



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE
EMPRESAS

TÍTULO:

**"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA EMPRESA PRODUCTORA DE "EMBUTIDOS A
BASE DE CARNE DE CERDO" Y SU
COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE TULCÁN,
PROVINCIA DEL CARCHI"**

*Tesis previa para optar por el
grado de Ingeniera Comercial.*

AUTORA:

Carmen Amelia Rosero Rosero.

DIRECTOR:

Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. S.C

Loja - Ecuador
2014

CERTIFICACIÓN


Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc. ~~claro ser autor~~ del presente
DIRECTOR DE TESIS. ~~representante a la Universidad Nacional de Loja~~
~~y a sus representantes Jurídicos de provincia, cantón o acciones legales.~~

CERTIFICA:

~~Adicionalmente acepta y autoriza a la Universidad Nacional de Loja~~
Haber dirigido la investigación realizada por la señora CARMEN AMELIA
~~graduación de la tesis en el presente sistema de estudio~~
ROSETO ROSERO, en la ejecución del presente trabajo: **"PROYECTO DE
FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
PRODUCTORA DE "EMBUTIDOS A BASE DE CARNE DE CERDO" Y
SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE TULCÁN, PROVINCIA
DEL CARCHI"** de la carrera de Administración de Empresas de la Modalidad
de Estudios a Distancia, el mismo que cumple con la reglamentación sobre el
sistema de graduación vigente en la Universidad Nacional de Loja, autorizando
su presentación. ~~Loja, Noviembre de 2014~~

Loja, Noviembre del 2014

Atentamente.



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


AUTORIA

Yo, Carmen Amelia Rosero Rosero, declaro ser autora del presente trabajo de Tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes Jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

Autora: Carmen Amelia Rosero Rosero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 05 días del mes de Noviembre del año mil catorce, firma el autor.

Firma:  _____

Cédula: 0400900015

Fecha: Loja, Noviembre de 2014.

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

Yo Carmen Amelia Rosero Rosero declaro ser autor de la tesis titulada: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE "EMBUTIDOS A BASE DE CARNE DE CERDO" Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE TULCÁN, PROVINCIA DEL CARCHI"** como requisito para optar al título de INGENIERO 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 puedan 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 07 días del mes de Noviembre del dos mil catorce, firma el autor.

Firma: 

Autor: Carmen Amelia Rosero Rosero

Cédula: 0400900015

Dirección: Tulcán, Barrio Padre Ponce, Calles pablo Neruda y Franciscanos

Correo electrónico: carmenrosero1971@hotmail.com

Teléfono: 099572256

DATOS COMPLEMENTARIOS

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

TRIBUNAL DE GRADO:

Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE. Presidente

Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc. Vocal

Ing. Edison Espinosa Bailón MAE. Vocal

AGRADECIMIENTO

Mi reconocimiento de gratitud a la Universidad Nacional de Loja, los Catedráticos de la Carrera de Administración de Empresas de la Modalidad de Estudios a Distancia, quienes con sus conocimientos y experiencia, contribuyeron con nuestra formación.

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento al Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. S.c, quien como Directora de Tesis ha apoyado el desarrollo y culminación del presente trabajo de investigación.

Carmen Amelia Rosero Rosero
La autora.

DEDICATORIA

Dedico a Dios todopoderoso a la virgen María, a mi madre Elena Rosero, quien con su sacrificio en las tareas diarias ha podido darme una buena educación y ha hecho de mí una persona con valores para poder desenvolverme en la vida. A mis hijos, Milenita y Carlitos, que son inspiración en mi vida y a mi esposo Wilfrido Martínez que me dio apoyo y amor incondicional, a mis compañeros que siempre me apoyaron en mi camino de la Universidad. A todos les dedico este trabajo que lo he realizado con mucho esfuerzo y dedicación.

Carmen Amelia Rosero Rosero.

a. TITULO.

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE "EMBUTIDOS A BASE DE CARNE DE CERDO" Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE TULCÁN, PROVINCIA DEL CARCHI"

b. RESUMEN.

El Objetivo General de la presente investigación es la creación de una empresa productora de "Embutidos a base de Carne de Cerdo" y su comercialización en la ciudad de Tulcán, Provincia del Carchi, la cual permitió con la aplicación de Métodos y Técnicas que la investigación permita realizar con el Método Deductivo, el Método Inductivo, Método Analítico, el Método Sintético, el Método Estadístico y además se aplicaron técnicas de investigación como, la encuesta y la revisión bibliográfica.

