es decir la cantidad de bienes y servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios y un cierto período de tiempo”

⁵SAPAG CHAIN, Nassir y Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw-Hill. Colombia. 2008.

Objetivos

- Conocer lo que está sucediendo y que se espera que suceda en el sector de la economía al cual se pretende incursionar con el producto.⁶
- Establecer las fortalezas y debilidades de los competidores para aprovechar oportunidades en cuanto a la satisfacción de los clientes.
- Verificar que los clientes previstos existen realmente.
- Medir la potencialidad de esta demanda.
- Determinar el precio del producto o servicio.
- Elegir los medios más rentables para realizar la cifra de negocios, venta, comunicación, distribución, etc.

Comportamiento del Mercado

Un mercado se confluyen productos y consumidores para realizar intercambios de compra y venta. Para conocer el comportamiento del mercado, es preciso conocer todos y cada uno de los agentes que, con su actuación tendrán algún grado de influencia sobre las decisiones que se tomarán al definir las estrategias comerciales.

Para realizar el presente estudio se determinará cinco tipos de mercado:

- Mercado proveedor (quienes nos abastecen)
- Mercado distribuidor (intermediarios)
- Mercado consumidor (los clientes)
- Mercado competidor (la competencia)

⁶ SAPAG CHAIN, Nassir y Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw-Hill. Colombia. 2008.

- Mercado externo (fuentes externas de abastecimiento)

Análisis de la Demanda (Clientes)

Definición.- “La demanda se define como la respuesta al conjunto de mercancías o servicios, ofrecidos a un cierto precio y una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir”⁷.

Conocer la demanda es uno de los requisitos de un estudio de mercado, pues se debe saber cuántos compradores están dispuestos a adquirir los bienes y servicios y a qué precio.

Para realizar el análisis de la demanda se debe tomar en cuenta:

- Los tipos de consumidores.
- Segmentarlos por actividad, edad, sexo, ubicación geográfica, ingresos.
- Conocer los gustos y preferencias.

Demanda Potencial

La demanda potencial es la cantidad global de las familias lojanas de la provincia que corresponden al porcentaje de la población total de la provincia, dividida por cuatro miembros por hogar, independientemente de los medios y preferencias para la adquisición del producto.

Para determinar la demanda potencial se considera:

1. La tasa de crecimiento poblacional
2. Población urbana
3. Cuatro miembros por familia

⁷VACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw-Hill, 4 Edición. México. 2005

Demanda Real

Se denomina demanda real a la demanda verdaderamente ejercida en los mercados. En sí, la demanda real es el número absoluto de familias que están dispuestas a adquirir el producto.⁸

Para obtener la demanda real tomamos en consideración lo siguiente:

1. Demanda potencial
2. Porcentaje de las familias que no consumen
3. Porcentaje de familias que no apoyan al producto
4. Porcentaje de familias que no contestan.

Plan de Comercialización

El propósito de plan de comercialización es de prevenir a la empresa acerca de su posición actual y futura, puesto que los alcances de hoy y sus planes para el futuro depende de juicios anticipados de las condiciones del mercado.

La comercialización es un instrumento de la dirección de empresas que suministra a las mismas los medios para diseñar y vender el producto aprovechando los recursos de la empresa.

El plan de comercialización está elaborado en base a:

- Producto
- Precio
- Plaza
- Promoción y

⁸ VACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw-Hill, 4 Edición. México. 2005

- Posventa

Análisis de la Oferta (competencia)

Definición.- Es la cantidad de bienes y servicios que se pone a disposición del público consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar para los que adquieran

Para realizar el análisis competidor se debe tener en cuenta:

- El posicionamiento de los competidores en la mente de los clientes.
- Fortalezas y debilidades de los competidores.
- Quienes están ofreciendo ese mismo bien o servicio.
- Las características de los bienes o servicios de la competencia y el precio.

ESTUDIO TÉCNICO

“Determina los requerimientos empresariales en función al tamaño y localización de la planta, descripción técnica y descripción de procesos, la capacidad de las máquinas (capacidad instalada) y la cantidad de recursos humanos”⁹.

Tamaño de la Planta

Tamaño.- Considera su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal.

Localización de la Planta

Localización.- Para la elección de la localización adecuada se debe tomar en cuenta:

⁹QUILODRÁN, Federico. Manual de Preparación de Proyectos. Publicación de la U.N.L. Loja-Ecuador.

- a) La suma de los costos de transporte de insumos y productos.
- b) la disponibilidad y costos relativos de los recursos.
- c) Clima facilidades administrativas, Disposición de aguas residuales, olores y ruidos molestos, etc.

Ingeniería del Proyecto

El estudio de la ingeniería del proyecto tiene como objeto, determinar el proceso de producción o el desarrollo del servicio óptimo que permita la localización efectiva y eficaz de los recursos.

En el estudio de ingeniería se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

1. Estudio del producto o servicio a ofrecer
 - Presentación, embalaje, normas de calidad
 - Características, usos
2. Estudio de los insumos
 - Selección del proceso
 - Descripción del proceso
 - Disponibilidad de tecnología
3. Estudios de los insumos
 - materias primas principales
 - Materiales indirectos
 - Mano de obra
4. Estudio de las instalaciones
 - Materia y equipo
 - Distribución de planta y edificio

- Instalaciones principales y auxiliares
- Montaje y cronograma

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Dar a conocer como se encuentra conformada la empresa en su área administrativa y los niveles jerárquicos que representan en la organización, además describe el papel que desempeña cada uno, como también se conoce le tipo de sociedad o compañía.

Organización Legal

Se refiere a la parte jurídica de la compañía que puede ser Sociedad Armónica, Limitada, Mixta, Comandita simple y Comandita por acciones.

Organización Administrativa

“La organización administrativa se refiere al establecimiento preciso de los centros de autoría y rangos correspondientes de responsabilidad”¹⁰.

Es necesario diseñar una estructura administrativa a través del componente administrativo de la organización, el cual debe integrar tres componentes básicos.

- a. Unidades organizativas
- b. Recursos humanos técnicos y financieros
- c. Los planes de trabajo

Niveles Administrativos

- 1) Nivel Legislativo –Directivo
- 2) Nivel Ejecutivo

¹⁰ “PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS”; Secretaría de Economía, 22 de diciembre del 2004; México.

- 3) Nivel Asesor
- 4) Nivel auxiliar o de Apoyo
- 5) Nivel Operativo

Manual de Funciones

El manual de funciones constituye una fuente de información que revela las tareas, obligaciones y deberes que deben desarrollar y cumplir los diferentes puestos que integran la empresa, encaminados a la concesión de los objetivos planteados por la organización.

Organigramas

Un organigrama es la gráfica que muestra la estructura orgánica interna de la organización formal de una empresa.

Existen dos tipos de organigramas, estructural y funcional.

ESTUDIO FINANCIERO

“La función básica del estudio financiero es de determinar el monto de la inversión y la forma de cómo financiarlo, conocer los beneficios que se obtendrán al ejecutarla”.

Inversión y Financiamiento

Inversiones

Es la aplicación que las personas dan a sus fondos tanto propios como ajenos y que se realizan con el ánimo de obtener una rentabilidad o beneficio futuro.

La inversión se compone por los bienes materiales e inmateriales que son necesarios para el desarrollo de la empresa, entre las cuales se encuentran:

- Activo fijo¹¹
- Activo Diferido
- Activo circulante o Capital de trabajo

Financiamiento

Es la acción por la que una persona o sociedad consigue capital para su creación o funcionamiento. El financiamiento se lo puede efectuar con capital propio o capital ajeno.

a.- Capital Propio Son los que proviene de la emisión y venta de acciones, de aportes en efectivo o en especies de los costos y de las utilidades y reservas de la empresa.

b.- Capital Ajeno Son los que se obtienen de bancos y Financieras Privadas o de Fomento de Proveedores a través de la misión de obligaciones propias de la empresa.

Análisis de Costos

El costo son los gastos que son producen para la elaboración de un producto durante el periodo. Se analizan 2 analizan 2 tipos de costos.

- a.- Costos de fabricación
- b.- Costos de operación

Costos de Fabricación

Son los costos que se relacionan directamente con la actividad productiva de la organización, incluyendo en ellos el costo primo y los costos generales de fabricación.

¹¹ PASACA MORA, Manuel Enrique. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Loja – Ecuador. 2005.

a.- Costo primo

Comprende:

- Materia Prima Directa
- Mano de Odra Directa

b.- Costos Generales de Fabricación

Comprende:

- Materia de Obra Indirecta
- Mano Prima Indirecta
- Carga Fabril
- Depreciaciones

Elaboración de Presupuestos

El presupuesto recoge una previsión de ingresos y costos que se van a producir en el desarrollo de una actividad en un determinado periodo.

Presupuesto de Ingresos

Para la elaboración de este presupuesto se toma como referencia el costo unitario para el primer año de vida de proyecto, dato que se lo proyectará para el resto del año.

Presupuestos de Costos

Para la elaboración de Presupuesto de Costo se considera igualmente la tasa inflacionaria y se proyecta los costos de fabricación y operación, excepto las depreciaciones ya que su valor es constante para la vida útil del proyecto igualmente la amortización del diferido.

Estado de Pérdidas y Ganancias

Es uno de los costos financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.¹²

El estado de pérdidas y ganancias llamando también Estado de Resultados nos muestra cual es la utilidad y la pérdida durante un periodo económico.

Ingresos

Están conformados por los resultados de las ventas u otros ingresos.

Egresos

Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Gastos de Producción Gastos de Operación y Gastos Financieros

Determinación del Punto de Equilibrio

Es un punto de balance entre ingresos y egresos, denominado como punto muerto porque no hay pérdida ni ganancias; Cuando los ingresos y gastos son iguales se produce el Punto de Equilibrio.

Punto de Equilibrio en Función a las Ventas

Este método permite conocer cuál debe ser el mismo nivel de ingreso que generen las ventas para no tener pérdidas.

¹² PASACA MORA, Manuel Enrique. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Loja – Ecuador. 2005.

Punto de Equilibrio en Función de la Capacidad Instalada

Permite conocer el porcentaje mínimo de la capacidad instalada que debe trabajar la empresa para producir, permite obtener sus ventas al nivel de ingresos que cubran los costos.¹³

Punto de Equilibrio en Función de la Producción

Permite conocer el número de unidades que se debe producir y comercializar en un precio determinado para obtener ingresos en los cuales pueda cubrirse los costos.

Evaluación Financiera

“Permite demostrar que la inversión propuesta se da o no económicamente rentable mediante la combinación de operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación basada en valores actuales de ingresos y gastos”.

Los criterios más utilizados son:

- Valor Actual neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Análisis de Sensibilidad
- Relación Beneficio Costo (B/C)
- Periodo de Recuperación de Capital

Para poder determinar estos indicadores primero se determina el Flujo de Caja.

¹³ PASACA MORA, Manuel Enrique. Manual para la Elaboración de Proyectos de Graduación a Nivel Superior. Editorial Offset Imagen. Loja – Ecuador. 2009.

Flujo de Caja

“Representa el movimiento neto de caja durante cierto periodo que generalmente es de un año, permitiendo cubrir todos requerimientos de efectivo para el proyecto. Es importante recalcar que para la determinación del Flujo Neto de Caja se debe considerar solamente los ingresos reales y eficientes, es decir aquello que se producen por movimiento de dinero entre la empresa y el exterior.”¹⁴

Valor Actual Neto

Consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos a través de la vida útil del proyecto.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontar una tasa de interés pagada por beneficiarse del préstamo a obtener.

Actualizando los valores se debe decidir la aceptación o rechazo del proyecto bajo los siguientes fundamentos:

- a.- Si el van es positivo se acepta la inversión
- b.- Si el VAN es igual a cero la decisión de invertir in indiferente
- c.- Si el van es negativo se rechaza la inversión

Formula

$VAN = \text{Sumatoria de Flujos Netos} - \text{Inversión}$

¹⁴ROSEMBERG, Jerry M. “DICCIONARIO INTERACTIVO DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS”, Grupo Editorial Océano. SEPARATAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA. 2005.

Tasa de Retorno (TIR)

Representa la tasa máxima de interés que se podría pagar por un préstamo de los ingresos provenientes del proyecto. Es también la tasa de rendimiento que ofrece el proyecto sobre la inversión a realizar.

Los criterios de decisión para la TIR son los siguientes:

- a) Si la TIR es mayor al costo de capital o al costo de oportunidad se acepta la inversión
- b) Si la TIR es igual al costo del capital o el costo de oportunidad, la decisión resulta indiferente
- c) Si la TIR es menor al costo de capital o al costo de oportunidad se rechaza la inversión.

Formula

$$TIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN_{Menor}}{VAN_{Menor} - VAN_{Mayor}} \right)$$

Relación Costo – Beneficio

Este indicador se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido en el proyecto. Los criterios de decisión se expresan en los siguientes términos:

- B/C > 1 Se debe ejecutar el proyecto
- B/C = 1 Es indiferente ejecutar el proyecto
- B/C < 1 Se debe realizar el proyecto

Formula

$$R \text{ B/C} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

Periodo de Recuperación del Capital

Este indicador mide el número de años que transcurrirán desde la puesta en explotación de la inversión, para recuperar el capital invertido en el proyecto mediante las utilidades netas del mismo, considerando además la depreciación y los gastos financieros. En otros términos se dice que es el período que media entre el inicio de la explotación hasta que se obtiene el primer saldo positivo o período de tiempo de recuperación de una inversión.¹⁵

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

Análisis de Sensibilidad

Se lo realiza para determinar la vulnerabilidad del proyecto ante las alternativas futuras de mayor incidencia como son los ingresos y los costos, considerando que los demás se encuentren constantes.

Formula

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

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

$$\text{Porcentaje de Variación} = \text{Dif. TIR} / \text{TIR del Proyecto}$$

$$\text{Coeficiente de Sensibilidad} = \text{Porcent. Var.} / \text{Nueva TIR}$$

¹⁵ PASACA MORA, Manuel Enrique. Manual para la Elaboración de Proyectos de Graduación a Nivel Superior. Editorial Offset Imagen. Loja – Ecuador. 2009.

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Materiales

Para el presente estudio se utilizó algunos materiales como suministros y equipo de oficina, los mismos que se describen a continuación:

Suministros de Oficina

Los suministros de oficina que se emplearon durante el transcurso de la realización del presente proyecto de inversión, son los siguientes;

- Resma de hojas papel bond A4
- Carpetas
- Anillados

Equipos de Oficina

Los equipos de oficina utilizados durante el desarrollo del presente trabajo son:

- Computadora
- Calculadora
- Impresora
- Flash memory

Métodos

Método Deductivo

Esté método sirvió para describir los fundamentos teóricos y cuantitativos que se presentaron en el desarrollo del trabajo, además facilitó el análisis y la interpretación de los datos obtenidos a través de las técnicas que se aplicaron y el cumplimiento de los objetivos.

Método Inductivo

Este método se aplicó en los resultados de la muestra de las encuestas recopiladas para generalizar los gustos y preferencias de los habitantes de la ciudad de Loja, determinando la aceptación del Producto a comercializar por cuanto se dedujo que la población sí desea comprar Proteína de Soya a una empresa local.

Técnicas

Revisión Bibliográfica

Se empleó como fuente de apoyo para la recopilación de la información necesaria e indispensable para el desarrollo investigativo, del cual se obtuvo conceptos y categorías fundamentales referentes al tema a través de: libros, folletos, revistas, tesis, internet.

Encuesta

Esta técnica sirvió para recopilar información del Estudio de Mercado, a través de preguntas abiertas y cerradas, realizadas a las personas de la ciudad de Loja considerando a los consumidores del producto ya sea las familias.

- Se aplicó una encuesta a 397 familias de la ciudad de Loja con la finalidad de conocer si el producto va a tener acogido en el mercado.

Entrevista

Esta técnica se aplicó de forma directa, para obtener información del único lugar en Loja, donde vende proteína de soya, "Club de Nutrición"

del cual se obtuvo algunos datos como: precio, plaza, publicidad y promoción. Esta información sirvió para conocer el comportamiento del mercado.

Población

La población tomada para el desarrollo de este proyecto fue para la ciudad de Loja, en la cual se tomó las familias, por cuanto es un producto alimenticio masivo consumido por las familias; así mismo con los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo INEC en el año 2010, la ciudad de Loja cuenta con 180617 habitantes y una tasa de crecimiento del 2,65%, cuya proyección se describe a continuación:

Formula:

$$P_{2013} = 180617 (1+0,0265)^3$$

$$P_f 2013 = 180617 (1,081625)$$

$$P_f 2013 = 195360 \text{ habitantes}$$

$$P_f = P_o (1+r)^n$$

Con el propósito de conocer el tamaño de la muestra se tomó la población proyectada para el año 2013, de 195360 habitantes, que lo dividimos para el promedio de 4 miembros de cada familia, lo que da un total de 48840 familias.

Cuadro de Proyección de Parroquias Urbanas
Cuadro N° 1

PARROQUIAS	POBLACIÓN PARROQUIAS URBANAS					FAMILIAS
	HABITANTES 2010	TASA DE CRECIMIENTO	PROYECCIÓN 2011	PROYECCIÓN 2012	PROYECCIÓN 2013	
EL VALLE	32511	2,65%	33373	34257	35165	8791
EL SUCRE	63216	2,65%	64891	66611	68376	17094
EL SAGRARIO	25286	2,65%	25956	26644	27350	6837
SAN SEBASTIÁN	59604	2,65%	61184	62805	64469	16117
TOTAL	180617	2,65%	185403	190317	195360	48840

Fuente: INEC 2010

Elaborado: La autora

Muestra

Para determinar la muestra se ha tomado el número de familias en la ciudad de Loja del año 2013 que representa a 48840 familias.

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

$$n = \frac{48840}{1 + (0.05)^2 48840}$$

$$n = \frac{48840}{123.1} = 396,75 = 397$$

n= Tamaño de muestra
 e= Margen de error (5%)=0,05
 N= Población o universo
 1= Constante

Cuadro de Distribución de las Encuestas

Cuadro N° 2

Parroquias urbanas	Población de familias	Encuestas
El Valle	8791	71
El Sucre	17094	139
El Sagrario	6837	56
San Sebastián	16117	131
TOTAL	48840	397

Fuente: INEC 2010

Elaborado: La Autora

f. RESULTADOS

ENCUESTA APLICADA A LAS FAMILIAS

1. ¿En su familia consume suplementos vitamínicos?

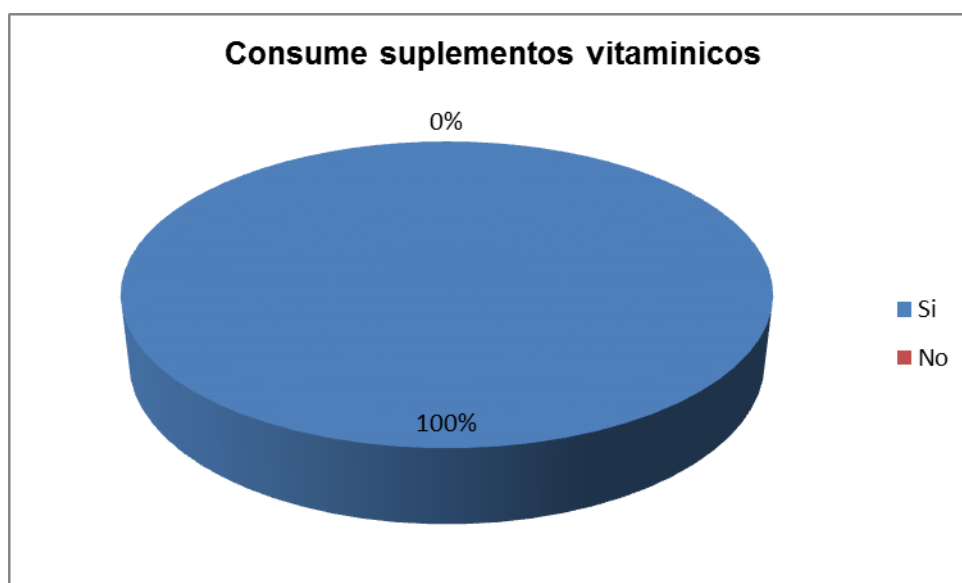
Cuadro N° 3

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	397	100
No	0	0
Total	397	100

Fuente: Encuesta realizada a las familias

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 1



Interpretación de resultados.- De los 397 encuestados, el 100% manifiesta que si consume suplementos vitamínicos.

2. ¿Indique que tipos de suplementos consume en su familia?

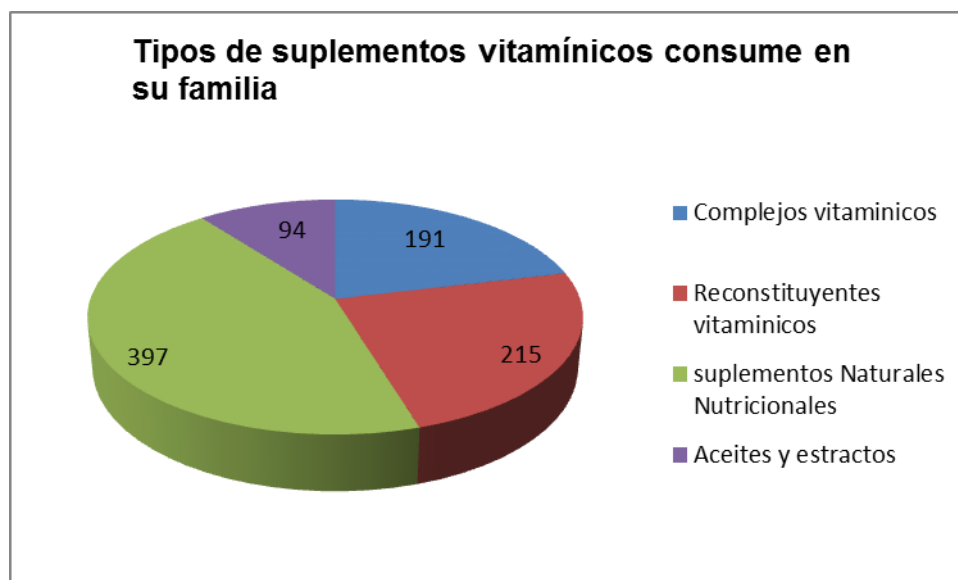
Cuadro N° 4

Alternativa	Frecuencia
Complejos vitamínicos	191
Reconstituyentes vitamínicos	215
suplementos Naturales Nutricionales	397
Aceites y extractos	94

Fuente: Encuesta realizada a las familias

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 2



Interpretación de resultados.- Se puede decir que, el 397 familias consume suplementos naturales nutricionales; el 215 familias consume reconstituyentes vitamínicos; un 191 familias complejos vitamínicos y 94 familias consumen aceites y extractos en sus hogares.

3. ¿Si su respuesta es positiva a los suplementos naturales nutricionales indique cuales son de su preferencia?

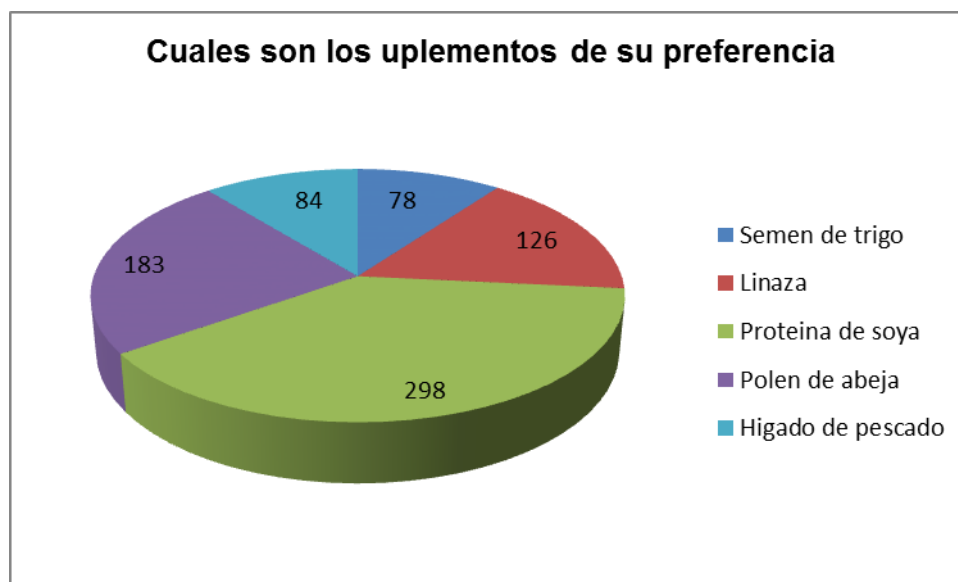
Cuadro Nº 5

Alternativa	Frecuencia
Semen de trigo	78
Linaza	126
Proteína de soya	298
Polen de abeja	183
Hígado de pescado	84

Fuente: Encuesta realizada a las familias

Elaboración: La Autora

Gráfico Nº 3



Interpretación de resultados.- De las encuestas realizadas a las familias que consumen suplementos vitamínicos; 298 manifiesta la de su preferencia es la proteína de soya con un porcentaje del 39% se tomó este dato para determinar la demanda real; las 186 familias indican que es el polen de abeja; mientras que otras familias semen de trigo; 126 familias es de preferencia la linaza y 84 es el hígado de pescado.

4. ¿En qué presentación adquiere en su hogar la proteína de soya?

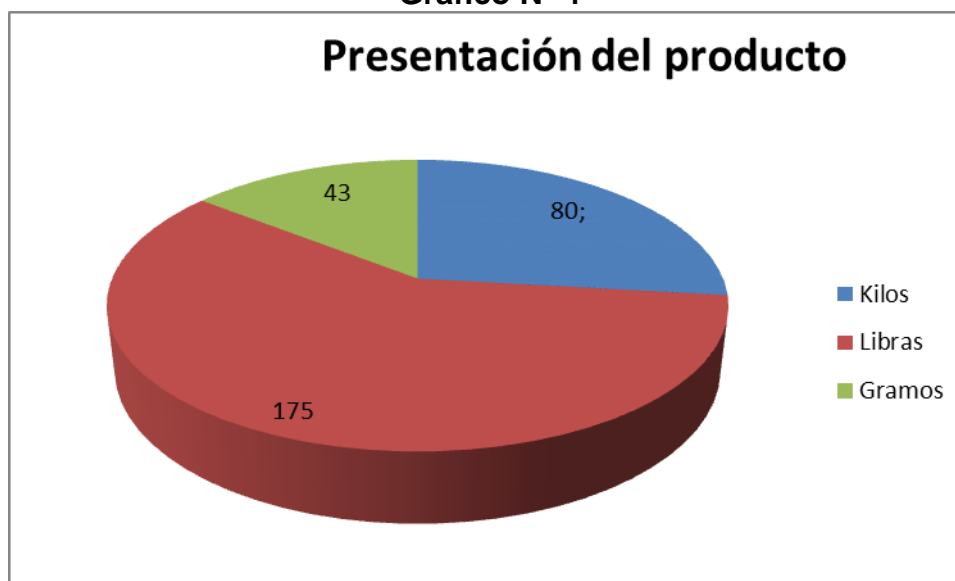
Cuadro N° 6

Alternativa	Frecuencia
Kilos	80
Libras	175
Gramos	43

Fuente: Encuesta realizada a las familias

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 4



Interpretación de resultados.- De las personas que consumen proteína, las familias indicaron que la adquisición del producto es libras; las 80 familias prefieren en kilos y las 43 lo prefieren en gramos.

5. ¿Cada que tiempo y con qué frecuencia consume proteína de soya?

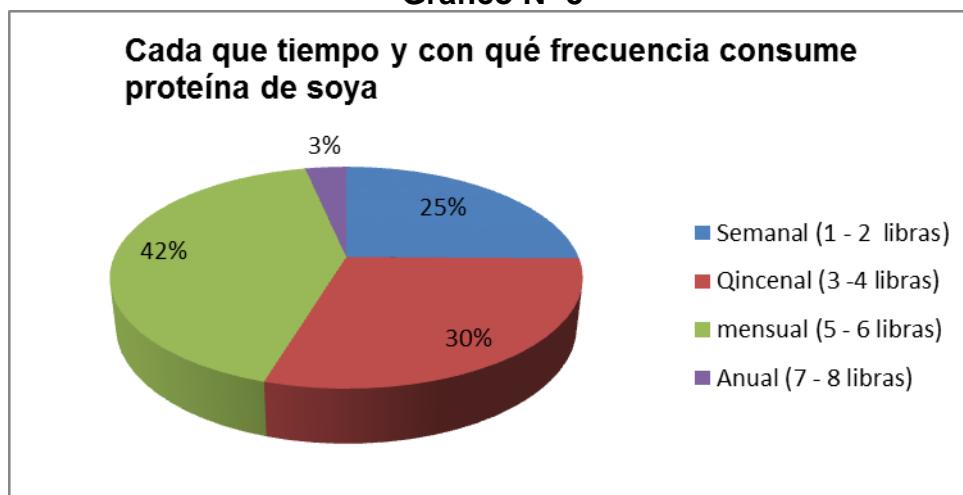
Cuadro N° 7

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Semanal (1 - 2 libras)	75	25
Quincenal (3 -4 libras)	88	30
mensual (5 - 6 libras)	125	42
Anual (7 - 8 libras)	10	3
Total	298	100

Fuente: Encuesta realizada a las familias

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 5



Interpretación de resultados.- De acuerdo con las encuestas el 42% indica que consume mensualmente de 5 a 6 libras de proteína; el 30% consume proteína de soya quincenalmente de 3 a 4 libras; un 25% consume semanalmente de 1 a 2 libras y el 3% anualmente consume de 7 a 8 libras de proteína de soya.

El cálculo del promedio de consumo de soya mensualmente por familia se lo efectúa de la siguiente manera:

Cuadro N° 8

Promedio del Consumo de Proteína de Soya por Familia				
Li	Ls	Xm	Fr.	Xm. Fr
1	2	1,5	75	112,5
3	4	3,5	88	308
5	6	5,5	125	687,5
7	8	7,5	10	75
Total			298	1183
consumo por Familia mensual				3,97
consumo por familia anual				47,64

Con estos resultados se calcula el valor promedio de consumo por familia a través del siguiente proceso.

$$\text{Promedio} = \frac{1183}{298}$$

$$\text{Promedio} = 3.97 \text{ libras}$$

Lo que demuestra que el consumo promedio de proteína de soya que percibe cada familia mensual es de 3.97 libras de soya y esto multiplicado por los 12 meses que tiene el año da un total de 47.64 libras anual.

6. ¿A qué precio adquiere la proteína de soya?

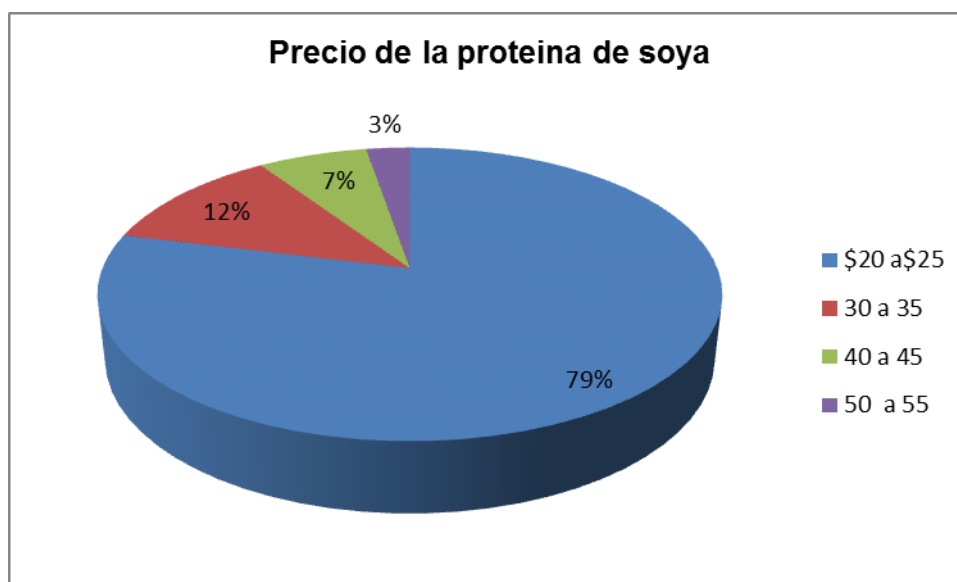
Cuadro N° 9

Alternativa	Frecuencia	porcentaje
\$20 a \$25	235	79
\$30 a \$35	35	12
\$40 a \$45	20	7
\$50 a \$55	8	3
Total	298	100

Fuente: Encuesta realizada a las familias

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 6



Interpretación de resultados.- De las personas que consumen proteína, el 79% el precio que adquieren es de 20 a 25 dólares; el 12% de 30 a 35 dólares y el 7% de 40 a 45 dólares.

7. ¿En dónde adquiere el producto?

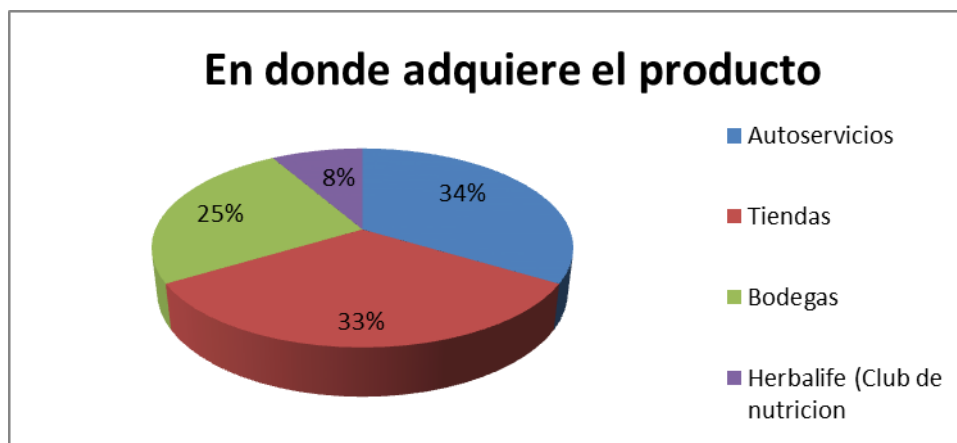
Cuadro N° 10

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Autoservicios	100	34
Tiendas	98	33
Bodegas	75	25
Herbalife (Club de nutrición)	25	8
Total	298	100

Fuente: Encuesta realizada a las familias

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 7



Interpretación de resultados.- Refiriéndonos a la pregunta mencionada, el 34% lo adquieren en supermercados; el 33% lo adquieren en tiendas; un 25% en bodegas y el 8% en Herbalife club de nutrición.

9. Al momento de implementar una empresa de “Comercialización de Proteína de Soya en la ciudad de Loja. ¿Usted adquiriría dicho producto?

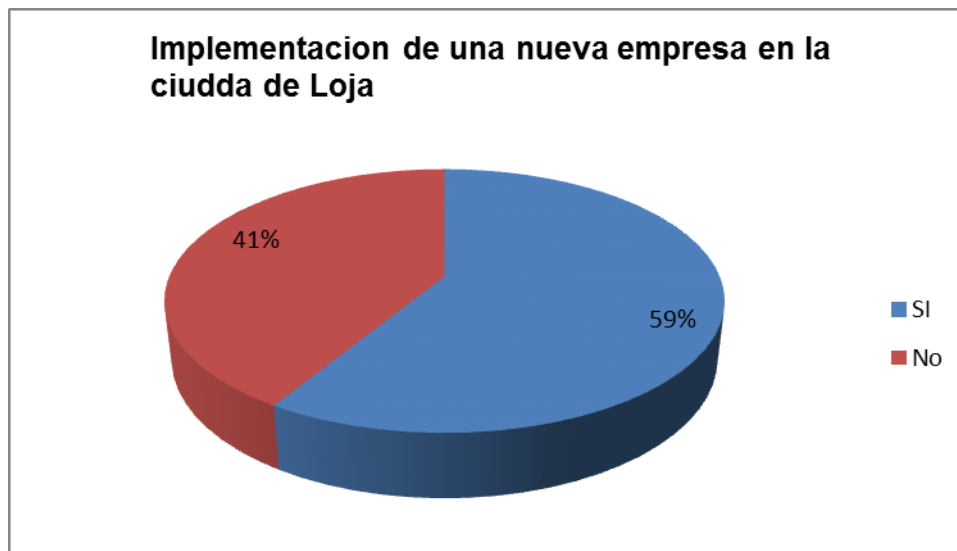
Cuadro N° 11

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	175	59
No	123	41
Total	298	100

Fuente: Encuesta realizada a las familias

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 8



Interpretación de resultados.- De las personas que consumen proteínas de soya el 59% indican que si están dispuestos en adquirir el nuevo producto y el 41% no están de acuerdo.

9. ¿En qué presentación le gustaría adquirir su producto?

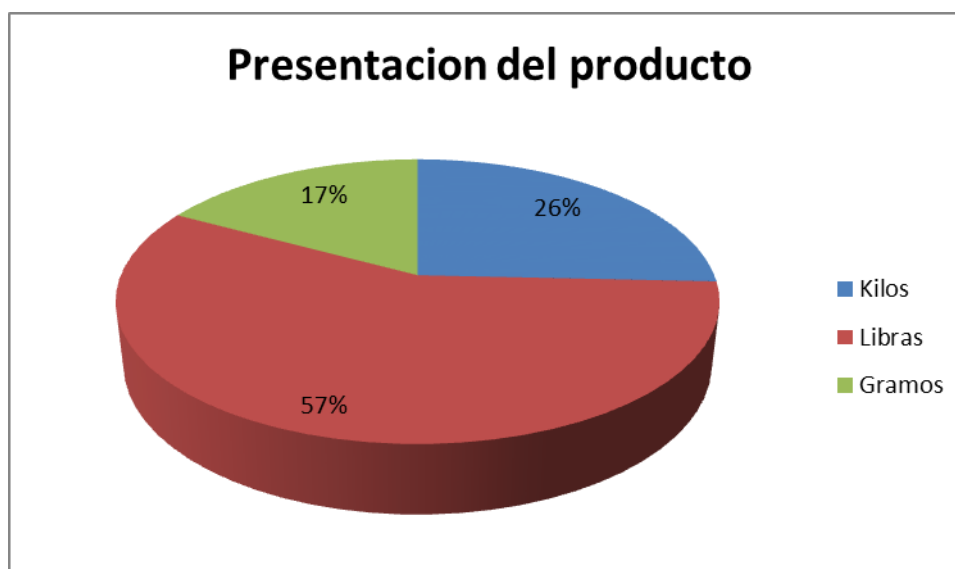
Cuadro N° 12

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Kilos	45	26
Libras	100	57
Gramos	30	17
Total	175	100

Fuente: Encuesta realizada a las familias

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 9



Interpretación de resultados.- De las 175 personas que dijeron que si comprarían el producto, el 57% prefiere en libras, un 26% respondió que prefiere el producto en kilos y el 17% dijo que prefería el producto en gramos.

10. ¿Cómo le gustaría la presentación del producto?

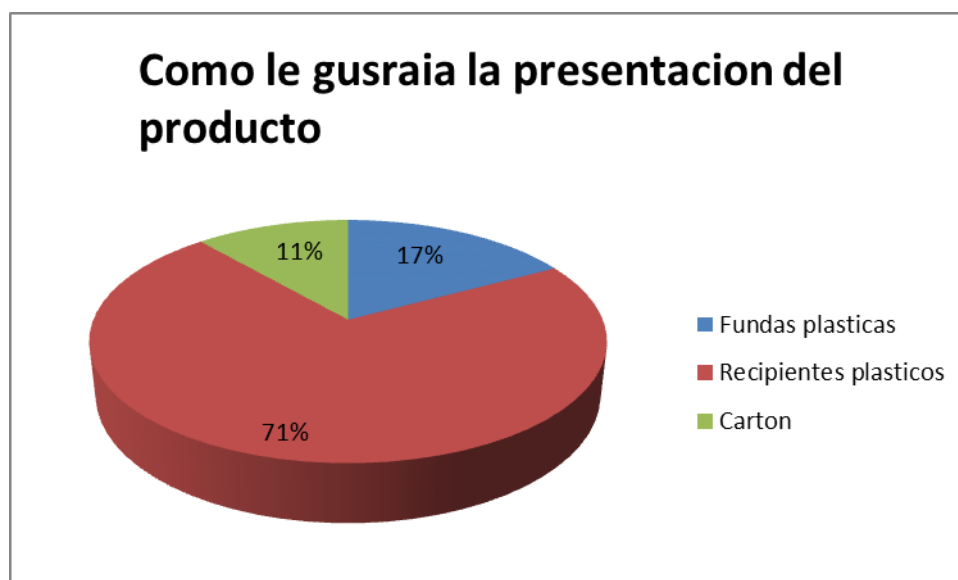
Cuadro N° 13

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Fundas plásticas	30	17
recipiente plástico	125	71
carton	20	11
Total	175	100

Fuente: Encuesta realizada a las familias

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 10



Interpretación de resultados.- De la pregunta mencionada, el 71% le gustaría que el envase sea recipiente plástico, el 17% en funda plástica y el 11% manifestó que le gustaría el envase del producto sea cartón.

11. ¿Qué precio estaría dispuesto adquirir nuestro producto?

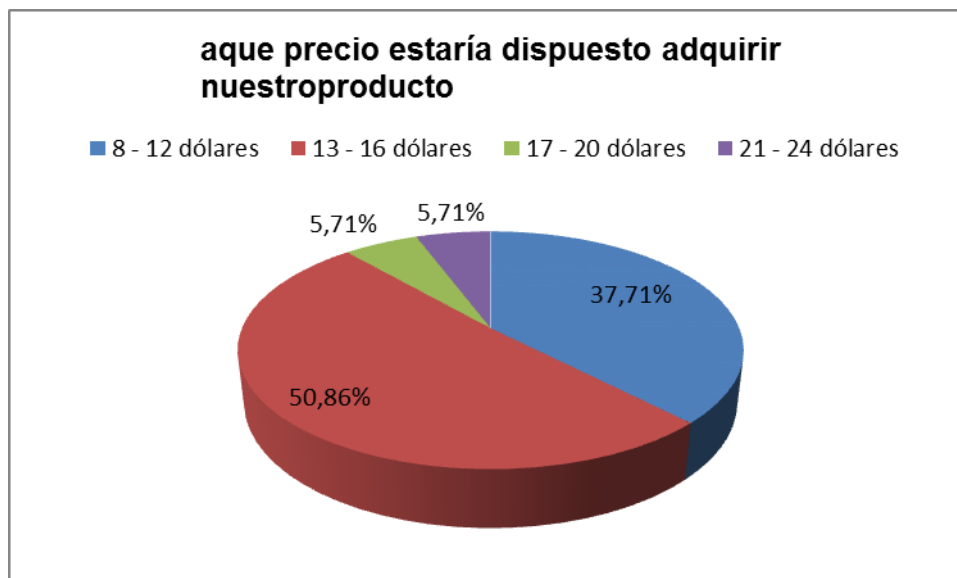
Cuadro N° 14

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
8 - 12 dólares	66	37,71
13 - 16 dólares	89	50,86
17 - 20 dólares	10	5,71
21 - 24 dólares	10	5,71
Total	175	100,00

Fuente: Encuesta realizada a las familias

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 11



Interpretación de resultados.- Con respecto a esta pregunta las familias prefieren comprar el producto de 13 a 16 dólares con el 50,86%; de 8 a 12 dólares con el 37,71%; de 17 a 20 dólares y de 21 a 24 dólares con el 5,71%

12. ¿A través de qué medio de comunicación le gustaría conocer el producto?