En el Estudio de Mercado realizado en la ciudad de Tulcán, con una muestra de 398 encuestas a las familias; tabuladas en las encuestas se analizó y se infirió los resultados para luego realizar el análisis del mercado, determinando la Demanda Potencial de 19.671 familias, la Demanda Real 18.490 familias, Demanda Efectiva 988.142 libras de embutidos a base de Carne de Cerdo, La Oferta de 12.538 libras de embutidos a base de Carne de Cerdo y la Demanda Insatisfecha de 975.604 libras de embutidos a base de Carne de Cerdo, el cual permitió determinar que el proyecto puede y debe ejecutarse, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda, la oferta y niveles de comercialización de este producto.

La demanda insatisfecha refleja el mercado potencial que existe en la ciudad de Tulcán, para este producto, con los siguientes resultados: Para el primer año de vida útil del proyecto la demanda insatisfecha es de:

975.604 libras de embutidos a base de Carne de Cerdo, la Capacidad instalada del proyecto determina que la empresa estará en capacidad de producir 232.320 libras de embutidos a base de Carne de Cerdo, de los cuales se producirá el 80% de la capacidad utilizada para el primer año que corresponde a 185.856 libras de embutidos a base de Carne de Cerdo, además se determina la localización de la misma, que estará ubicada en la ciudad de Tulcán, en la Parroquia Gonzáles Suárez, Ciudadela, Padre Carlos de la Vega, Calles: Gustavo Adolfo Becker y Pablo Neruda. El proceso de producción demanda, la aplicación de materia prima de calidad, lo que será garantía para obtener un producto de calidad y a precios moderados.

Seguidamente se desarrolló la ingeniería del proyecto determinando los diagramas de procesos, las características de operatividad y gestión, requerimientos técnicos como equipos, instalaciones, muebles y enseres.

Así mismo se realizó un estudio administrativo determinándose como una Sociedad Anónima, de Responsabilidad Limitada, con el nombre de **“EMBUCARCHI.” S.A** y con la estructura orgánica funcional a los niveles jerárquicos tanto Legislativo, Ejecutivo, Nivel Asesor, Nivel Auxiliar de Apoyo, Nivel Operativo, así como los manuales de funciones, organigramas; que sirvieron de pauta para implementar una buena organización, ya que se contará con el siguiente personal: Un Gerente, una Secretaria Contadora, un Conserje-Guardián, quienes serán parte del

personal Administrativo, y el personal operativo distribuido de la siguiente manera: un Jefe de Ventas y un vendedor.

El proyecto alcanza una inversión de 30.428,44 (Treinta mil cuatrocientos veinte y ocho, con cuarenta y cuatro centavos) dólares y se financiará con un aporte de los socios el 50,70% del total de la inversión que corresponde a 15.428,44 (Quince mil cuatrocientos veinte y ocho, con cuarenta y cuatro centavos) dólares y un préstamo que mantendrá el proyecto con el Banco Nacional de Fomento que constituirá el 49,30% que corresponde a 15.000 dólares.

La evaluación financiera presenta los siguientes resultados: De acuerdo al Valor Actual Neto (VAN). Del presente proyecto nos da un valor positivo de 54.605,49 (Cincuenta y cuatro mil seis cientos cinco, con cuarenta y nueve centavos) dólares, lo que indica que el proyecto o inversión es conveniente.

Para el presente proyecto la Tasa Interna de Retorno (TIR) es de 78,11%, siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto, el tiempo que se requeriría para recuperar la inversión original sería de 2 años, dos meses y 17 días, para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores que uno, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los costos y los ingresos incrementados 20,9% y disminuidos en un 15%, respectivamente, es decir el proyecto no es sensible a estos cambios.

ABSTRACT.

The general objective of this research is to create a company producing "Sausages made from Pork" and marketing in the city of Tulcán, Carchi Province, which allowed the application of methods and techniques that investigation will be performed with the Deductive Method, the Inductive Method, Analytical Method, Synthetic Method, Statistical Method and techniques as well as applied research, survey and literature review.

The Market Study conducted in the city of Tulcán, with a sample of 398 household surveys; Weighted survey and analyzed the results and then make the market analysis was inferred by determining the potential demand of 19,671 families, 18,490 families Demand Real, Effective Demand of 988,142 pounds based sausage Pork, The Offer of 12,538 pounds based sausage Pork and unmet demand for 975,604 pounds of sausages based Pork, which allowed us to determine that the project can and should be run by the results obtained in the analysis of demand, supply and levels of marketing this product.