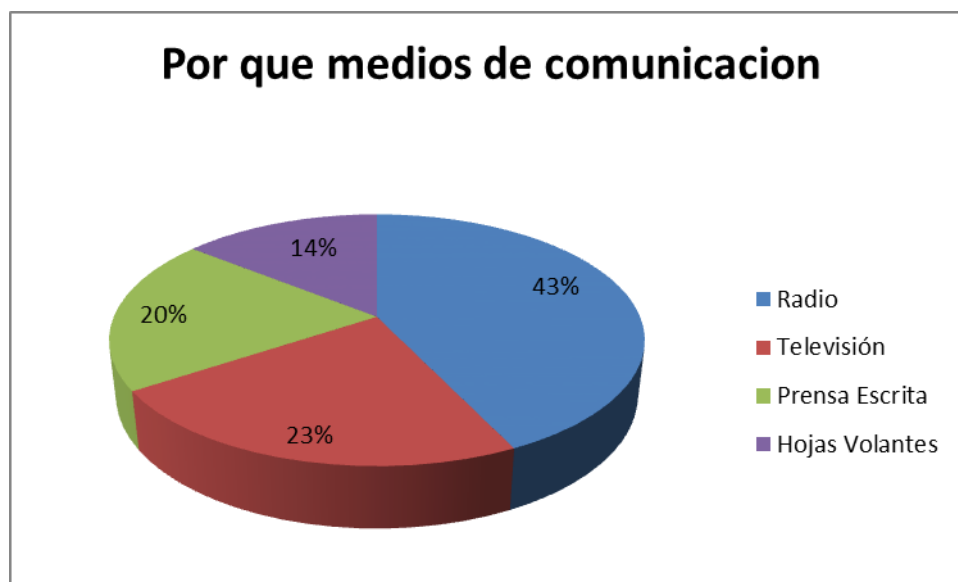
Cuadro N° 15

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Radio	75	43
Televisión	40	23
Prensa Escrita	35	20
Hojas Volantes	25	14
Total	175	100

Fuente: Encuesta realizada a las familias

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 12



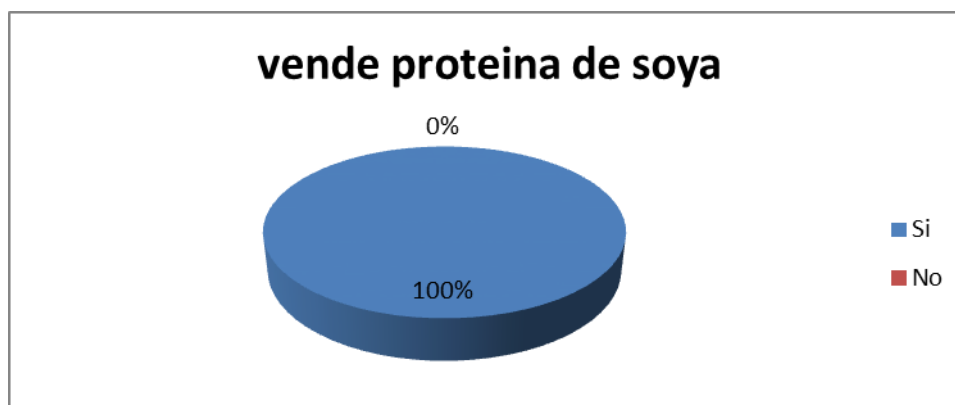
Interpretación de resultados.- Haciendo hincapié en la pregunta mencionada, el 43% le gustaría conocer sobre el producto por la radio, el 23% en la televisión; el 20% por la prensa escrita y el 14% por hojas volantes.

ENCUESTA REALIZADA A OFERENTES**1. ¿Usted vende proteína de soya?****Cuadro N° 16**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	100
No	0	0,00
Total	1	100

Fuente: Encuesta realizada a los Oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 13

Interpretación de resultados.- De la encuesta realizada al oferente un 100% indicó que si vende proteínas de soya

2. ¿En qué presentación vende dicho producto?

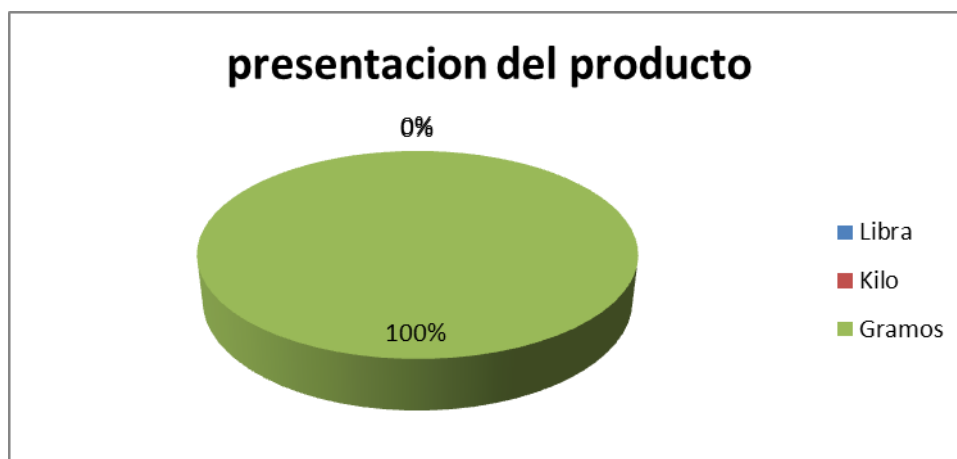
Cuadro N° 17

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Libra	0	0,00
Kilo	0	0,00
Gramos	1	100
Total	1	100

Fuente: Encuesta realizada a los Oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 14



Interpretación de resultados.- La presentación del producto indica que lo vende por gramos.

3. ¿Qué precio tiene el producto?

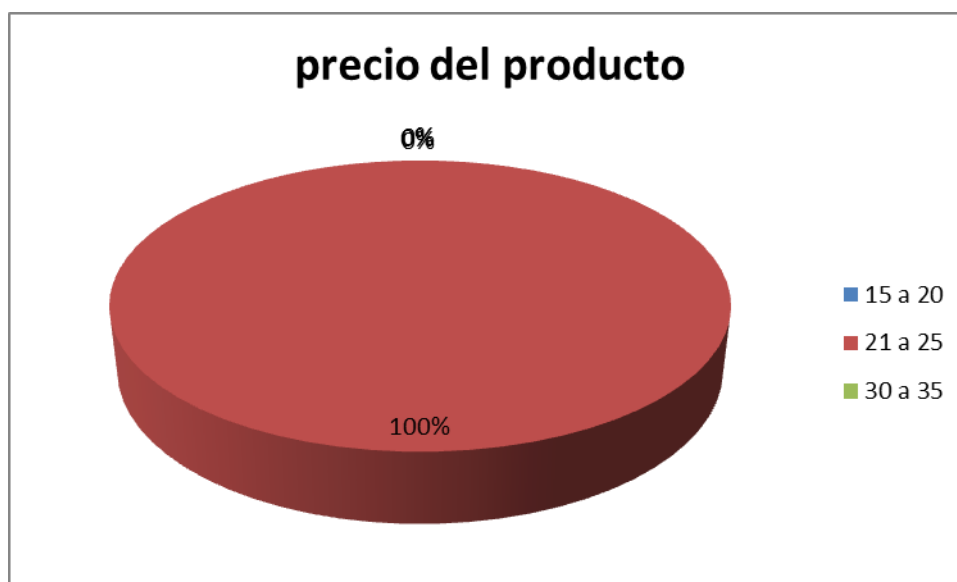
Cuadro N° 18

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
15 a 20	0	0,00
21 a 25	1	100
30 a 35	0	0,00
36 a 40	0	0,00
Total	1	100

Fuente: Encuesta realizada a los Oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 15



Interpretación de resultados.- El precio del producto que ofrece es de \$21 a \$ 25 dólares

4. ¿Qué cantidad vende mensualmente?

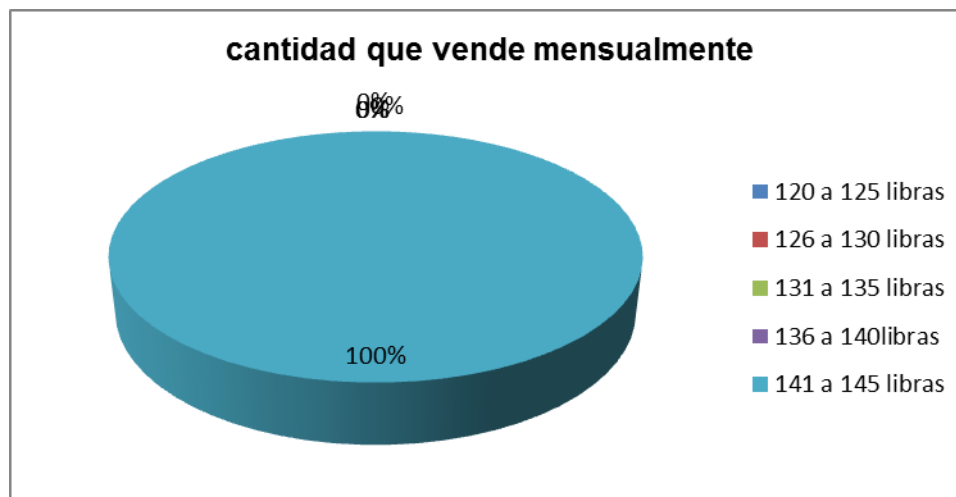
Cuadro N° 19

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
120 a 125 libras	0	0,00
126 a 130 libras	0	0,00
131 a 135 libras	0	0,00
136 a 140libras	0	0,00
141 a 145 libras	1	100
Total	1	100

Fuente: Encuesta realizada a los Oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 16



Interpretación de resultados.- Manifestó que vende de 141 a 145 gramos de proteínas de soya.

El cálculo del promedio de consumo de proteína de soya mensualmente se lo efectúa de la siguiente manera:

Cuadro N° 20

Li	Ls	x	Frecuencia	Xm.f
120	125	122,5	0	0
126	130	128	0	0
131	135	133	0	0
136	140	138	0	0
141	145	143	1	143
Total			1	143
Consumo mensual				143
consumo Anual				1716

Con estos resultados se calcula el valor promedio de consumo de proteína de soya se lo realiza del siguiente proceso.

$$\text{Promedio} = \frac{143}{1}$$

$$\text{Promedio} = 143$$

Lo que demuestra que el consumo promedio de proteína de soya que vende a cada familia mensual es de 143 libras de soya y esto multiplicado por los 12 meses que tiene el año da un total de 1716 libras anual

5. ¿Qué tipo de envase utiliza para la venta del producto?

Cuadro N° 21

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Frasco de plástico	1	100
frasco de vidrio	0	0,00
funda	0	0,00
Total	1	100

Fuente: Encuesta realizada a los Oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 17



Interpretación de resultados.- El envase que utiliza para poner el producto es el frasco de plástico.

6. ¿Por qué medios usted da a conocer el producto?

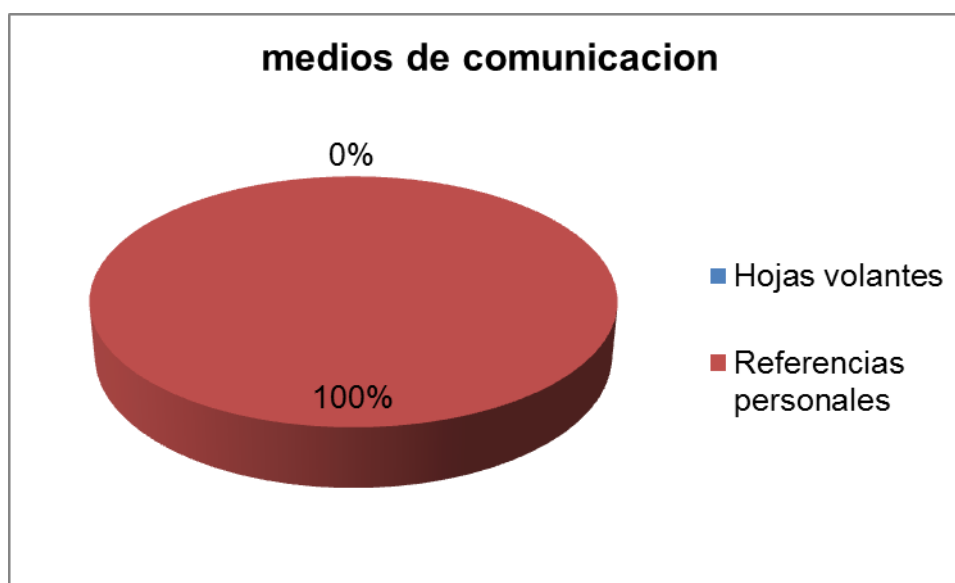
Cuadro N° 22

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Hojas volantes	0	0,00
Referencias personales	1	100
Total	1	100

Fuente: Encuesta realizada a los Oferentes

Elaboración: La Autora

Gráfico N° 18



Interpretación de resultados.- Indico que no utiliza ningún medio de comunicación si no que se da a conocer el producto por medio de referencias personales.

g.DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

En esta parte del estudio se hace necesario un diagnóstico de los principales factores que inciden sobre el producto en el mercado, como es: Precio, Calidad, Comercialización entre otros.¹⁶

Producto Principal

El producto principal lo constituye, la proteína aislada de soya, el mismo que lleva un minucioso proceso de envasado, con maquinaria y envases esterilizados, para su comercialización.

Productos Sustitutos

Todos los productos en el mercado siempre tienen productos que los sustituyen porque cumplen las mismas funciones, en este caso la proteína aislada de soya tiene como sustitutos; los anabólicos y la carne, lo primero se encuentra en los gimnasios y lo segundo en el mercado y supermercados

Demandantes

Los demandantes del producto son las familias que consumirán el producto proteína de soya ofreciéndoles productos de buena calidad y con precios accesibles en el mercado.

¹⁶ MÓDULO, 10 Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión - 2009

Segmentación Geográfica

Según la actualización de datos del último censo realizado en el año 2010 proyectado para el año 2013, por el Instituto Nacional de Estadística y Censo. Y para la realización de esta segmentación de acuerdo a nuestra idea de negocio hemos considerado la ciudad de Loja, en donde se ofertará el producto, tomando en cuenta las parroquias y barrios, para realizar una segmentación definida.

Segmentación Demográfica

La población de estudio, para el proyecto “IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PROTEÍNA A BASE DE SOYA EN LA CIUDAD DE LOJA”, para las familias de la ciudad de Loja, ofreciendo un producto de buena calidad con precios asequibles para el consumidor

Análisis de la Demanda

Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere para buscar la satisfacción de un deseo o necesidad a un precio determinado

La demanda en el presente estudio, es determinar la cantidad de un producto, que el mercado requiere o consume y determinar la aceptación del producto.

Demanda Potencial

La demanda potencial está constituida por los productos que podrían ser consumidos por los demandantes de un mercado, en este estudio se

considera la totalidad de la población en estudio, el número de familias de la ciudad de Loja que es 48840 que consumen suplementos naturales nutricionales de las cuales se toma en cuenta la tasa de crecimiento poblacional que es de 2,65% según datos publicados en el último Censo poblacional del año 2010 siendo la demanda potencial del 100% de las familias cuya proyección se determina así.

Proyección de la Demanda Potencial

Cuadro N° 23

Año	Demanda Potencial (2,65%)	Nº de Familias
1	195360	48840
2	200537	50134
3	205851	51463
4	211306	52827
5	216906	54226

Fuente: Cuadro N° 3

Elaboración: La autora

Demanda Real o Actual

Está constituida por la cantidad de bienes que se consumen de un producto específico en el mercado. De acuerdo al estudio de mercado se pudo determinar que la totalidad es de un 39% (Cuadro N°5) de las familias encuestadas en la ciudad de Loja consumen proteínas de soya, en sus diferentes presentaciones.

**Demanda Real
Cuadro N° 24**

Demanda Real			
Año	Demanda Potencial	% demanda Real	Demanda Real
1	48840	39,00%	19048
2	50134	39,00%	19552
3	51463	39,00%	20070
4	52827	39,00%	20602
5	54226	39,00%	21148

Fuente: Cuadro N° 5

Elaboración: La Autora

Demanda Efectiva

Tomando en cuenta la demanda real es de 19048 y se multiplica por el 59% porcentaje representativo de las personas que están dispuestos a adquirir el producto, de implementarse la nueva empresa dedicada a la comercialización de proteína de soya; lo representamos en el siguiente cuadro:

**Demanda Efectiva
Cuadro N°25**

Demanda Efectiva			
Año	Demanda Real	% de aceptación	Demanda Efectiva
1	19048	59,00%	11238
2	19552	59,00%	11536
3	20070	59,00%	11842
4	20602	59,00%	12155
5	21148	59,00%	12478

Fuente: Cuadro N° 11

Elaboración: La Autora

Demanda Efectiva en Libras

El consumo promedio de proteína de soya por familia anualmente es de 40,07 libras (Cuadro N° 8), posteriormente se obtiene la demanda efectiva en libras, multiplicando la demanda efectiva por el consumo promedio per cápita.

Cuadro N° 26

Año	Demanda efectiva (familias)	Consumo promedio	Demanda Efectiva en libras
1	11238	47,64	535355
2	11536	47,64	549542
3	11842	47,64	564105
4	12155	47,64	579054
5	12478	47,64	594399

Fuente: Cuadro N° 8

Elaboración: La Autora

Análisis de la Oferta

La oferta puede definirse como la cantidad de productos que los oferentes están dispuestos a entregar en el mercado local a un determinado precio.

Con el propósito de realizar algún tipo de comparación en lo referente a las características y precios de la proteína de soya, se realizó entrevistas a los posibles comercializadores de proteína de soya. Mediante el presente estudio, se determinó que en la ciudad de Loja existe un pequeño establecimiento denominado Club de Nutrición, en donde se comercializa proteína de soya, su producto es importado desde los Estados Unidos, según los oferentes tienen un crecimiento de ventas anual del 1%.

En las bodegas, supermercados y puntos de ventas al por mayor, únicamente se vende la soya en grano y harina de soya.

Cuadro N° 27

Oferentes	Ventas Mensuales	Total libras al año
Club de Nutrición	143	1716

Elaboración: La Autora

Balance de Oferta y Demanda

La demanda insatisfecha es la cantidad de productos que hacen falta para satisfacer las necesidades del mercado. En este caso se comparó la demanda existente de proteína de soya y la oferta que existe en el mercado con el fin de determinar la demanda insatisfecha.

Cuadro N° 28

Año	Demanda Efectiva en Libras	Oferta en Libras	Demanda Insatisfecha
1	535355	1716	533639
2	549542	1733	547809
3	564105	1750	562354
4	579054	1768	577286
5	594399	1786	592613

Fuente: Cuadro N° 26 y 27

Elaboración: La Autora

Podemos apreciar que la demanda tiene la incidencia del crecimiento poblacional ya que es un producto alimenticio, en cambio la oferta tiene la tendencia del crecimiento de las ventas promedio. Según los oferentes el crecimiento anual de ventas de la proteína de soya es del 1%, esto debido a que solamente existe un establecimiento en los cuales se ofrece este producto y además el desconocimiento de los beneficios que posee la proteína de soya.

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

La empresa de comercialización de proteína de soya, tiene como finalidad dar a conocer la existencia de un producto nuevo, y motivar a los consumidores para que incluyan en su dieta alimenticia, se utilizará técnicas, estrategias y tácticas para que exista un buen desenvolvimiento de las ventas y de todas las actividades de la empresa, logrando de esta manera posesionar el producto en el mercado.

Producto

Se realizará la comercialización de un producto de consumo natural, que brinde beneficios alimenticios a los consumidores de la ciudad de Loja. El producto será elaborado en presentaciones de 3.3 libras, de acuerdo a los gustos y preferencias de los consumidores. Lo cual se determinó mediante la encuesta. Se consideró que por cada libra de proteína aislada de soya se agrega una onza de saborizante razón por la cual la presentación del producto es de 1 libra.

Para la comercialización del producto se tomará en cuenta la imagen, garantía e higiene del mismo, lo que permite captar la atención del cliente e impulsar su compra.

Ya elaborado el proyecto, se obtendrá el permiso sanitario, para lo cual se hará el trámite respectivo en el Instituto Nacional de Normalización (INEN)

La importancia de emprender este proyecto radica en el papel de satisfacer a las personas que desean consumir este producto con la finalidad de una mejor alimentación, ya que se caracteriza por tener componentes nutritivos que garantizan la protección de la salud.

Envase

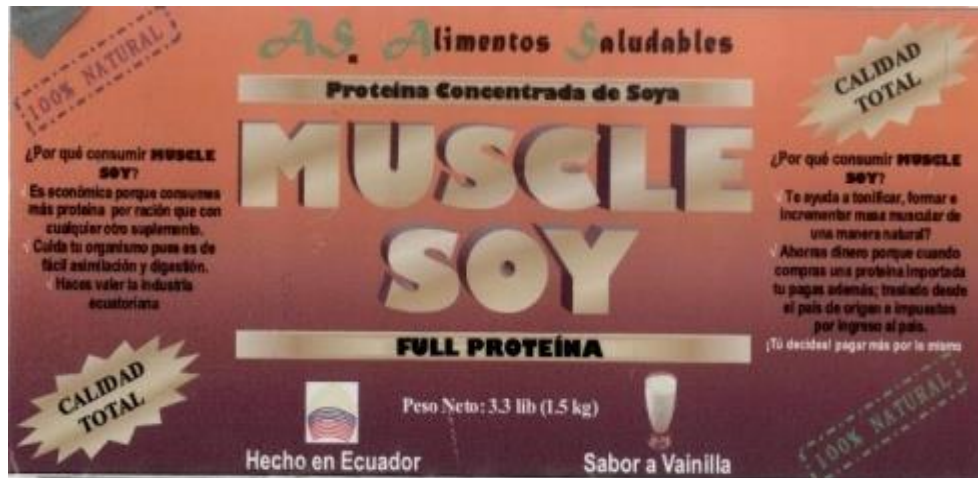
En vista de las preferencias y gustos de los consumidores, y ofreciendo un producto de calidad en el mercado, se determinó que los clientes prefieren envase de plástico



Etiqueta

La etiqueta del producto irá adherida al recipiente y esta brindará a los consumidores información sobre: la marca, fabricante, procedencia, fecha de elaboración y caducidad, ingredientes, registro sanitario, precio de venta al público, información nutricional e instrucciones de uso.

DISEÑO DE LA ETIQUETA DE LA PROTEÍNA DE SOYA.



Eslogan

“EMBELLECE TÚ CUERPO Y CUIDA TÚ CORAZÓN”

Embalaje.

Para la comercialización de la proteína de soya, utilizaremos el embalaje primario que está en contacto directo con el producto base, hasta el momento del uso, en este caso utilizaremos recipiente de plástico, considerando que los consumidores prefieren este envase debido a la facilidad de uso.

Marca

La marca de la proteína de soya está formada por el nombre del producto mismo, el cual permitirá identificarlo y diferenciarlo de la competencia. En este caso nuestro producto lleva el nombre de **Proteína concentrada de soya “MUSCLE SOY”**

Precio

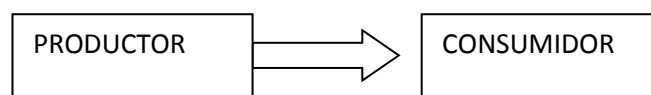
El precio es uno de los elementos más importantes dentro de la mezcla de mercado, es la estrategia que ayuda a cumplir los objetivos de la empresa más aún cuando se intenta ingresar productos nuevos al mercado local, en donde se debe escoger una política de precios adecuada de acuerdo a los precios fijados por la competencia, ya que del precio depende la rentabilidad de la empresa.

El precio del producto se lo establecerá sobre la base de los costos operacionales que incurra la elaboración del producto, además estableciendo el porcentaje de utilidad que la empresa planifica recibir, pero sin dejar de lado la capacidad adquisitiva del consumidor.

Plaza o Distribución

Un canal de distribución está formado por personas que intervienen en la transferencia de la propiedad del producto, a medida que este pase del fabricante al consumidor final.

Productor – Consumidor.- Este canal será utilizado cuando el cliente acuda directamente a comprar en la empresa.



Productor – Minorista – Consumidor.- Para proveer y dar a conocer a los clientes de la existencia de nuestro producto, utilizaremos intermediarios como supermercados, a quienes se les asignará precios

especiales con el fin de no elevar el precio de los productos al consumidor final.



Publicidad

La promoción es la publicidad que se hace para informar, persuadir al cliente y recordar al cliente la existencia de un producto, nos ayuda a transmitir y comunicar a los clientes las cualidades que el producto brindará para satisfacer sus necesidades e incrementar la posibilidad de compra, utilizaremos diferentes medios de comunicación de mayor sintonía en el lugar. Estos son:

- Radio
- Prensa Escrita
- Televisión

El contenido de los anuncios tendrá un mensaje que permita captar la atención de los posibles consumidores e impulsar la adquisición de nuestro producto.

La publicidad empezará desde el interior de la empresa, brindando un servicio ágil y oportuno, puesto que no hay mejor publicidad que un cliente satisfecho, quien es un trasmisor confiable y directo de información de la empresa al resto de la comunidad.

Misión

Producir alimentos y suplementos de soya con calidad, que contribuyan a mejorar el estilo de vida de nuestros clientes, así lograr que el producto tenga una buena acogida para satisfacer sus gustos y necesidades en el mercado.

Visión

La Empresa ALIMENTOS SALUDABLES, en los años posteriores ser la empresa número uno a nivel nacional en la producción y venta de productos de soya para fitness y físico culturismo, ofreciendo un producto de calidad y confiabilidad a los consumidores.

ESTUDIO TÉCNICO

Tiene como fin proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de operación pertinentes a esta área.

Tamaño y Localización de la Planta

Tamaño de la Planta

El tamaño de la planta se mide por la relación de la capacidad que tiene para la producción durante la vida útil del proyecto. Por otro lado una buena determinación del tamaño estará en función de los demás componentes del proyecto, como son el mercado, la localización, la ingeniería y el financiamiento.

Respecto a la demanda insatisfecha se debe tomar únicamente un porcentaje menor de esta, para evitar el riesgo de implementar una empresa de producción con una capacidad instalada superior a la demanda.

Capacidad Instalada

Actividad máxima posible de alcanzar con los recursos humanos y materiales trabajando de manera integrada. Para el presente proyecto se tomará en consideración la capacidad de la máquina, la misma que servirá para realizar el respectivo envasado al producto terminado, la maquina envasadora realiza 40 libras por hora esto multiplicado por 24 horas que tiene el día en este caso tendrá una capacidad de 960 libras al día, lo que significa que estará en capacidad de producir 350400 libras al año.

Capacidad Instalada

Cuadro N° 29

Producción Por Hora	Día (24 Horas)	Días	Producción Anual (Libras)
40	960	365	350400

Elaboración: La Autora

Determinación de la Demanda a Cubrir por el Proyecto

Cuadro N° 30

Años	Demanda Existente	Capacidad Instalada al 100%	% de Atención
1	533639	350.400	66
2	547809	350.400	64
3	562354	350.400	62
4	577286	350.400	61
5	592613	350.400	59

Fuente: Cuadro N° 28

Elaboración: La Autora

Capacidad Utilizada

Es el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar el componente tecnológico, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un determinado período de tiempo.

Para determinar la capacidad utilizada se tomará en consideración el componente tecnológico y el porcentaje de producción que se va a ofertar para cubrir la demanda insatisfecha.

La máquina tiene una capacidad de producir 40 libras de proteína de soya, se trabajara de lunes a viernes (5 días semanales) y multiplicado por las 52 semanas al año se obtiene un total de 260 días al año, laborando 8 horas al día.

El proceso productivo se efectuara con 40 libras por hora, dando un total de 320 libras diarios que al multiplicarlo por 260 días laborables al año da una capacidad de 83200 libras al año.

Capacidad Utilizada
Cuadro N° 31

Años	Capacidad Instalada	Porcentaje	Capacidad Utilizada
1	350400	23,74%	83200
2	350400		83200
3	350400		83200
4	350400		83200
5	350400		83200

Elaboración: La Autora

LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

Consiste en la selección del lugar donde debe ubicarse una planta, de acuerdo con la naturaleza de la misma. Tomando en cuenta alguno factores que inciden directamente en esta selección.

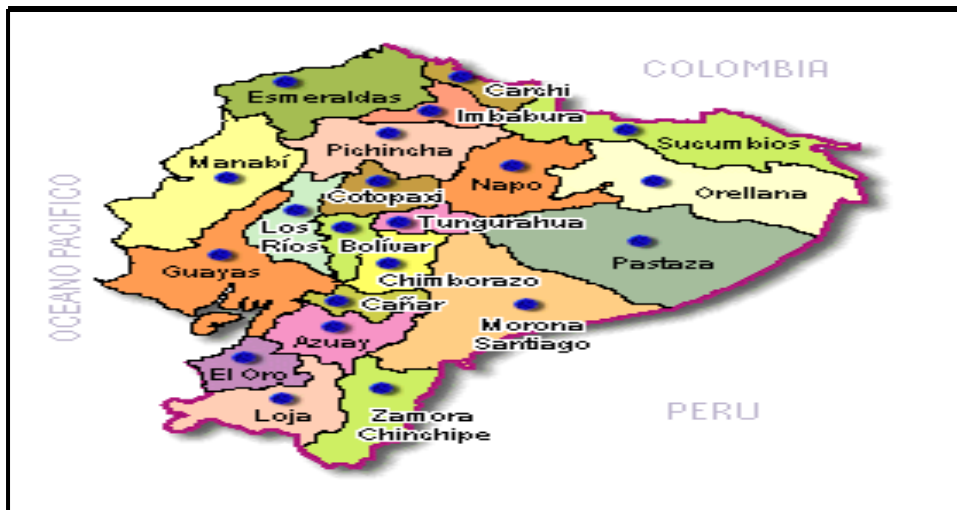
- Distancia a las fuentes de abastecimiento de materia prima e insumos
- Disponibilidad de mano de obra con conocimientos de este tipo de producción.
- Disponibilidad de los servicio básicos como: agua potable, luz eléctrica, teléfono, alcantarillado, entre otro.
- Disponibilidad del terreno para realizar adecuaciones de la fábrica.
- Cercanía a los mercados de consumo.

Macro localización

Es importante dar a conocer de forma objetiva donde se ubicara la empresa y esta se implementara en la ciudad de Loja de acuerdo a los estudios realizados, ya que en la ciudad se tendrá mayor facilidad para la adquisición de la materia prima, por tratarse de materia prima importada, cuenta con mano de obra, servicios básicos, transporte y con mayor número de personas consumidoras

Mapa del Ecuador

Gráfico N° 19



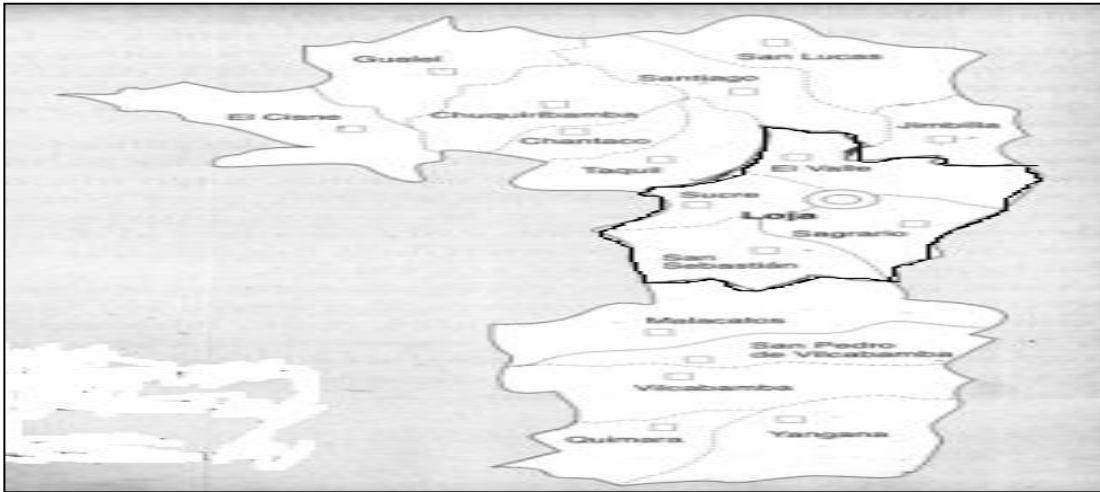
Mapa de la provincia de Loja

Gráfico N° 20



Mapa del cantón Loja

Gráfico N° 21

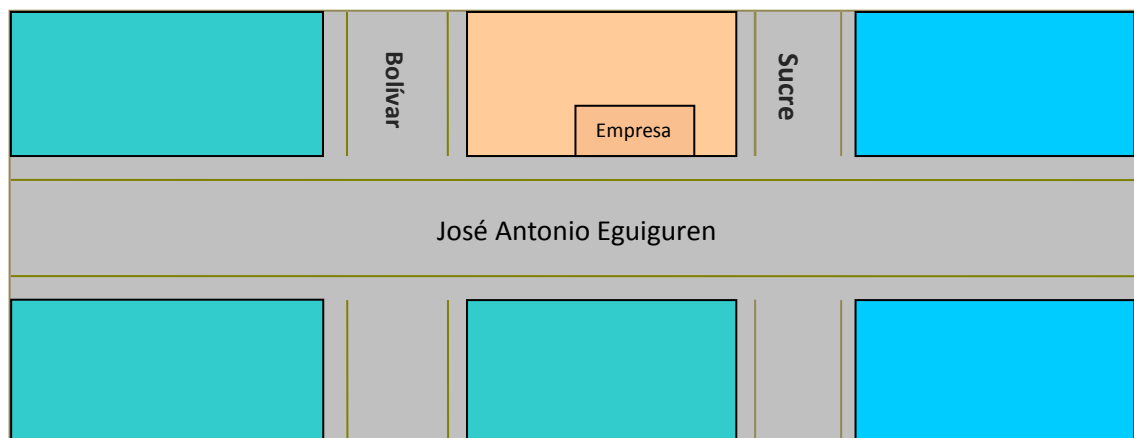


Micro localización

La empresa se encontrará ubicada en la ciudad del cantón Loja, parroquia El Sagrario, en las calles: José Antonio Eguiguren entre Bolívar y Sucre

Gráfico N° 22

Micro localización de la Empresa



DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Debe brindar condiciones óptimas de trabajo, para un desarrollo adecuado de las actividades de la empresa, el espacio físico de la misma se encontrará distribuido de la siguiente manera:

Distribución Física de la Planta

FUNCIÓN	ÁREA m ²
GERENCIA	35
SECRETARIA	35
VENTAS	30
PRODUCCIÓN	60
BODEGA	40
SANITARIO(2)	20

Gráfico N° 23
DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA



INGENIERÍA DEL PROYECTO

PROCESO DEL PRODUCTO

Importación de la Materia Prima.- Por motivo de no contar con materia prima en nuestro país se importa de Estados Unidos, la proteína aislada de soya.

Mezclado.- se coloca en la mezcladora la proteína aislada de soya con el saborizante y la maquina se encarga de fusionar los componentes.

Esterilizado.- Con la lámpara ultravioleta se esteriliza el ambiente y los envases

Envasado.- Se coloca, la proteína aislada de soya con el saborizante ya fusionado, en la máquina envasadora de donde sale la cantidad exacta al envase, se introduce la cuchara dosificadora y finalmente se coloca la tapa y se sella

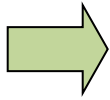
Etiquetado.- Se desprende la etiqueta del adhesivo y se adhiere al envase, luego se despega del adhesivo la fecha de elaboración y caducidad y se adhiere en la tapa.

DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

El diagrama de flujo de procesos describe simbólicamente el proceso de elaboración de un producto. Los símbolos internacionalmente aceptados en la elaboración de estos diagramas son:

Gráfico N° 24

= Operación



= Transporte



= Demora



= Almacenamiento

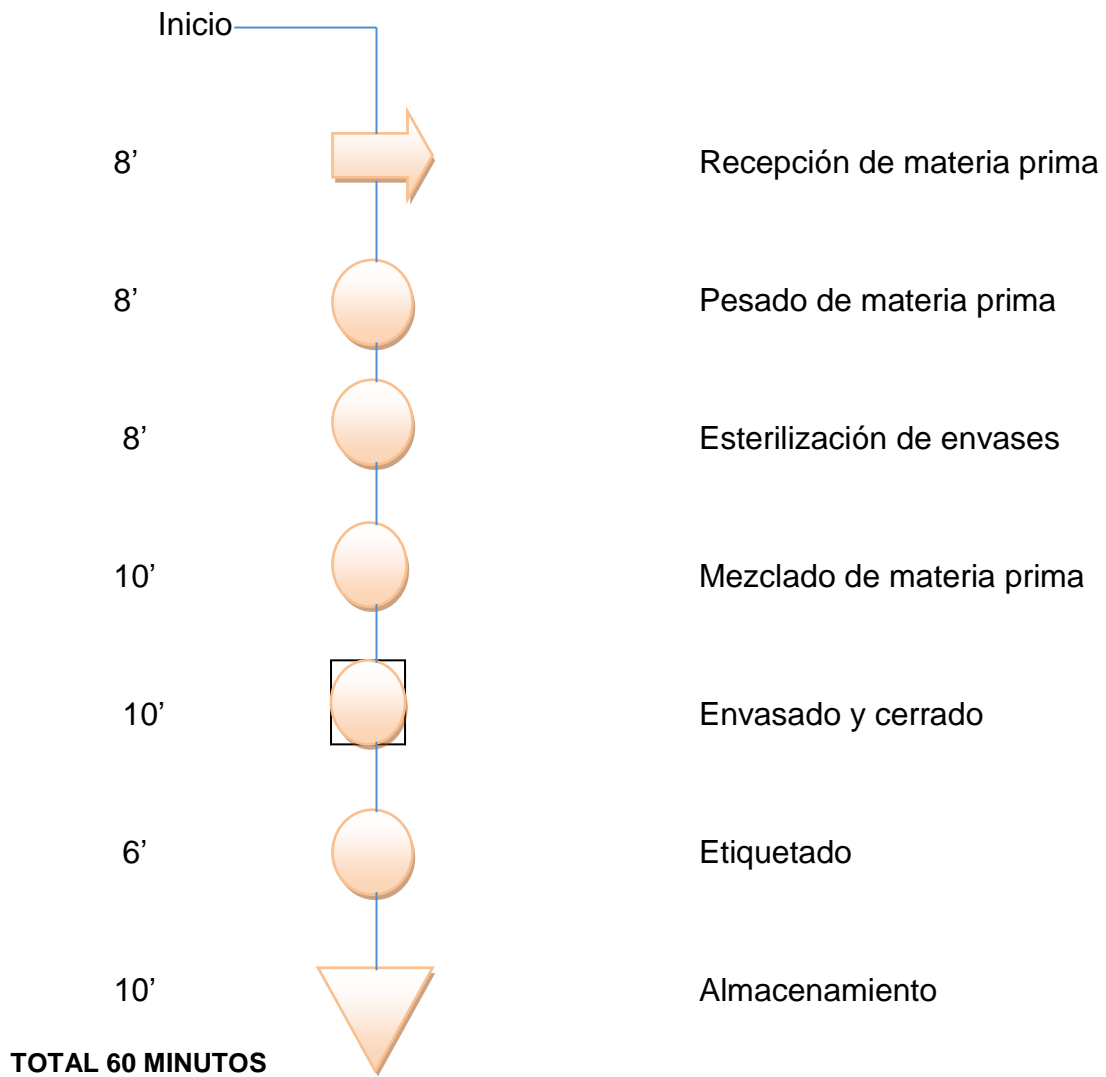


= Inspección



= Operación combinada

Gráfico N° 25

DIAGRAMA DEL PROCESO DE ENVASADO DE LA PROTEÍNA DE SOYA (Produciendo en una hora 40 libras)

DESCRIPCIÓN DE MAQUINARIAS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS

Los equipos son los mayores componentes de una fábrica industrial, radicándose su importancia en el éxito del procesamiento de productos de buena calidad.

La maquinaria que se necesitan para la comercialización de proteína de soya son:

MAQUINARIA

- ✓ **Mezcladora – Envasadora.-** Serie DN-S está enfocada para producciones de 40 libras por hora de productos en polvos o granulados, El sistema de dosificación está montado en un poste telescópico, el cual permite ajustar la altura fácilmente y obtener presentaciones desde 10 gr. Hasta 5 Kg.



- ✓ **Ozonizador.-** Ozonizador Ambiental 3AIR 075, mediante emisión de Oxígeno 3 Neutraliza olores, gérmenes, bacterias, virus, y sustancias químicas en suspensión en el aire, tiene efecto fungicida.



HERRAMIENTAS

- ✓ **Martillo**
- ✓ **Playo**
- ✓ **Extensión Eléctrica**
- ✓ **Balanza.-** Visor digital luminoso, alimentación por batería, tubo de acero inoxidable, peso mínimo 20gr. Bandeja de 100 kg: 40 x 30 cm.



MEBLES Y ENSERES

- ✓ **Mesa de acero inoxidable**
- ✓ **Gavetas**

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Organización Legal

La empresa se constituirá como responsabilidad limitada, con un total de 3 socios que responderán por sus obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales.

Esta compañía se disolverá por las causas establecidas en la Ley de Compañías y por las que se determinen expresamente en el contrato social. En la minuta de constitución de la empresa deberá constar:

Razón Social: La razón social de la empresa será “AS. ALIMENTOS SALDABLES. Cía. Ltda.

Objeto Social: La empresa se dedicará a la comercialización proteína de soya.

Marca: El producto será comercializado con el nombre “**MUSCLE SOY**”.

Plazo de Duración: La empresa tendrá una duración de 5 años que será desde su fecha de inscripción en el Registro Mercantil.

Domicilio: La empresa estará domiciliada en la ciudad de Loja: calle José Antonio Eguiguren entre Bolívar y Sucre, podrá establecer sucursales en cualquier lugar del país.

Capital Social: El capital social de la Empresa, será de \$ 302308,45 que serán aportados por los socios y fuentes externas de financiamiento.

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Todo proyecto de inversión presenta características que obligan a definir una estructura organizativa acorde a los requerimientos que exija su ejecución. Una vez definido esto, es necesario establecer las diferentes actividades que deben realizar la empresa, los niveles jerárquicos necesarios y los perfiles idóneos para ocupar los diferentes puestos.

Niveles Jerárquicos

Lo conforman el conjunto de organismo agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen independientemente de las funciones que realizan.

Nivel Legislativo.

En nuestra empresa representa el primer nivel jerárquico y lo constituye la Junta General de Socios cuya función básica es la de legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar reglamento, ordenanzas, resoluciones, etc., y decidir aspectos de mayor importancia.

Nivel Ejecutivo

Lo constituye el Gerente, este nivel toma decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar su fiel cumplimiento.

Nivel Asesor

Lo conforma el asesor jurídico cuya función es la de aconsejar e informar en materia jurídica (ad-hoc).

Nivel Auxiliar

Lo integra la Secretaria, este nivel ayuda a los otros niveles administrativos a la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.