The unmet demand reflects the potential that exists in the city of Tulcán for this product market with the following results: For the first year of project life is unmet demand: 975,604 pounds of sausages based Pork, the installed capacity of the project determines that the company will be able to produce 232,320 pounds of sausages based Pork, which will occur 80% of capacity used for the first year which corresponds to 185,856 pounds of sausages based pork also the location of the same to be located

in the city of Tulcán, in the Parish of Gonzales Suarez, Gustavo Adolfo Becker and Pablo Neruda Streets determined. The production process demands the application of quality raw material, which will be guaranteed to get a quality product at reasonable prices.

Then determining the project engineering process diagrams, characteristics of operation and management, technical requirements such as equipment, facilities, furniture and fixtures developed.

Also an administrative study determined as a Limited Society under the name of "**EMBUCARCHI**" **S.A** and the functional organizational structure to both Legislative hierarchies, Executive Advisor Level, Support Assistant, Operational Level, as well as operating manuals, organizational level.; which served as a guideline for implementing good organization because there will be the following staff: Manager, a Secretary Contadora, a Caretaker-Guardian, who will be part of the Administrative staff and operational staff distributed as follows: a Chief sales and seller.

The project reaches an investment of\$ 30,428.44and will be funded with contributions from partners50.70% of the investment is for\$ 15,428.44and a loan to keep the project with the National Development Bank that's hall constitute49.30% corresponding to\$ 15,000.

The financial evaluation shows the following results: According to the NPV of this project gives a positive value of\$ 54,605.49, indicating that the project or investment is suitable.

For this project , the IRR is 78.11% and this satisfactory value for the project, the time required to recover the original investment would be 2 years, two months and 17 days, for this project, the values of sensitivity are less than one, therefore do not affect changes to the project costs and increased revenues decreased 20.9% and 15%, respectively, the project is not sensitive to these changes.

c. INTRODUCCION.

Uno de los problemas que se da en la ciudad de Tulcán, es la no existencia de empresas productoras de productos cárnicos, con una gama de industrialización actualizada, es así que el presente estudio irá concentrado a la elaboración y comercialización de un embutido a base de Carne de Cerdo ya que en la ciudad de Tulcán existe una gran cantidad de materia prima, recursos necesarios para la elaboración del producto, por lo que ayudaría a obtener ingresos para la empresa y generar fuentes de trabajo.

La importancia de superación para las familias es establecer la aceptación y preferencia del nuevo producto alimenticio. La constante evolución y desarrollo que se viene dando en la población, es necesario establecer una empresa procesadora de embutidos a base de Carne de Cerdo, destinada a la comercialización en la ciudad de Tulcán, la misma que será de mucha importancia ya que siendo estos embutidos de alto poder energético y llegar a ser uno de los alimentos diarios importantes que contribuye al desarrollo y fortalecimiento de nuestro cuerpo, merece que sea un alimento de constante disponibilidad en el mercado y muy asequible para todos los hogares con la mayor garantía del producto en lo que concierne a permisos sanitarios, manipulación y presentación del producto, y lo más importante que se encuentre en el mercado de consumo a un precio aceptable para que todas las familias e incluso las de bajos recursos puedan obtener el producto de mejor calidad.

Partiendo de lo expuesto se ha analizado convenientemente, realizar un proyecto de factibilidad, el mismo que constituye una fuente de empleo, resultando para el usuario un producto que satisface las necesidades de alimentación de gran parte de la población objeto de estudio.

En el estudio de Mercado, en el cual se analiza la demanda, oferta y demanda insatisfecha del producto que se pretende ofrecer a la ciudadanía de Tulcán, incluido un plan de comercialización.

Se plantea el Estudio Técnico el que contiene lo referente a la capacidad instalada, la capacidad utilizada, con su demanda insatisfecha, así como también, el tamaño y localización adecuada y la Ingeniería del proyecto que permite acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción.

En el Estudio Organizacional, en el cual se describe la organización jurídica y administrativa de la empresa, se propone su nombre “**EMBUCARCHI S.A.**” y se sugiere un Manual de Funciones y descripción de puestos para el personal de la empresa.

Se realiza un Estudio Financiero, en el que se ordenó y sistematizó la información de carácter monetario estableciéndose la inversión del proyecto y se elaboró los cuadros de presupuestos.