Es un nivel de apoyo a las labores ejecutivas, asesoras y operacionales.

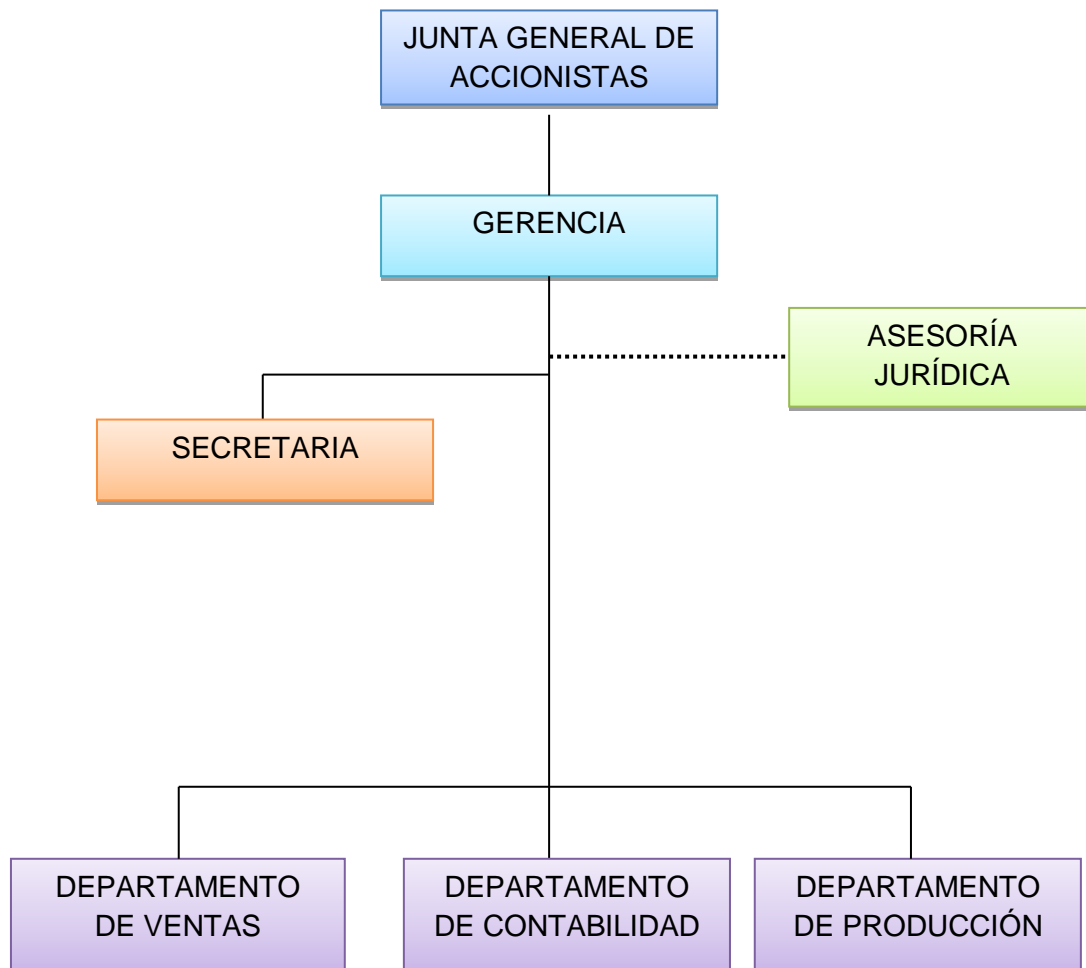
Su grado de autoridad es mínimo, se limita a cumplir órdenes de los niveles ejecutivo y operacional, y ejecutar actividades administrativas de rutina.

Nivel Operativo

Está conformado por, los jefes departamentales de contabilidad producción y ventas y sus respectivos dependientes.

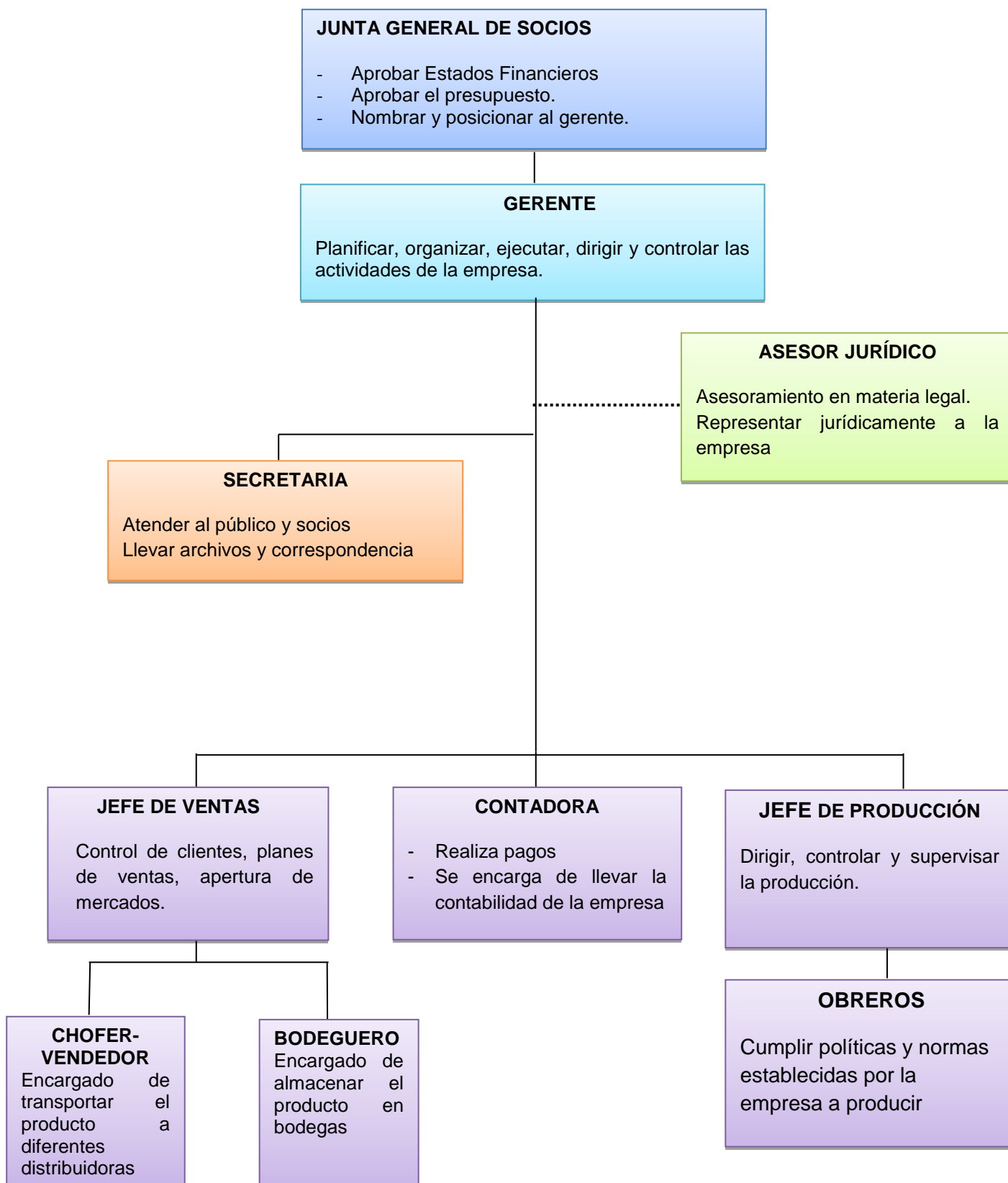
Este nivel es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la empresa. Es el ejecutor material de las órdenes emanadas del órgano directivo.

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL “AS. ALIMENTOS SALDABLES.
Cía. Ltda.**



Elaboración: La Autora

**ORGANIGRAMA FUNCIONAL ESTRUCTURAL “AS. ALIMENTOS
SALDABLES. Cía. Ltda.**



MANUAL DE BIENVENIDA

Carta del Presidente de la Empresa

La vida o quizá el destino te ha traído hacia nosotros, encontraras un gran ambiente y un buen equipo de trabajo, claro que eso depende en gran medida de ti, tu disposición y actitud de cooperación con la empresa “AS ALIMENTOS SALUDABLES”

Finalmente pedimos muy comedidamente cooperar y entregar todo tu esfuerzo, sacrificio, empeño y voluntad, con la única finalidad de lograr los objetivos propuestos y contribuir al buen servicio y agradecimiento de la Empresa.

Bienvenido a nuestro equipo de trabajo; estamos felices de que te hayas unido a nosotros.

Reseña Histórica

La idea surgió al observar personas que realizan ejercicio y los productos que existen en el mercado son muy costosos y un tanto perjudiciales para la salud, entonces se pensó en algo sano y que sus propiedades contengan para la salud, entre las ideas que surgieron se considera la soya que contiene alta nutrición; pero como la soya igual contiene grasa vegetal, surgió la idea de la proteína aislada de soya, producto que ya existe en el mercado, pero no era de conocimiento para muchas personas y que se podría realizar su comercialización.

REGLAMENTO INTERNO

CAPITULO I

DISPOSICIONES PRELIMINARES

Artículo 1.- Ámbito de Aplicación.

El presente reglamento regula las relaciones entre la empresa AS Alimentos Saludables y su personal colaborador.

Artículo 2.- Obligatoriedad.

La empresa AS Alimentos Saludables así como empleadores y trabajadores, se obligan al fiel cumplimiento de las disposiciones de este reglamento. El desconocimiento o la ignorancia de sus disposiciones no podrán alegados como excusa por parte de ellos. Para el efecto se entregara un ejemplar del presente documento a cada uno de los empleados.

Artículo 3.- Autoridad

Las circulares, notas, aviso y demás comunicaciones a los empleados y trabajadores se tendrán como oficiales de la Empresa "AS Alimentos saludables" solamente cuando provinieren y llevaren la firma del gerente

CAPITULO II

MODALIDADES DE CONTRATACION

Artículo 4.- Contratos Individuales

La Empresa "AS Alimentos Saludables", celebrara contratos individuales de trabajo y adoptara las modalidades permitidas por las leyes laborales vigentes; y comenzarán a presentarse desde la fecha señalada por el contrato. La contratación de servicios le corresponde al Gerente.

CAPITULO III

DE LAS JORNADAS Y HORARIOS DE TRADAJO

Artículo 5.- De las Jornadas y Horarios de Trabajo

Todos los empleados cumplirán las jornadas, horarios y turnos de trabajo que la Empresa "AS Alimentos Saludables" establezca, de conformidad con lo dispuesto en el código de trabajo y respetando las normas que en cuanto a la limitación de la jornada diaria contempla el contrato de trabajo.

Artículo 6.- Inicio y Término de la Jornada de Trabajo

Las horas estipuladas en el horario de trabajo, dan inicio y término a la labor real, en tal virtud en el lapso comprendido entre las horas de trabajo, el trabajador estará a disposición en la presentación de sus servicios cumpliendo órdenes de sus superiores.

Artículo 7.- Horas que Completan la Jornada

Las horas de trabajo que excedan de la jornada ordinaria en la que se presten labores con el fin de completar el número de horas de la semana ordinaria de trabajo, según los horarios establecidos no se consideran como horas extras ni suplementarias para el efecto del pago de la remuneración, respetándose en todo caso los descansos de ley.

Artículo 8.- Puntualidad

Todo el personal deberá asistir con puntualidad a la prestación de sus servicios, conforme a los horarios establecidos vigentes, prestando mutua cooperación y solidaridad para el mejor desempeño de sus funciones. El incumplimiento de esta disposición será sancionado de acuerdo a las disposiciones legales vigentes.

Artículo 9.- Permisos Inasistencia y Justificaciones.

Ningún empleado o trabajador podrá faltar o abandonar el sitio de trabajo en horas laborales sin el respectivo permiso de su superior inmediato o quién haga sus veces. El permiso será concedido en forma verbal o escrita por el Gerente, en los siguientes casos:

- ✓ Calamidad doméstica o fuerza mayor debidamente justificada.
- ✓ En los casos señalados expresamente en el código de trabajo y contrato de trabajo.

Los casos de inasistencia de trabajo por los motivos señalados en este artículo, que por naturaleza del evento no hubieren podido ser anticipados oportunamente a la empresa, deberán ser justificados dentro de los tres días siguientes. Todos los casos de inasistencia y permiso antes señalados serán remunerados y por lo tanto el trabajador no perderá el derecho a los permisos que le confiere la ley y el contrato de trabajo vigente.

Artículo 10.- Trabajo Suplementario y Extraordinario

Únicamente mediante orden escrita de Gerente se cumplirán las labores adicionales, suplementarias o extraordinarias fuera de la jornada ordinaria. Las que así se presten, serán remuneradas con los cargos previstos en la Ley.

Artículo 11.- Pago de Recargo por Tiempo Adicional de Trabajo

El pago de horas extras de trabajo que tengan derecho los empleados y trabajadores, se efectuara junto al sueldo o salario de trabajo.

Artículo 12.- Vacaciones

Los trabajadores harán uso de sus derechos a vacaciones según el horario establecido por la empresa. Solamente por razones debidamente justificadas podrán permitirse que el personal no haga uso de sus vacaciones en la fecha prevista en el calendario.

CAPITULO IV**GERANTIAS Y OBLIGACIONES****Artículo 13.- Prohibiciones Empleador y sus Representantes**

Sin perjuicio de lo establecido en el código de trabajo se prohíbe a la Empresa y a sus representantes lo siguiente:

- ✓ Hacer deducciones, retenciones de sueldos y salarios, salvo en los casos autorizados por el contrato de trabajo, la ley y este reglamento o aceptadas por los empleados
- ✓ Imponer a los empleados y trabajadores obligaciones de carácter religioso o político e impedirles el derecho al sufragio.
- ✓ Ejecutar o autorizar cualquier acto que vulnere o restrinja los derechos de los empleados y trabajadores o que ofenda su dignidad.
- ✓ Intervenir en la vida privada de sus empleados y trabajadores.

Artículo 14.- Obligaciones del Trabajador

Son obligaciones del trabajador a más de las señaladas en el código de trabajo y del contrato de trabajo las siguientes:

- ✓ Guardar consideración y respeto a sus superiores y acatar sus disposiciones.

- ✓ Guardar consideración y respeto a sus compañeros de trabajo.
- ✓ Cuidar de su propia seguridad y de sus compañeros de trabajo
- ✓ Procurar completa armonía con sus superiores y compañeros de trabajo en las relaciones personales y en la ejecución de sus labores.
- ✓ Permanecer durante la jornada de trabajo en el sitio y lugar donde debe desempeñarla.
- ✓ Hacer las observaciones, reclamos, solicitudes o sugerencias a que haya lugar por conducto de respectivo superior.
- ✓ Prestar toda la colaboración posible en el caso de siniestro y riesgo inminente que afecten o amenacen a las personas o bienes de la empresa.
- ✓ Realiza los cursos de perfeccionamiento para los cuales fueren destinados y financiados por la Empresa.
- ✓ Realizar el trabajo que corresponde en la mejor forma, evitando todo daño, desperfecto o desmejoramiento de las máquinas o implementos a su cargo.
- ✓ Hacer conocer oportunamente a sus superiores todo lo que a juicio del personal pueda perjudicar, entorpecer la marcha normal de su trabajo.

CAPÍTULO V

DE LAS SANCIONES

Artículo 15.- Clases de Sanciones

El empleador podrá aplicar las siguientes sanciones:

- ✓ Amonestación verbal o escrita
- ✓ Sanción económica
- ✓ Despido

Amonestaciones

Quienes hubieren cometido faltas leves en contra de cualquiera de las disposiciones del código de trabajo y de este reglamento a juicio de trabajo y de este reglamento a juicio del jefe inmediato serán sancionados con amonestación verbal o escrita; se dejarán constancia de la sanción en el expediente personal del trabajador.

Sanción económica

Económicamente será sancionado todo el personal que hubiere cometido faltas que ocasionen desperfectos a los bienes de la Empresa. Se dejará constancia de la sanción en el expediente personal del trabajador.

Despido

Son causales de despido:

- ✓ Incapacidad o falta de honradez en el desempeño de sus funciones
- ✓ Abandono injustificado del trabajo por tres días consecutivos.
- ✓ Injurias graves de palabra u obra a sus jefes, compañeros de trabajo, conyugue o familiares de ellos hasta el segundo grado de consanguinidad.
- ✓ Asistir el trabajo en manifiesto estado etílico, después de haber sido amonestado por una vez en el lapso de tres meses.

Procedimiento

Las causales de despido deberán ser aplicadas bajo el amparo del código de Trabajo y de lo que se haya estipulado en el contrato de trabajo.

Firma.....

GERENTE DE LA EMPRESA “A.S”

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

La estructura administrativa se basa en la organización ya que es un sistema que interrelaciona recursos humanos y recursos materiales con el fin de cumplir determinadas metas y alcanzar los objetivos propuestos.

Niveles jerárquicos

La estructura administrativa, de la Empresa A.S Alimentos Saludables, está establecida por cinco niveles jerárquicos, los cuales los cuáles le permitirán un mejor funcionamiento.

Nivel legislativo.

Integrado por la junta de Accionistas, tiene la función de legislar sobre políticas las cuales se debe seguir en la empresa, establecer reglamentos y resoluciones.

Nivel Ejecutivo

Está conformado por la Gerencia de la empresa, quien planifica, organiza coordina, dirige y controla todas las actividades de la gestión empresarial.

Nivel Asesor

Está conformado por el Asesor Jurídico cuya función básica es la de manejar los asuntos judiciales de la empresa; en el presente caso el mismo caso será ocasional, solo cuando las condiciones lo ameriten.

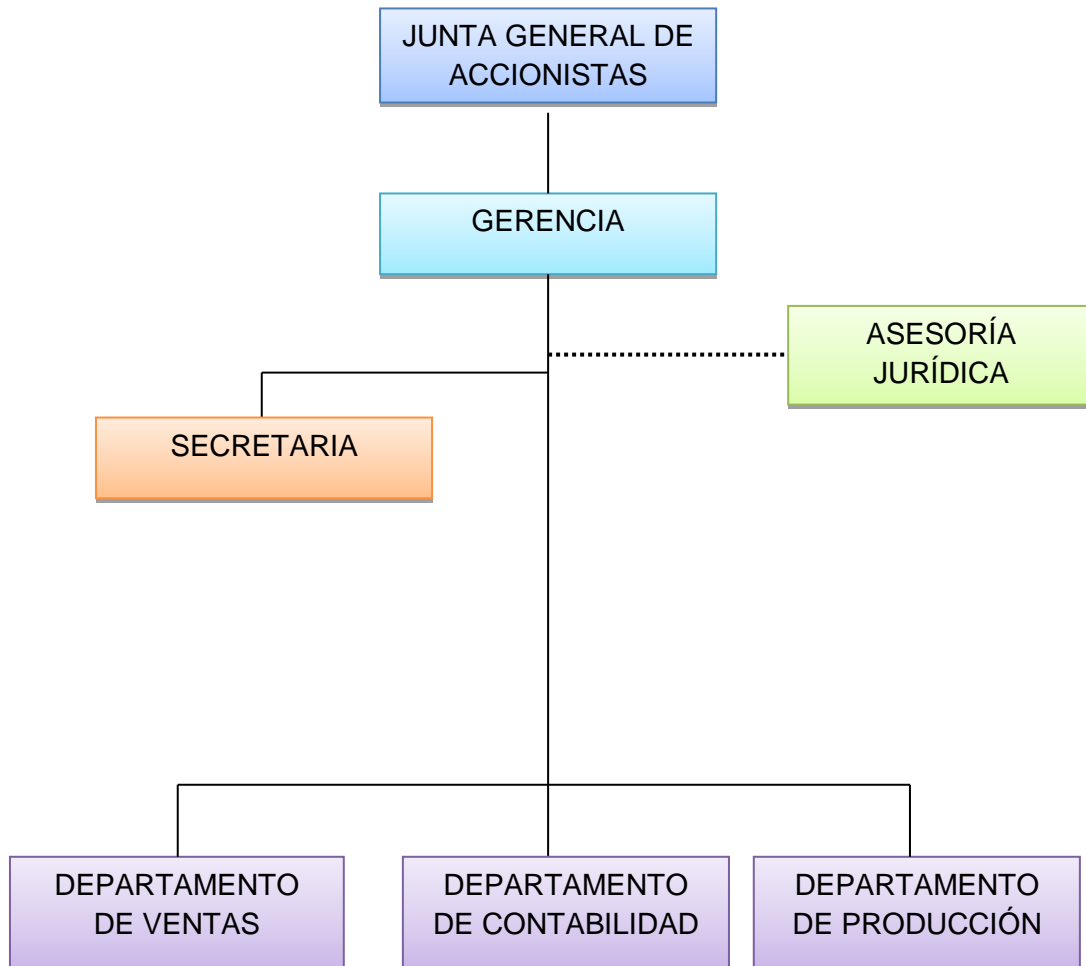
Nivel Auxiliar

Lo integra la Secretaria, este nivel ayuda a los otros niveles administrativos a la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia..

Nivel Operativo

Está conformado por los departamentos de Ventas y Producción, los mismos que se encargan de promocionar el producto y de hacer llegar distribuidor y consumidor final.

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL “AS. ALIMENTOS SALDABLES.
Cía. Ltda.**



MISIÓN Y VISIÓN

Misión

Producir alimentos y suplementos de soya con calidad, que contribuyan a mejorar el estilo de vida de nuestros clientes, así lograr que el producto tenga una buena acogida para satisfacer sus gustos y necesidades en el mercado.

Visión

La Empresa ALIMENTOS SALUDABLES, en los años posteriores ser la empresa número uno a nivel nacional en la producción y venta de productos de soya para fitness y físico culturismo, ofreciendo un producto de calidad y confiabilidad a los consumidores.