Además se utilizó varios métodos como el científico, analítico, inductivo, deductivo, estadístico y técnicas, como la observación directa, la

entrevista y la encuesta. Los cuales fueron utilizados para el desarrollo del presente proyecto de factibilidad.

De acuerdo a los estudios realizados, como son Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Organizacional, Estudio Financiero y Evaluación Financiera, se ha determinado la factibilidad del proyecto para su inversión, el mismo que permite recomendar, la implantación del proyecto tanto desde el punto de vista económico, como financiero para su implantación.

d. REVISION DE LITERATURA.

MARCO REFERENCIAL.

EMBUTIDOS.

En alimentación se denomina embutido a un producto, generalmente de carne picada y condimentada con hierbas aromáticas y diferentes especias (pimentón, pimienta, ajos, romero, tomillo, clavo de olor, jengibre, nuez moscada, (etcétera) que es introducida ("embutida") en piel de tripas de cerdo. La tripa natural es la auténtica creadora del gran sabor del embutido natural por sus grandes cualidades en la curación de estos. Su forma de curación ha hecho que sea fácilmente conservable a lo largo de relativamente largos periodos de tiempo. Los embutidos se suelen vender en carnicerías y más específicamente en charcuterías.¹ (Lugar en donde se elabora el producto).

Elaboración del embutido.

La elaboración del embutido, en general, pasa por dos fases diferenciadas:

1. **Picado y Embuchado.** Para la elaboración artesanal o casera de estos productos se utiliza una máquina específica, encargada de hacer carne picada y que mediante una cuchilla pica la carne y en una segunda operación la embute en la piel de tripa de cerdo.

¹ Embutidospiggis.com/site/

2. **Curado.** Esta fase es muy importante a la hora de tener una adecuada capacidad de conservación del producto final, vigilando la estabilidad del color y formación final del aroma.

MÁQUINA PARA CONFECCIONAR EMBUTIDOS



Composición.

Desde un punto de vista nutricional se puede decir que están compuestos de agua, proteínas y grasas. La proporción de agua dependerá del tipo de curado, pudiendo llegar desde un 70% en los productos frescos hasta un 10% en aquellos que han sido curados por secado. Tras estos ingredientes básicos se suele añadir diferentes especias, según la región y las tradiciones culinarias. En algunas ocasiones se emplea material de relleno, pero en estos casos se considera el producto de inferior calidad, no obstante es común añadir: fécula, elalginato, musgo irlandés, la goma arábica y la goma de tragacanto. El relleno suele hacerse en tripas que suelen ser de dos tipos: natural como el intestino del animal sacrificado o

artificial como también pueden ser tripas de colágeno, tripas de celulosa, tripas de plástico, etc.

CHORIZOS FRESCOS.



Tipologías.

Existen diferentes variedades dependiendo de:

- Su material cárnico: carne de cerdo, de vaca, de pescado, pollo, cabra, etc.
- Su forma de curado: secado, ahumado, salazón, etc.
- Su procesado final: aspic, escaldado (por ejemplo las salchichas alemanas de tipo Brühwurst), crudo, seco, ahumado etc.
- Su forma de embutido: cular, vela, etc.²

Servir.

Los embutidos generalmente se sirven con pan (en tostada o en bocadillo) o si se desea servir a varias personas en una presentación adecuada en lo que se denomina tabla de embutidos. En la mayoría de

² Embutidospiggis.com/site/

los casos se sirve frío y cortado en rodajas (de ahí la denominación inglesa de *coldcut*). Por regla general se trata de un aperitivo o tapaservida antes de una comida (en este caso se denomina entremés) o bien en una merienda o cena informales.

COMPONENTES BÁSICOS DE LOS EMBUTIDOS. La composición básica de los embutidos son los compuestos cárnicos, grasa agua, nitritos y nitratos, fosfatos, condimentos sustancias de relleno y sustancias, ligantes y en algunos se incluyen otros componentes como: perseverante, antioxidantes y fijadores de color. Ingredientes cárnicos: el tejido animal.

Los tres componentes principales de la carne son: agua, proteínas y grasas.

En casi todos los tipos de carne procesadas, la extracción de proteína juega un papel decisivo. Si la proteína no es extraída no pueden realizar sus funciones fundamentales: las proteínas cárnicas son el agente emulsionante de una emulsión cárnica y actúan como el cemento entre las piezas de carne en el caso de los jamones.

NITRITOS Y NITRATOS.- Son derivados del nitrógeno, los nitratos y los nitritos son los ingredientes de “*curado*” adicionados para elaborar un embutido tipo “*curado*”. Su efecto más reconocido es el desarrollo del color rojo o rosado de curado.