Objetivos y Valores

Puesto que su objetivo primordial es la distribución, para su cumplimiento es necesario llevar adelante una serie de acciones adicionales, entre ellas:

- Ofrecer productos de calidad acorde con los requerimientos de la ciudadanía lojana.
- Incentivar y promover el desarrollo de la empresa extendiendo el mercado.
- Coadyuvar a la comercialización de productos para físico culturismo.

Valores

- Calidad de productos.
- Solidaridad y generosidad
- Responsabilidad.

MANUAL DE FUNCIONES

CÓDIGO: 01
TÍTULO DEL PUESTO: Gerente
DEPENDENCIA: Junta General de Socios
SUPERVISA A: Todos los puestos
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO:</p> <p>Planificar, programar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa a fin de lograr los objetivos propuestos. Supervisar, guiar y planificar el proceso de comercialización de la empresa.</p>
<p>TAREAS TÍPICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Planificar, las diferentes actividades de la empresa. ✓ Organizar, en forma coordinada los recursos y actividades materiales, técnicas y humanas. ✓ Ejecutar, los diferentes planes de acción trazados y las disposiciones de la Junta General de Accionistas. ✓ Controlar la ejecución de los planes para realizar los ajustes correspondientes. ✓ Representar, judicial y extrajudicial a la empresa. ✓ Seleccionar el personal idóneo para que trabaje en la empresa.
<p>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsabilidad administrativa, económica y técnica en la ejecución de las tareas
<p>REQUISITOS MÍNIMOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Educación: Título en Ingeniería Comercial. ✓ Experiencia: Un año en funciones afines

CÓDIGO: 02
TÍTULO DEL PUESTO: Asesor Jurídico (Temporal)
DEPENDENCIA: Gerente
NATURALEZA DEL TRABAJO: Aconsejar, asesorar e informar sobre proyectos relacionados con el aspecto legal de la empresa.
TAREAS TÍPICAS: <ul style="list-style-type: none">✓ Aconsejar a directivos de la empresa y a sus funcionarios sobre asuntos de carácter jurídico.✓ Aconsejar e informar sobre proyectos en materia jurídica, para la empresa.✓ Representar conjuntamente con el Gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa.✓ Participar en procesos contractuales.✓ Participar en sesiones de Junta de Socios y Jefes.
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: <ul style="list-style-type: none">✓ Se caracterizan por mantener autoridad funcional más no de mando en razón de que aconseja y recomienda pero no toma decisiones y su participación es eventual.
REQUISITOS MÍNIMOS: <ul style="list-style-type: none">✓ Educación: Título a nivel universitario, Abogado, Doctor en Jurisprudencia.✓ Experiencia: Dos años en funciones similares.

CÓDIGO: 03

TÍTULO DEL PUESTO: Secretaria

DEPENDENCIA: Gerente

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Realizar labores de secretaría o asistencia directa al gerente de la empresa.

TAREAS TÍPICAS

- ✓ Excelente redacción y ortografía.
- ✓ Elaborar actas de asamblea de la Junta de Accionistas
- ✓ Atender al público que solicite información y concertar entrevistas con el Gerente de la Empresa.
- ✓ Atender la correspondencia, manejando con diplomacia y eficiencia.
- ✓ Controlar la asistencia del personal
- ✓ Mantener un archivo adecuado y ordenado de los documentos (oficios, memorándum).

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- ✓ El puesto requiere de la gran eficiencia, responsabilidad, discreción, en el desarrollo de sus funciones
- ✓ Establecer buenas relaciones interpersonales con el personal de la compañía y sus usuarios de la misma.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- ✓ **EDUCACIÓN:** Título de secretaria Ejecutiva
- ✓ **EXPERIENCIA:** Mínima de 2 años en funciones similares

CÓDIGO: 04
TÍTULO DEL PUESTO: Contadora
DEPENDENCIA: Gerente
NATURALEZA DEL TRABAJO: Ejecutar las operaciones contables de la empresa y realizar el análisis financiero.
TAREAS TÍPICAS <ul style="list-style-type: none"> ✓ Preparar los estados financieros de la empresa. ✓ Actualizar los sistemas contables de la empresa. ✓ Organizar adecuadamente los registros contables. ✓ Elaborar los roles de pago de todo el personal. ✓ Mantener correctamente el manejo de los libros contables. ✓ Determinar el control previo sobre los gastos. ✓ Mantener un archivo adecuado y ordenado de los documentos del mismo ✓ Enviar a los directivos de la empresa los estados financieros debidamente comprobados.
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: <ul style="list-style-type: none"> ✓ El puesto requiere de mucha responsabilidad y mucha concentración. ✓ Responsabilidad técnica y económica en el manejo de las operaciones contables.
REQUISITOS MÍNIMOS: <ul style="list-style-type: none"> ✓ EDUCACIÓN: Título de Contadora. ✓ EXPERIENCIA: Experiencia mínima de dos años en funciones similares.

CÓDIGO: 05
TÍTULO DEL PUESTO: chofer- vendedor
DEPENDENCIA: Gerente
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO:</p> <p>Planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar las actividades que se realicen en la empresa en referencia a ventas y publicidad. Responsable de conducir vehículo de la empresa así como dar mantenimiento al mismo.</p>
<p>TAREAS TÍPICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Atender al público que requiere información en el área de ventas. ✓ Realizar pronósticos de ventas, manteniendo relación con el departamento de producción. ✓ Establecer sistema efectivos sobre precios realizando estudios de comportamiento de los mismos. ✓ Elaborar los planes y calendarios de pedidos y entregas del producto. ✓ Presentar informes de ventas a su inmediato superior. ✓ Llevar el producto terminado hacia los diversos puntos de venta. ✓ Controlar el mantenimiento y buen funcionamiento del vehículo de la empresa.
<p>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Es el responsable por la ejecución de las labores de ventas. ✓ Requiere de iniciativa y criterio para la ejecución de su trabajo. ✓ Responsabilidad económica y técnica de sus labores
<p>REQUISITOS MÍNIMOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Educación: Tecnólogo en Mercadotecnia. ✓ Experiencia: Un año en labores afines. ✓ Adicional: Licencia profesional

CÓDIGO: 06
TÍTULO DEL PUESTO: Obreros
DEPENDENCIA: Gerente
NATURALEZA DEL TRABAJO: Manipular con diligencia y cuidado la maquinaria para el procesamiento de la materia prima. Dar mantenimiento al mismo.
TAREAS TÍPICAS <ul style="list-style-type: none">✓ Cumplir las disposiciones emanadas por los superiores✓ Medir, controlar y verificar la cantidad y calidad de la materia prima a procesar✓ Vigilar el proceso productivo.✓ Controlar el mantenimiento y conservación de la maquinaria.✓ Operar el equipo bajo su cargo✓ Evitar desperdicios de materias primas e insumos.
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: <ul style="list-style-type: none">✓ Responsabilidad de maquinaria a su cargo y encargados sobre el stock del producto en la empresa.
REQUISITOS MÍNIMOS: <ul style="list-style-type: none">✓ Educación: Título de Bachiller✓ Experiencia: Un año en labores afines

CÓDIGO: 07
TITULO DEL PUESTO: Bodeguero
DEPENDENCIA: Gerente
<p>NATURALEZA DEL TRABAJO:</p> <p>Responder por el adecuado manejo, almacenamiento y conservación de los elementos entregados bajo custodia y administración, así como el inventario del almacenan según normas actuales, llevando el control del material, equipo y herramienta que se tiene en bodega.</p>
<p>TAREAS TÍPICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Archivar en orden los pedidos del día. ✓ Realización de las guías de salida de los insumos utilizados por las diferentes áreas de trabajo en las actividades realizadas por ellos en el día. ✓ Tener conocimiento sobre los tipos de movimiento, para realizar correctamente el documento. ✓ Velar por el orden en la bodega, acondicionando los insumos o materiales que se encuentren en orden por género o código. ✓ Velar por la limpieza de la bodega (estanterías, piso, baños e insumos). ✓ Revisión y recolección de firmas de la guías de salida de los responsables de cada área de trabajo. ✓ Revisión o conteo de algunos artículos en base al inventario físico que tuvieron movimiento durante la semana.
<p>CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Venta y promoción de producto en la ciudad
<p>REQUISITOS MÍNIMOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ EDUCACIÓN: Mínimo bachiller, conocimientos fundamentales en ventas y atención al cliente. ✓ EXPERIENCIA: Experiencia mínima de dos años en funciones similares.

ESTUDIO FINANCIERO

Inversiones y Financiamiento

Dentro del análisis financiero de la empresa, la determinación de las inversiones y el financiamiento son partes fundamentales, ya que mediante la estructuración se podrá determinar el monto a invertir en el proyecto y las fuentes que financiarán el mismo.

Inversiones

Es la cantidad de recursos financieros, su objetivo es definir la cuantía de los requerimientos de activos de la empresa y se clasifican en:

Inversiones en Activos Fijos

Son las inversiones que se realizan en comprar bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto entre ellos tenemos:

Maquinaria y Equipo: Son aquellos instrumentos que van a permitir realizar la transformación de la materia prima en producto terminado o acabado.

Maquinaria y Equipo
Cuadro N° 32

Descripción	Cantidad	Costo	Costo Total
Mezcladora y Envasadora	1	180.000,00	180.000,00
Balanza Gramera	1	600,00	600,00
Total			180.600,00

Fuente: Almacenes del país

Elaboración: La Autora

Herramientas: Están constituidas por instrumentos manuales que se utilizaran para el proceso de producción, y por su naturaleza se integran a la maquinaria y equipo.

**Cuadro N° 33
Herramientas**

Descripción	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Fuentes de plásticos grandes	2	9,00	18,00
Playo	1	7,00	7,00
Martillo	1	4,00	4,00
Extensión eléctrica	1	10,00	10,00
TOTAL			39,00

Fuente: Almacenes de la Localidad

Elaboración: La Autora

Equipo de Seguridad: Se ha tomado en consideración este rubro el valor para adquisición de equipo de protección como guantes, mandiles, gorras y máscaras; que servirán para seguridad de los obreros durante la ejecución del proceso de producción, de tal modo que el producto reúna las condiciones necesarias de higiene y calidad.

**Cuadro N° 34
Equipo de Seguridad**

Descripción	Cantidad Mensual	Costo Unitario	Costo Anual
Guantes (2 pares cada semana x 2 obreros)	208	2,00	416,00
Mandil (1 cada 6 meses)	4	20,00	80,00
Gorro (1 cada 6 meses)	4	5,00	20,00
Mascarillas(1 cada 6 meses)	4	20,00	80,00
Total			596,00

Fuente: Casas Comerciales

Elaboración: La Autora

Equipo de oficina: los equipos de oficina que a continuación se detallan servirán para desarrollar con mayor rapidez y eficiencia las actividades dentro del área administrativa de la empresa.

Equipo de oficina

Cuadro N° 35

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Telefax KXFG 2451	1	180	180,00
Sumadora Casio	2	40,00	80,00
Total			260,00

Fuente: La Reforma

Elaboración: La Autora

Muebles y Enseres: En este rubro se incluyen los valores correspondientes al mobiliario que facilitara la comodidad y adecuación del área administrativa y producción para el uso del personal y de los clientes.

Cuadro N° 36

Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Archivador de 4 gavetas	1	200	200,00
Escritorio tipo gerente	1	270	270,00
Escritorios tipo secretaria	2	150	300,00
Sillones giratorios	2	100	200,00
silla tripersonal	1	180	180,00
sillas unipersonal	3	50	150,00
TOTAL			1300,00

Fuente: Carpintería San José

Elaboración: La Autora

Equipos de Computación

Comprende aquellos equipos que permiten realizar las actividades administrativas, financieras, de producción y de ventas en forma eficiente y efectiva.

Equipos de Computación
Cuadro N° 37

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
computadoras inter Pentium 4	2	1000	2.000,00
Impresoras	2	200,00	400,00
TOTAL			2.400,00

Fuente: PC Máster

Elaboración: La Autora

Vehículo: Tomando en consideración que la empresa debe transportar materia prima y realizar la distribución del producto, tanto en el mercado local como provincial se ha previsto la adquisición de un vehículo.

Cuadro N° 38
Vehículo

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Camioneta Toyota stot	unidad	1	15000,00	15000,00

Fuente: Feria de Carros de la Ciudad de Loja.

Elaboración: La Autora

RESUMEN DE DEPRECIACIONES
Cuadro N° 39

Descripción	Valor	% Depreciación	Valor Residual	Vida Útil	Depreciación Anual
maquinaria y equipo	180600,00	10,00%	18060,00	10	16254,00
herramientas	39,00	33,33%	13,00	3	8,67
Vehículo	15000,00	20,00%	3000,00	5	2400,00
Equipo de Oficina	260,00	33,33%	86,66	3	57,78
Muebles y Enseres	1300,00	20,00%	260,00	5	208,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	2400,00	33,33%	799,92	3	533,36
TOTAL			22219,58		19461,81

Elaboración: La Autora

Formula:

$$Vr = Va \frac{100\%}{N^{\circ} \text{ años}}$$

$$Dp = \frac{Va - Vr}{N^{\circ} \text{ años}}$$

Nomenclatura

Vr= Valor Residual; **Va**= Valor Actual; **Dp**= Depreciación del Activo

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

Cuadro N° 40

Activos	V. Total
Equipo y Maquinaria	180.600,00
Herramientas	39,00
Equipo de seguridad	596,00
Equipo de Oficina	260,00
Muebles y Enseres	1300,00
Vehículo	15000
Equipos de Computación	2.400,00
Imprevistos 5%	10009,75
TOTAL	210204,75

Elaboración: La Autora

Inversiones en Activos Diferidos

Son todos aquellos rubros que están constituidos para la formulación y realización del proyecto entre ellos tenemos:

Cuadro N° 41

Inversiones en Activos Diferidos

Conceptos	Ítems	Monto Individual	Monto Total
Elaboración del Proyecto	Estudios preliminares	550,00	950,00
	Constitución de la empresa	400,00	
Prueba de funcionamiento	Montaje de equipos y Maquinaria	700,00	700,00
Permisos	Pago de patentes	350,00	350,00
Instalaciones	Arreglo varios	370,00	370,00
Imprevistos	3%	71,10	71,10
Total		2441,10	2441,10

Fuente: Asesoramiento Profesional

Elaboración: La Autora

AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO
Cuadro N° 42

Descripción	Vida Útil	Valor Activo	Valor Amortizado Anual
Activos Diferidos	5	2.441,10	488,22

Elaboración: La Autora

Inversiones en Activos Circulantes

Llamado también capital de trabajo, es la suma de todos los gastos pre-operativos de una empresa, se incluye un encaje mínimos de imprevistos (3%) y generalmente se calculan para un mes:

Materia Prima Directa: Son todos los componentes básicos para la obtención del producto terminado; su cantidad está relacionada con la capacidad de la planta, y su costo depende de la calidad y del lugar donde se encuentren los proveedores. Para obtener las libras de saborizantes mensual se realizó de la siguiente manera $83200/12 = 6933$ para sacar las libras de saborizante, se toma una onza de saborizante por libra.

Cuadro N° 43
Materia Prima

Descripción	Unidad	Cantidad Año	Cantidad al Mes
libras de Proteína aislada de soya	Libras	78004	6500.34
libras de saborizante (Cuarta parte de la libra de proteína de soya)	Libras	5196	433

Elaboración: La Autora

Cuadro N° 44
Materia Prima Directa

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	Precio unitario	PRECIO TOTAL	Total anual
libras de Proteína aislada de soya	Libras	6500,34	6,5	42252,21	507026,52
libras de saborizante	Libras	433	17	7361,00	88332,00
TOTAL		6933		49613,21	595358,52

Fuente: Mercado de la Localidad

Elaboración: La Autora

Proyección de la Materia Prima Directa: La proyección se la realizará con el 4,16%, que es la tasa de inflación del año 2012.

Cuadro Nº 45
Proyección de la Materia Prima Directa

Años	V. Total
1	595358,52
2	620125,43
3	645922,65
4	672793,03
5	700781,23

Fuente: Tasa de inflación 2012 de 4,16%

Elaboración: La Autora

Mano de Obra Directa: En este rubro se considera todo el gasto empleado en la contratación del personal que interviene directamente en el proceso de producción, es decir aquellos que con su trabajo transforman la materia prima en producto terminado. La mano de obra directa estará integrada por 2 obreros, quienes ejecutaran el proceso de producción.

Cuadro Nº 46
Mano de Obra Directa

Denominación	Obrero	Obrero
Remuneración Unificada	320,00	320,00
Décimo Tercero	26,50	26,50
Décimo Cuarto	26,67	26,67
Vacaciones	13,33	13,33
Aporte patronal 11,15%	35,68	35,68
Fondos de Reserva	0	0
Aporte al IECE 0,5%	1,60	1,60
Aporte al SECAP 0,5%	1,60	1,60
TOTAL	425,38	425,38
Número de obreros	1	1
TOTAL MENSUAL	425,38	425,38
TOTAL ANUAL	5104,56	5104,56
Total del Sueldo de MOD	10209,12	

Fuente: Inspectoría de Trabajo

Elaboración: La Autora

Proyección de la Mano de Obra Directa: La proyección se la realizará con el 4,16%, que es la tasa de inflación del año 2012.

Cuadro N° 47
Proyección de la Mano de Obra Directa

Años	V. Total
1	10209,12
2	10633,82
3	11076,19
4	11536,96
5	12016,89

Fuente: Tasa de inflación 2012 de 4,16%

Elaboración: La Autora

Materia Prima Indirecta: Constituye todo los gastos de materia prima que complementan al producto de forma indirecta.

Cuadro N° 48
Materia Prima Indirecta

Detalle	Unidad Medida	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Total Anual
Envases	Unidades	6933	0,9	6240	74880,02
Etiquetas	Unidades	6933	0,25	1733	20800,01
Total				7973	95680,03

Fuente: Mercado de la Localidad

Elaboración: La Autora

Proyección de los Materia prima Indirecta: La proyección se la realizará con el 4,16%, que es la tasa de inflación del año 2012.

Cuadro N° 49
Proyección de los Materia prima Indirecta

Años	V. Total
1	95680,03
2	99660,32
3	103806,19
4	108124,53
5	112622,51

Fuente: Tasa de inflación 2011 de 4,16%

Elaboración: La Autora

Mano de Obra Indirecta: Son los Gastos de contratación de empleados que intervienen de forma indirecta en el proceso de producción, la mano de obra indirecta estará a cargo de un jefe de producción (el gerente realizará esta función, por lo cual su sueldo se especifica en los gastos administrativos) y el bodeguero.

Cuadro N° 50
Mano de Obra Indirecta

Denominación	Bodeguero	Jefe de producción
Remuneración Unificada	320,00	400,00
Décimo Tercero	26,50	26,50
Décimo Cuarto	26,67	33,33
Vacaciones	13,33	16,67
Aporte patronal 11,15%	35,68	44,60
Fondos de Reserva	0	
Aporte al IECE 0,5%	1,60	2,00
Aporte al SECAP 0,5%	1,60	2,00
TOTAL	425,38	525,10
Número de obreros	1	1
TOTAL MENSUAL	425,38	525,10
TOTAL ANUAL	5104,56	6301,20
TOTAL ANUAL MOI	11405,76	

Fuente: Inspectoría de Trabajo
Elaboración: La Autora

Proyección de la Mano de Obra Indirecta: La proyección se la realizará con el 4,16%, que es la tasa de inflación del año 2012.

Cuadro N° 51
Proyección de la Mano de Obra Indirecta

Años	V. Total
1	11405,76
2	11880,24
3	12374,46
4	12889,24
5	13425,43

Fuente: Tasa de inflación 2012 de 4,16%
Elaboración: La Autora

Servicios Básicos: Son todos los pagos que se realizan por el agua, energía eléctrica y el teléfono.

Cuadro N° 52
Servicios Básicos

Descripción	Cantidad	P. Unitario	P. Total Mensual	P. Total Anual
Energía Eléctrica kW	300	0,13	39	468,00
Agua potable m3	80	0,3	24	288,00
Línea de Teléfono (minuto)	250	0,08	20	240,00
Total			83,00	996,00

Fuente: Municipio; EERSSA; CNT.

Elaboración: La Autora

Proyección de los Servicios Básicos: La proyección se la realizará con el 4,16%, que es la tasa de inflación del año 2012.

Cuadro N° 53
Proyección de los Servicios Básicos

Años	V. Total
1	996,00
2	1037,43
3	1080,59
4	1125,54
5	1172,37

Fuente: Tasa de inflación 2012 de 4,16%

Elaboración: La Autora

Sueldos Administrativos: Conforman el gasto de los sueldos y salarios del personal que no intervienen directamente en el proceso de producción, pero que son necesarios para lograr el desarrollo óptimo de la empresa.

Cuadro N° 54
Sueldos Administrativos

Denominación	Gerente	Secretaria- Contadora	Asesor Jurídico
Remuneración Unificada	700,00	400,00	
Décimo Tercero	26,50	26,50	
Décimo Cuarto	58,33	33,33	
Vacaciones	29,17	16,67	
Aporte patronal 11,15%	78,05	44,60	
Fondos de Reserva	0	0	
Aporte al IECE 0,5%	3,50	2,00	
Aporte al SECAP 0,5%	3,50	2,00	
TOTAL	899,05	525,10	
Número de obreros	1	1	1
TOTAL MENSUAL	899,05	525,10	60,00
TOTAL ANUAL	10788,60	6301,20	720,00
Total del Sueldo de MOD	17809,80		

Fuente: Inspectoría de Trabajo
Elaboración: La Autora

Nota: El sueldo del asesor jurídico es un aproximado, ya que no es un trabajador fijo de la empresa sino temporal.

Proyección de Sueldos Administrativos: La proyección se la realizará con el 4,16%, que es la tasa de inflación del año 2012.

Cuadro N° 55
Proyección de Sueldos Administrativos

Años	V. Total
1	17809,80
2	18550,69
3	19322,40
4	20126,21
5	20963,46

Fuente: Tasa de inflación 2012 de 4,16%
Elaboración: La Autora

Arriendo: Son aquellos desembolsos que se tiene que realizar por el alquiler del local en donde va a funcionar la empresa.

Cuadro N° 56

Arriendo

Descripción	mes	año
Arriendo del local	450,00	5400,00
Total	450,00	5400,00

Fuente: Localidad de la Ciudad de Loja

Elaboración: La Autora

Proyección del Arriendo: La proyección se la realizará con el 4,16%, que es la tasa de inflación del año 2012.

Cuadro N° 57

Proyección del Arriendo

Años	V. Total
1	5400,00
2	5624,64
3	5858,63
4	6102,34
5	6356,20

Fuente: Tasa de inflación 2012 de 4,16%

Elaboración: La Autora

Útiles de Oficina: Es el gasto que se produce con la adquisición de material de oficina como: papel bond, facturas, esferográficos, etc.

Cuadro N° 58
Útiles de Oficina

Descripción	Mes	Año
Factura	18,00	216,00
Sellos De Caucho (2 En El Año)	24,00	24,00
Cartucho Impresora	10,00	120,00
Carpetas Manila	1,80	21,60
Resmas De Papel Bond	6,40	76,80
Esferos	1,25	15,00
Total	61,45	473,40

Fuente: Librerías de la localidad

Elaboración: La Autora

Proyección de Útiles de Oficina: La proyección se la realizará con el 4,16%, que es la tasa de inflación del año 2012.

Cuadro N° 59
Proyección de Útiles de Oficina

Años	V. Total
1	473,40
2	493,09
3	513,61
4	534,97
5	557,23

Fuente: Tasa de inflación 2012 de 4,16%

Elaboración: La Autora

Útiles de Aseo: Estos gastos se ocasionan al adquirir implementos necesarios para el mantenimiento y aseo de la empresa par el transcurso del año.

Cuadro N° 60

Útiles de Aseo

Detalle	Unidad Medida	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total mensual	Precio Total Anual
Escobas	Unid.	1	3,00	3,00	36,00
Trapeador	Unid.	1	3,00	3,00	36,00
Papel Higiénico	Paquete x6	3	4,50	13,50	162,00
Basureros	Unid.	2	7,00	14,00	14,00
Franelas	Unid.	3	1,50	4,50	54,00
Detergente 100g	Fundas	3	2,75	8,25	99,00
Total				46,25	401,00

Fuente: Almacenes Locales

Elaboración: La Autora

Proyección de Útiles de Aseo: La proyección se la realizará con el 4,16%, que es la tasa de inflación del año 2012.

Cuadro N° 61

Proyección de Útiles de Aseo

Años	V. Total
1	401,00
2	417,68
3	435,06
4	453,16
5	472,01

Fuente: Tasa de inflación 2012 de 4,16%

Elaboración: La Autora

Sueldos de Venta: Conforman el gasto de los sueldos y salarios del personal que no intervienen directamente en el proceso de producción, pero que son necesarios la venta y distribución del producto.

Cuadro Nº 62
Sueldos de Venta

Denominación	Chofer-Vendedor
Remuneración Unificada	380,00
Décimo Tercero	26,50
Décimo Cuarto	31,67
Vacaciones	15,83
Aporte patronal 11,15%	42,37
Fondos de Reserva	0
Aporte al IECE 0,5%	1,90
Aporte al SECAP 0,5%	1,90
TOTAL	500,17
Número de obreros	1
Total Mensual	500,17
Total Anual	6002,04
Total del Sueldo de MOD	6002,04

Fuente: Inspectoría de Trabajo

Elaboración: La Autora

Proyección de Sueldos de Venta: La proyección se la realizará con el 4,16%, que es la tasa de inflación del año 2012.

Cuadro Nº 63
Proyección de Sueldos Administrativos

Años	V. Total
1	6002,04
2	6251,72
3	6511,80
4	6782,69
5	7064,85

Fuente: Tasa de inflación 2012 de 4,16%

Elaboración: La Autora

Publicidad: En este rubro se incluyen todo los gastos que efectúa la empresa para conseguir una publicidad efectiva en la comercialización de su producción; así como una buena distribución.

Cuadro N° 64**Publicidad**

Descripción	Mes	año (4 veces)
spots de radio (radio Wg Milenio)	46,00	184,00
papel volantes	18,00	72,00
Total	64,00	256,00

Fuente: Radio Wg Milenio y Casas Comerciales

Elaboración: Las Autoras

Proyección de Publicidad: La proyección se la realizará con el 4,16%, que es la tasa de inflación del año 2012.

Cuadro N° 65**Proyección de Publicidad**

Años	V. Total
1	256,00
2	266,65
3	277,74
4	289,30
5	301,33

Fuente: Tasa de inflación 2012 de 4,16%

Elaboración: La Autora

Mantenimiento de Vehículo: Dentro de este rubro se estiman valores que corresponden a gastos producidos por el vehículo en combustibles y lubricantes.

Cuadro N° 66
Mantenimiento de Vehículo

Descripción	Mes	Año
limpieza-cambio de lubricantes	35,00	420,00
Gasolina Súper	25,00	300,00
Total	60,00	720,00

Fuente: Casas Comerciales

Elaboración: La Autora

Proyección de Combustible y Lubricantes: La proyección se la realizará con el 4,16%, que es la tasa de inflación del año 2012.

Cuadro N° 67
Proyección de Combustible y Lubricantes

Años	V. Total
1	720,00
2	749,95
3	781,15
4	813,65
5	847,49

Fuente: Tasa de inflación 2012 de 4,16%

Elaboración: La Autora

Mantenimiento de Maquinaria Y Equipo: Para el desarrollo normal de las operaciones de la empresa y evitar posibles fallas en el proceso productivo, es necesario dar el respectivo mantenimiento a la maquinaria, para lo cual se ha procedido a calcular un porcentaje anual correspondiente a cada rubro.

Cuadro N° 68
Mantenimiento de Maquinaria Y Equipo

Descripción	Precio	Mantenimiento	Total Anual
Maquinaria/Equipo	180600,00	1%	1806,00
Total Anual			1806,00
Total Mensual			150,50

Fuente: Asesoramiento Técnico

Elaboración: La Autora

Proyección del Mantenimiento de Maquinaria Y Equipo: La proyección se la realizará con el 4,16%, que es la tasa de inflación del año 2012.

Cuadro N° 69
Proyección del Mantenimiento de Maquinaria Y Equipo

Años	V. Total
1	1806,00
2	1881,13
3	1959,38
4	2040,89
5	2125,80

Fuente: Tasa de inflación 2011 de 4,16%

Elaboración: La Autora

RESUMEN DEL ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO
Cuadro Nº 70

Detalle	Valor Mensual (1 MESES)	
Materia prima directa	49613,21	595358,52
materia prima indirecta	7475,39	89704,69
mano de obra directa	851,09	10213,12
Mano de Obra indirecta	950,65	11407,76
personal administrativo	1484,15	17809,80
Arriendo	450,00	5400,00
Sueldo de Venta	500,17	6002,04
suministros de oficina	39,45	473,40
servicios basico	83,00	996,00
publicidad	21,33	256,00
Materiales de Limpieza	33,42	401,00
mantenimiento de vehiculo	60,00	720,00
Mantenimiento de Maquinaria y Equipo	12,54	150,50
Total	61.574,40	738892,83

Elaboración: La Autora

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

Cuadro Nº 71

activos	valor
activo fijo	210.204,75
activo diferido	2.441,10
activo corriente	61.574,40
total	274.220,25

Elaboración: La Autora

FINANCIAMIENTO

Para poner en funcionamiento la presente empresa se requieren \$274220,25 mismos que serán suministrados de la siguiente manera; el 70.83% con capital propio, por medio del aporte de las accionistas de la empresa; el 29.17% restante a través de un crédito concebido por el Banco Nacional de Fomento (BNF) a una tasa de interés del 15% anual.

Cuadro N° 72

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Capital Interno	194220,25	70,83
Capital Externo	80000,00	29,17
Total	274220,25	100,00

Elaboración: La Autora

Amortización del Préstamo

Cálculo Matemático:

Datos:

Saldo inicial: \$ 80.000

Interés: $15\% / 100 = 0,15$

Tiempo: 5 años

Forma de pago: Semestral (10 pagos cada 6 meses) → $6 \text{ m} / 12 = 0,5$

Desarrollo:

Para sacar la amortización se divide:

$80.000 / 10 \text{ \# de pagos} = 8.000,00$

Para sacar el interés se multiplica:

$\$ 80.000 \times 0,5 \times 0,15 = 6.000,00$

AMORTIZACIÓN

Monto: \$ 80000,00

Interés: 15%

Amortización: Semestral

Número de pagos: 10

Pagos anuales: 2

Cuadro N° 73

AMORTIZACIÓN							
AÑO	SEMESTRAL	SALDO INICIAL	AMORTIZACIÓN	INTERESES	DIVIDENDO SEMESTRAL	DIVENDO ANUAL	SALDO FINAL
1	1	80.000,00	8.000,00	6.000,00	14.000,00	27.400,00	72.000,00
	2	72.000,00	8.000,00	5.400,00	13.400,00		64.000,00
2	1	64.000,00	8.000,00	4800,00	12.800,00	25.000,00	56.000,00
	2	56.000,00	8.000,00	4200,00	12.200,00		48.000,00
3	1	48.000,00	8.000,00	3600,00	11.600,00	22.600,00	40.000,00
	2	40.000,00	8.000,00	3000,00	11.000,00		32.000,00
4	1	32.000,00	8.000,00	2400,00	10.400,00	20.200,00	24.000,00
	2	24.000,00	8.000,00	1800,00	9.800,00		16.000,00
5	1	16.000,00	8.000,00	1200,00	9.200,00	17.800,00	8.000,00
	2	8.000,00	8.000,00	600,00	8.600,00		0

Fuente: Banco Nacional de Fomento (BNF)

Elaboración: La Autora

ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

Es necesario tomar como base la producción programada en relación con la capacidad utilizada del proyecto.

Para la proyección de los costos se utiliza los promedios de la tasa de inflación del 4,16% del año 2012.

PRESUPUESTO DE COSTOS
Cuadro Nº 74

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE PRODUCCION	723942,76	753382,25	784046,43	815986,23	849254,73
COSTO PRIMO					
Materia Prima Directa	595358,52	620125,43	645922,65	672793,03	700781,23
Mano de Obra Directa	10213,12	10637,99	11080,53	11541,48	12021,60
Total de costos primos	605571,64	630763,42	657003,18	684334,51	712802,83
GASTOS DE FABRICACIÓN					
Materia prima Indirecta	89704,69	93436,41	97323,36	101372,01	105589,09
Mano de Obra Indirecta	11407,76	11882,32	12376,63	12891,50	13427,78
Servicios básicos	996,00	1037,43	1080,59	1125,54	1172,37
Dep. Maquinaria	16254,00	16254,00	16254,00	16254,00	16254,00
Dep. Enseres Y Utensilios	8,67	8,67	8,67	8,67	8,67
Total de gastos de fabricación	118371,12	122618,83	127043,25	131651,72	136451,90
COSTOS DE OPERACIÓN	42555,60	41299,41	40090,85	38931,90	37824,64
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos Administrativos	17809,80	18550,69	19322,40	20126,21	20963,46
Dep. Equipos de Oficina	57,78	57,78	57,78	57,78	57,78
Dep. Equipo de Computo	533,36	533,36	533,36	533,36	533,36
Dep. Muebles y Enseres	208,00	208,00	208,00	208,00	208,00
Suministros de Oficina	473,40	493,09	513,61	534,97	557,23
Materiales de limpieza	401,00	417,68	435,06	453,16	472,01
Reparación Y mantenimiento	1806,00	1881,13	1959,38	2040,89	2125,80
Total Gastos Administrativos	21289,34	22141,73	23029,58	23954,37	24917,63
GASTOS DE VENTA					
Sueldos de venta	6002,04	6251,72	6511,80	6782,69	7064,85
Combustible y Lubricantes	720,00	749,95	781,15	813,65	847,49
Publicidad	256,00	267,78	280,09	292,98	306,45
Dep. Vehículo	2400,00	2400,00	2400,00	2400,00	2400,00
Total Gasto de Venta	9378,04	9669,45	9973,04	10289,31	10618,80
GASTO FINANCIERO					
Amortizaciones de activo diferido	488,22	488,22	488,22	488,22	488,22
Interés del préstamo	11400,00	9000,00	6600,00	4200,00	1800,00
Total Gasto Financiero	11888,22	9488,22	7088,22	4688,22	2288,22
TOTAL DE COSTOS	766498,36	794681,66	824137,27	854918,13	887079,37

Elaboración: La Autora

INGRESOS TOTALES

Costo Unitario

Para determinar los ingresos de proteína de soya, se procede a multiplicar el Precio de Venta al Público por las libra de vitamina de soya producidas al año el número de producir al año son de 83200.

El costo unitario se lo realiza de la siguiente manera

FÓRMULA

$$CU = \frac{\text{Costos Totales}}{\text{Nº de Unidades Producidas}}$$

$$cu = \frac{766498.36}{83200} = 9,21$$

**Costo Unitario
Cuadro N° 75**

Años	Costos Totales	Nº de productos al año	Costo Unitario
1	766498,36	83200	9,21
2	794681,66	83200	9,55
3	824137,27	83200	9,91
4	854918,13	83200	10,28
5	887079,37	83200	10,66

Elaboración: La Autora

Precio de Venta al Público

Precio de venta al público se lo determina con el costo unitario más el margen de utilidad, que es del 20%.

FÓRMULA

$$\text{Precio de Venta} = \text{Precio Unitario} + \text{Margen de Utilidad}$$

$$pv = 9,21 + 1.84 = 11.06$$

Precio de Venta al Público
Cuadro N° 76

Años	Costo Unitario	Margen de Utilidad (20%)	Precio de Venta al Público
1	9,21	1,84	11,06
2	9,55	1,91	11,46
3	9,91	1,98	11,89
4	10,28	2,06	12,33
5	10,66	2,13	12,79

Elaboración: La Autora

Ingresos totales

Los ingresos totales se obtendrán, multiplicando el precio de venta al público por las unidades producidas.

Ingresos totales
Cuadro N° 77

Años	Precio de Venta al Público	Unid. Producidas al año	Ingresos Totales
1	11,06	83200	919798,03
2	11,46	83200	953617,99
3	11,89	83200	988964,72
4	12,33	83200	1025901,76
5	12,79	83200	1064495,25

Elaboración: La Autora

Clasificación de los Costos Fijos y Variables
COSTO TOTAL (años 1, y 5)
Cuadro N° 78

RUBROS	AÑO 1		AÑO 5	
	C. Fijos	C. Variables	C. Fijos	C. Variables
COSTO DE PRODUCCION				
COSTO PRIMO				
Materia Prima Directa		595358,52		700781,23
Mano de Obra Directa	10213,12		12021,60	
Total de costos primos				
GASTOS DE FABRICACIÓN				
Materia prima Indirecta		89704,69		105589,09
Mano de Obra Indirecta	11407,76		13427,78	
Servicios básicos		996,00		1172,37
Dep. Maquinaria	16254,00		16254,00	
Dep. Enseres Y Utensilios	8,67		8,67	
Total de gastos de fabricación				
COSTOS DE OPERACIÓN				
GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Sueldos Administrativos	17809,80		20963,46	
Dep. Equipos de Oficiana	57,78		57,78	
Dep. Equipo de Computo	533,36		533,36	
Dep. Muebles y Enseres	208,00		208,00	
Suministros de Oficina		473,40		557,23
Materiales de limpieza		401,00		472,01
Reparacion Y mantenimiento		1806,00		2125,80
Total Gastos Administrativos				
GASTOS DE VENTA				
Sueldos de venta	6002,04		7064,85	
Consustible y Lubricantes		720,00		847,49
Publicidad	256,00		306,45	
Dep.Vehículo	2400,00		2400,00	
Total Gasto de Venta				
GASTO FINANCIERO				
Amortizaciones de activo diferido	488,22		488,22	
Interés del préstamo	11400		1800	
Total Gasto Financiero	77038,75	689459,61	75534,17	811545,20
TOTAL DE COSTOS	766498,36		887079,37	

Elaboración: La Autora

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que se igualan los ingresos con los costos, es decir no existe ni pérdidas ni ganancias, conocido como el punto muerto.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el año 1.

Método matemático

a. En función de las ventas

$$P. E = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{77038.75}{1 - \frac{689459.61}{919798.03}}$$

$$PE = 307638.16$$

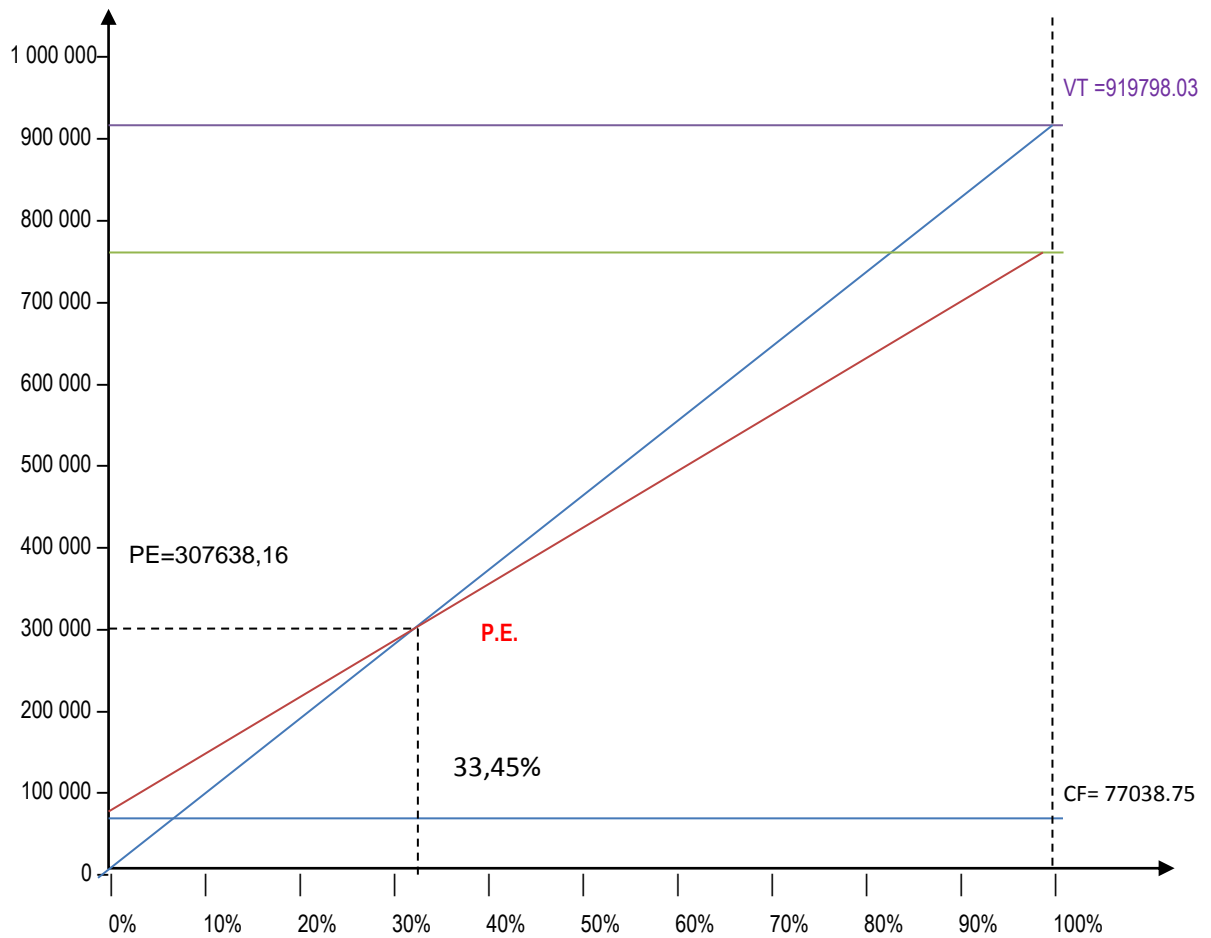
b. En función de la capacidad instalada

$$P. E = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

$$PE = \frac{77038.75}{919798.03 - 689459.61} \times 100$$

$$PE = 33.45\%$$

Punto de Equilibrio para el Año 1



Análisis:

El siguiente gráfico nos indica que para el primer año la empresa debe vender \$307638.16 dólares de su servicio para llegar al punto de equilibrio con un 33,45% de capacidad instalada.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el año 5.

Método matemático

a. En función de las ventas

$$P. E = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{75534,17}{1 - \frac{811545,20}{1064495,25}}$$

$$PE = 317872.65$$

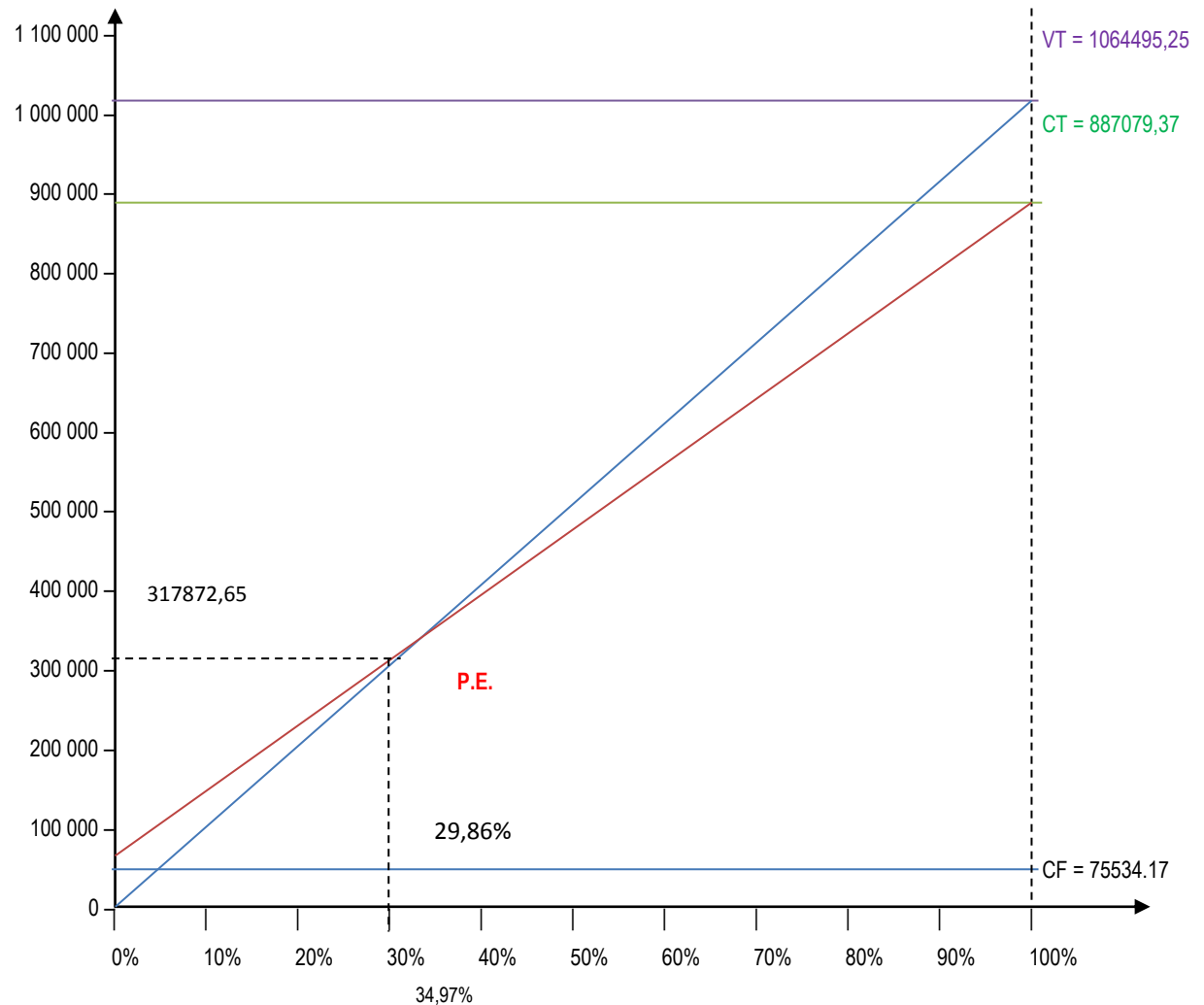
b. En función de la capacidad instalada

$$P. E = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

$$PE = \frac{75534.17}{1064495,25 - 811545,20} \times 100$$

$$PE = 29.86\%$$

Punto de Equilibrio para el Año 5



Análisis:

El siguiente gráfico nos indica que para el quinto año la empresa debe vender \$317872,65 dólares de su servicio para llegar al punto de equilibrio con un 29,86% de capacidad instalada.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es un estado financiero que permite obtener la utilidad neta a través de la diferencia entre los ingresos por ventas y los egresos por concepto de costos.

Cuadro N° 79

PERIODOS	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	919.798,03	953.617,99	988.964,72	1.025.901,76	1.064.495,25
(-) Costo Total	766498,36	794681,66	824137,27	854918,13	887079,37
(=) Utilidad Bruta Ventas	153299,67	158936,33	164827,45	170983,63	177415,87
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	22994,95	23840,45	24724,12	25647,54	26612,38
(=) Utilidad Ante Impuestos a la Renta	130304,72	135095,88	140103,34	145336,08	150803,49
(-) 25% Impuesto a la renta	32576,18	33773,97	35025,83	36334,02	37700,87
(=) Utilidad Liquida ejercicio	97728,54	101321,91	105077,50	109002,06	113102,62
(-) 10% reserva Legal	9772,85	10132,19	10507,75	10900,21	11310,26
(=) Utilidad Neta	87955,69	91189,72	94569,75	98101,86	101792,36

Elaboración: La Autora

EVALUACIÓN FINANCIERA

Es uno de los puntos más importantes, ya que del mismo dependerá su aceptación o rechazo del proyecto.

FLUJO DE CAJA.

El flujo de caja permite cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando que el inversionista cuente con el suficiente margen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

Cuadro N° 80

DENOMINACIÓN	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
Ingreso por ventas		919.798,03	953.617,99	988.964,72	1.025.901,76	1.064.495,25
Capital propio	194220,25					
Crédito	80000,00					
Valor residual					899,58	21320,00
TOTAL INGRESOS	274220,25	919798,03	953617,99	988964,72	1026801,34	1085815,25
EGRESOS						
Activo fijo	210204,75					
Activo diferido	2441,10					
Activo circulante	61574,40					
REINVERSION					2699,00	
Costos totales de producción		766498,36	794681,66	824137,27	854918,13	887079,37
TOTAL EGRESOS	274220,2527	766498,36	794681,66	824137,27	857617,13	887079,37
Utilidad Gravable		153299,67	158936,33	164827,45	169184,20	198735,87
(-) 15% Utilidad Trabajador		22994,95	23840,45	24724,12	25377,63	29810,38
(=) Utilidad ante Impuestos		130304,72	135095,88	140103,34	143806,57	168925,49
(-) 25% Impuestos a la Renta		32576,18	33773,97	35025,83	35951,64	42231,37
UTILIDAD NETA		97728,54	101321,91	105077,50	107854,93	126694,12
Depreciaciones		11407,76	11407,76	11407,76	11407,76	11407,76
Amortizaciones diferidas		6002,04	6002,04	6002,04	6002,04	6002,04
FLUJO NETO	0,00	115138,34	118731,71	122487,30	125264,73	144103,92

Elaboración: La Autora

VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto permite aceptar o rechazar el proyecto, siendo esta la sumatoria de los beneficios netos descontados a una tasa de actualización pertinente.

Cuadro N° 81

Años	Flujo Neto	Fact. Actual	Flujo descontado
0	-274.220,25		
1	115.138,34	0,869565	100.120,30
2	118.731,71	0,756144	89.778,23
3	122.487,30	0,657516	80.537,39
4	125.264,73	0,571753	71.620,52
5	144.103,92	0,497177	71.645,12
		Total	413.701,55
		Inversión	-274.220,25
		VAN	139.481,30

Elaboración: La Autora

- Formula del Factor de Actualización:

$$f = \frac{1}{(1+i)^n}$$

F= Factor de actualización; **i**= Interés del préstamo; **n**= Número de años

- Para determinar el VAN se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \text{Sumatoria VAN} - \text{Inversión inicial}$$

$$\text{VAN} = 413.701,55 - 274.220,25$$

$$\text{VAN} = 139.481,30$$

El valor actual neto en el presente proyecto es de 148.845,52 dólares; por lo tanto se acepta el proyecto.

TASA INTERNA DE RETORNO

Expresa en forma porcentual la capacidad de ganancia de un proyecto, además se la conoce como la tasa de descuento que hace posible que la corriente de beneficios actualizados sea iguales a la inversión inicial.

Cuadro N° 82

Años	Flujo Neto	Factor de descuento	Valor Actual	Factor de descuento	Valor Actual
		34,00%	Tm	35,00%	TM
0	-274.220,25		-274.220,25		-274.220,25
1	115.138,34	0,746269	85.924,13	0,7407407	85.287,66
2	118.731,71	0,556917	66.123,70	0,5486968	65.147,72
3	122.487,30	0,415610	50.906,90	0,4064421	49.784,00
4	125.264,73	0,310156	38.851,66	0,3010682	37.713,23
5	144.103,92	0,231460	33.354,30	0,2230135	32.137,12
VAN Tm			940,44	VAN TM	-4.150,53
				TIR	34,18%

Elaboración: La Autora

Para poder determinar la TIR se procede a aplicar la siguiente fórmula:

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

$$TIR = 34 + 1 \left(\frac{940,44}{940,44 - (-4.150,53)} \right)$$

$$TIR = 34,18\%$$

La tasa interna de retorno en el presente proyecto es de 34,18% siendo este mayor al resto de oportunidad, por lo tanto es rentable.

RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

Es un indicador financiero que indica la cantidad obtenida por cada dólar invertido. Se lo obtiene a través de la división de los ingresos actualizados para los costos actualizados.

Cuadro N° 83

Año	Ingresos Original	Costos Originales	Factor Actualización	Ingresos Actualizados	Costos Actualizados
1	919798,03	766498,36	0,869565	799824,38	666520,31
2	953617,99	794681,66	0,769468	733778,08	611481,73
3	988964,72	824137,27	0,674972	667523,02	556269,18
4	1025901,76	854918,13	0,592080	607416,20	506180,17
5	1064495,25	887079,37	0,519369	552865,48	460721,23
				3361407,15	2801172,62

Elaboración: La Autora

Para determinar la RBC se aplica la siguiente fórmula:

$$RBC = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$$

$$RBC = \frac{3361407,15}{2801172,62}$$

$$RBC = 1,20$$

La relación beneficio-costos en el presente proyecto es, que por cada dólar que se invierte se obtendrá una rentabilidad de 0,20 centavos de dólar.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Es el tiempo en que se tarda en recuperarse la inversión del proyecto, para ello es necesario determinar el costo de capital promedio ponderado.

Cuadro N° 84

AÑOS	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
Inversión	-274220,25		
1		115.138,34	115.138,34
2		118.731,71	233.870,05
3		122.487,30	356.357,35
4		125.264,73	481.622,08
5		144.103,92	625.726,00
TOTAL		625.726,00	

Elaboración: La Autora

Su fórmula es:

PRC = Año anterior a la inversión + (Inversión - Σ Primeros Flujos / flujo de año que supera la inversión)

PRC = 3+ ((274.220,25- 356.357,35)/ 122.487,30)

PRC = 2,33

- 2 años
- 0,33 * 12 meses = 3,96
- 0,96 * 30 Días = 29

Esto nos indica que el periodo de recuperación de la inversión inicial, será de 2 años, 3 meses y 29 días.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Es la interpretación de incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de interpretar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

Análisis de Sensibilidad con Incremento en los Costos de un 7%
Cuadro N° 85

Años	Costo T. Original	Costo T. original	Ingreso Original	Actualización				
		aumentado		Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual	Factor de Actualización	Valor Actual
		7%			26,00%		27,00%	
0				-274.220,25				
1	766498,36	820.153,24	919798,03	99.644,79	0,79365079	79.083,16	0,7874016	78.460,46
2	794681,66	850.309,37	953617,99	103.308,62	0,62988158	65.072,19	0,6200012	64.051,47
3	824137,27	881.826,88	988964,72	107.137,85	0,49990602	53.558,85	0,4881900	52.303,62
4	854918,13	914.762,40	1025901,76	111.139,36	0,39675081	44.094,63	0,3844015	42.722,14
5	887079,37	949.174,93	1064495,25	115.320,32	0,31488159	36.312,25	0,3026784	34.904,97
					Total	278.121,09	Total	272.442,66
					Inversión	-274.220,25	Inversión	-274.220,25
					VAN Tm	3.900,83	VAN TM	-1.777,59

Elaboración: La Autora

Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor a 1 el proyecto es sensible

Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a 1 el proyecto no sufre ningún efecto

Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 el proyecto no es sensible

TIR DEL PROYECTO = 34,18%

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

$$TIR = 26 + 1 \left(\frac{3.900,83}{3.900,83 - (-1.777,59)} \right)$$

NUEVA TIR = 26.68%

DIFERENCIA DE TIR:

Diferencia de Tir = Tir del Proyecto – Nueva Tir

Diferencia de Tir = 34,18– 26,68= **7.50%**

PORCENTAJE DE VARIACIÓN:

% Variación = (Diferencia de Tir / Tir del Proyecto) * 100

% Variación = (7,50% / 34,18%) * 100

% Variación = 21,94%

SENSIBILIDAD:

Sensibilidad = % Variación / Nueva Tir

Sensibilidad = 21,94%/ 26,68%

Sensibilidad = 0,82

Análisis de Sensibilidad con Disminución en los Ingresos de un 6%
Cuadro N° 86

Años	Ingreso Original	Ingreso original	Costo Original	Actualización				
		disminuido		Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual	Factor de Actualización	Valor Actual
		6,00%			25,00%	Tm	26,00%	TM
0				-274.220,25				
1	919798,03	864.610,15	766498,36	98.111,79	0,80000000	78.489,43	0,7936508	77.866,50
2	953617,99	896.400,91	794681,66	101.719,25	0,64000000	65.100,32	0,6298816	64.071,08
3	988964,72	929.626,84	824137,27	105.489,57	0,51200000	54.010,66	0,4999060	52.734,87
4	1025901,76	964.347,65	854918,13	109.429,52	0,40960000	44.822,33	0,3967508	43.416,25
5	1064495,25	1.000.625,53	887079,37	113.546,16	0,32768000	37.206,81	0,3148816	35.753,60
					Total	279.629,55	Total	273.842,30
					Inversión	-274.220,25	Inversión	-274.220,25
					VAN	5.409,30	VAN	-377,95

Elaboración: La Autora

Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor a 1 el proyecto es sensible

Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a 1 el proyecto no sufre ningún efecto

Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 el proyecto no es sensible

TIR DEL PROYECTO = 34,18%

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

$$TIR = 25 + 1 \left(\frac{5.5909,30}{5.5909,30 - (-377,97)} \right)$$

NUEVA TIR= 25,93

DIFERENCIA DE TIR:

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR

Diferencia de TIR = 34,18 – 25,93 = **8,25%**

PORCENTAJE DE VARIACIÓN:

% Variación = (Diferencia de Tir / Tir del Proyecto) * 100

% Variación = (8,25% / 34,18%) * 100

% Variación = **24,13%**

SENSIBILIDAD:

Sensibilidad = % Variación / Nueva Tir

Sensibilidad = 24,13 / 25,93

Sensibilidad = **0,93**

h. CONCLUSIONES

Después de haber realizado un estudio detallado sobre la implementación de una empresa comercializadora de proteína a base de soya en la ciudad de Loja, se llegó a las siguientes conclusiones:

- El estudio de mercado en la ciudad de Loja permitió deducir que el producto posee una buena aceptación, y por ello están dispuestos a adquirirlo.
- La empresa se encontrará en el centro de la ciudad, por tratarse de una actividad comercial donde no existe contaminación al medio ambiente.
- La maquinaria a utilizarse es una envasadora que cumplirá con dos funciones de envasado y sellado del producto.
- La inversión inicial para la puesta en marcha del proyecto es de \$274.220,25
- . Esta inversión se financiará con capital propio aportado por sus inversionistas en un 70,83%, y mediante una entidad financiera un 29,17%
- Los ingresos para el primer año serán de \$ 919798,03 cuyo precio de venta es de \$11,06 con una producción de 83200 unidades anuales
- Valor Actual Neto de \$139.481.3 Tasa Interna de Retorno de 394,18%; Relación Beneficio Costo es de \$1,20 por cada dólar invertido la empresa gana 0,20 centavos de dólar; Periodo de Recuperación de Capital es de 2 años, 3 meses y 29 días; Análisis

de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 7% dando un total del 0,82% y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos del 6% dando un total del 0.93% por lo cual el proyecto es factible.

i. RECOMENDACIONES

En la realización del presente proyecto se determinaron las siguientes recomendaciones:

- Para implementar una empresa es aconsejable realizar un estudio previo que tienda a minimizar riesgos de tal forma que garantice su rentabilidad y éxito en el mercado.
- Es importante que la implementación de la empresa se lo haga en el menor tiempo posible debido a la constante variación de precios en el mercado y para aprovechar la demanda existente del lugar.
- El gobierno debería dar énfasis en estos proyectos de inversión impulsando de esta manera la creación de fuentes de trabajo que permitan de cierta forma que el potencial intelectual, talento humano y fuerza de trabajo sea aprovechada dentro del país.
- Que el presente proyecto sea utilizado como fuente de investigación, para el futuro se actualice y tecnifique la información relacionada con el tema.

j.BIBLIOGRAFÍA

- ✓ SAPAG CHAIN, Nassir y Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw-Hill. Colombia. 2008.
 - ✓ VACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw-Hill, 4 Edición. México. 2005
 - ✓ QUILODRÁN, Federico. Manual de Preparación de Proyectos. Publicación de la U.N.L. Loja-Ecuador.
 - ✓ PASACA MORA, Manuel Enrique. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Loja – Ecuador. 2005.
 - ✓ PASACA MORA, Manuel Enrique. Manual para la Elaboración de Proyectos de Graduación a Nivel Superior. Editorial Offset Imagen. Loja – Ecuador. 2009.
 - ✓ PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS”; Secretaría de Economía, 22 de diciembre del 2004; México.
- Internet**
- ✓ www.monografias.com
 - ✓ <http://www.innatia.com>
 - ✓ <http://www.geocities.com/ceniuschile/AlimentosOriente.html>

- ✓ <http://members.christweb.com/sdamedina/soya.html>
- ✓ <http://www.grain.org/publications/spanish/comp2p89.htm>
- ✓ http://www.consumer.es/web/es/alimentacion/aprender_a_comer_bien/curiosidades/2001/10/04/35401.php
- ✓ www.nutri-salud.com.ar -
info@nutri-salud.com.ar - Aviso Legal

k.ANEXOS**ANEXO Nº 1**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ENCUESTA A CONSUMIDORES**

Sr. (a).

Con la finalidad de elaborar un proyecto de investigación previo a obtener el título de Ingeniera Comercial, tengo a bien solicitarle se digne contestar la siguiente encuesta.

ENCUESTA APLICADA A LAS FAMILIAS**ENCUESTA APLICADA A LAS FAMILIAS****1. ¿En su familia consume suplementos vitamínicos?****Cuadro Nº 3**

Si	()
No	()

2. ¿Indique que tipos de suplementos consume en su familia?

Complejos vitamínicos	()
Reconstituyentes vitamínicos	()
suplementos Naturales Nutricionales	()
Aceites y extractos	()

3. ¿Si su respuesta es positiva a los suplementos naturales nutricionales indique cuales son de su preferencia?

Semen de trigo	()
Linaza	()
Proteína de soya	()
Polen de abeja	()
Hígado de pescado	()

4. ¿En qué presentación adquiere en su hogar la proteína de soya?

Kilos	()
Libras	()
Gramos	()

5. ¿Cada que tiempo consume proteína de soya?

- | | |
|-----------|--------------------------|
| Semanal | <input type="checkbox"/> |
| Quincenal | <input type="checkbox"/> |
| mensual | <input type="checkbox"/> |
| Anual | <input type="checkbox"/> |

6. ¿Mensualmente que cantidad de proteína de soya consume?

- | | |
|--------------|--------------------------|
| 1 a 2 libras | <input type="checkbox"/> |
| 3 a 4 libras | <input type="checkbox"/> |
| 5 a 6 libras | <input type="checkbox"/> |
| 7a 8 libras | <input type="checkbox"/> |

7. ¿A qué precio adquiere la proteína de soya?

- | | |
|-------------|--------------------------|
| \$20 a \$25 | <input type="checkbox"/> |
| 30 a 35 | <input type="checkbox"/> |
| 40 a 45 | <input type="checkbox"/> |
| 50 a 55 | <input type="checkbox"/> |

8. ¿En dónde adquiere el producto?

- | | |
|-------------------------------|--------------------------|
| Autoservicios | <input type="checkbox"/> |
| Tiendas | <input type="checkbox"/> |
| Bodegas | <input type="checkbox"/> |
| Herbalife (Club de nutrición) | <input type="checkbox"/> |

9. Al momento de implementar una empresa de “Comercialización de Proteína de Soya en la ciudad de Loja. ¿Usted adquiriría dicho producto?

- | | |
|----|--------------------------|
| SI | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

10. ¿En qué presentación le gustaría adquirir su producto?

Kilos	()
Libras	()
Gramos	()

11. ¿Cómo le gustaría la presentación del producto?

Fundas plásticas	()
recipiente plástico	()
cantor	()

12. ¿A través de qué medio de comunicación le gustaría conocer el producto?

Radio	()
Televisión	()
Prensa Escrita	()
Hojas Volantes	()

ANEXO N° 2
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
GUIA DE ENTREVISTA A LOS OFERENTES

Sr. (a).

Con la finalidad de elaborar el proyecto de investigación previo a obtener el título de Ingeniera Comercial, tengo a bien solicitarle se digne contestar la siguiente encuesta.

1. ¿Usted vende proteína de soya?

Si

No

2. ¿En qué presentación vende dicho producto?

Libra

Kilo

Gramos

3. ¿Qué precio tiene el producto?

15 a 20

21 a 25

30 a 35

36 a 40

4. ¿Qué cantidad vende mensualmente?

120 a 125 libras

126 a 130 libras

131 a 135 libras

136 a 140libras

141 a 145 libras

5. ¿Qué tipo de envase utiliza para la venta del producto?

Frasco de plástico ()

frasco de vidrio ()

Funda ()

6. ¿Por qué medios usted da a conocer el producto?

Hojas volantes ()

Referencias personales ()

ÍNDICE

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
a. TÍTULO.....	1
b.RESUMEN	2
SUMMARY.....	5
c. INTRODUCCIÓN	7
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	10
e. MATERIALES Y MÉTODOS	31
f. RESULTADOS.....	35
g.DISCUSIÓN.....	55
h. CONCLUSIONES.....	140
i. RECOMENDACIONES.....	142
j.BIBLIOGRAFÍA.....	143
k.ANEXOS	145
ÍNDICE	150