El curado de las carnes produce un color rosa característico y textura y sabor y olor característicos, y provee un efecto conservante,

especialmente frente al crecimiento de las esporas de *Clostridium botulinum* que podrían estar presentes. El nitrito es el componente más importante usado para el curado de las carnes, siendo también un potente antioxidante.

El nitrato en sí mismo no es efectivo en la producción de reacción de curado hasta que es convertido en nitrito. Esto es un proceso lento y habitualmente dependerá de la acción bacteriana. En consecuencia, el uso de nitratos está limitado a los embutidos secos y semi-secos y pueden ser fácilmente reemplazados en la gran mayoría de los otros productos curados. El nitrito sólo debe usarse en productos cárnicos procesados rápidamente.³

COMPONENTES OPERATIVOS. El término condimento se aplica a todo ingrediente que aisladamente o en combinación confiera sabor a los productos alimenticios, para sazonar los embutidos se usan mezclas de diferentes especias. Ejemplo; la pimienta negra, el clavo, el jengibre, la nuez moscada, el romero, la salvia y el tomillo, también edulcorante, se incorporan las sustancias no cárnicas denominadas a veces ligantes y con menores frecuencias de rellenos, emulsionantes o estabilizantes. También se le incorpora harina de trigo como sustancias de relleno la goma arábiga entre otros. También se le adiciona el ácido ascórbico y sus derivados.

³ Agronomía/2001819/lecciones/cap03/cap03_02.html

PROYECTO DE FACTIBILIDAD.

QUÉ ES UN PROYECTO?

Un proyecto, es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana.

De esta forma, puede haber diferentes ideas, inversiones de monto distinto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, agricultura, vestido, deportes, etc.

El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determina control de capital, y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana, en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.⁴

⁴ BACA, Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Pag. 2, México 2007.

POR QUÉ SE INVIERTE Y POR QUÉ SON NECESARIOS LOS PROYECTOS.

Día a día y en cualquier sitio donde nos encontramos, siempre hay a la mano una serie de productos o servicios proporcionados por el hombre mismo. Desde la ropa que vestimos, los alimentos procesados que consumimos, hasta las modernas computadoras que apoyan en gran medida el trabajo del ser humano. Todos y cada uno de estos bienes y servicios, antes de venderse comercialmente, fueron evaluados desde varios puntos de vista, siempre con el objetivo final de satisfacer una necesidad humana. Después de ello, alguien tomó la decisión para producirlo en masa, para lo cual tuvo que realizar una inversión económica.

Por tanto siempre que haya una necesidad humana de un bien o un servicio, habrá necesidad de invertir, pues hacerlo es la única forma de producir un bien o servicio. Es claro que las inversiones no se hacen sólo porque alguien desea producir determinado artículo o piensa que produciéndolo ganará dinero. En la actualidad, una inversión inteligente requiere una base que la justifique. Dicha base es precisamente un proyecto bien estructurado y evaluado, que indique la pauta que debe seguirse. De ahí se deriva la necesidad de elaborar los proyectos.

DECISIÓN SOBRE UN PROYECTO.

Para tomar una decisión sobre un proyecto es necesario que éste sea sometido al análisis multidisciplinario de diferentes especialistas. Una decisión de este tipo no puede ser tomada por una sola persona con un enfoque limitado, o ser analizada sólo desde un punto de vista.

El hecho de realizar un análisis que se considere lo más completo posible. No implica que. Al invertir, el dinero estará exento de riesgo. El futuro siempre es incierto y por esta razón el dinero siempre se arriesgará. El hecho de calcular unas ganancias futuras, a pesar de realizar un análisis profundo, no asegura necesariamente que esas utilidades se ganen, tal como se calculó. En los cálculos no están incluidos los factores fortuitos, como: huelgas, incendios, derrumbes, etc. Estos factores también pueden caer en el ámbito de lo económico lo político, como es el caso de las devaluaciones monetarias drásticas, la atonía económica, los golpes de Estado u otros acontecimientos que podrían afectar gravemente la rentabilidad y la estabilidad de la empresa.

La toma de la decisión acerca de invertir en determinado proyecto siempre debe recaer no en una sola persona, ni en el análisis de datos parciales, sino en grupos multidisciplinarios, que cuenten con la mayor cantidad de información posible. A toda actividad encaminada a tomar una decisión de inversión sobre un proyecto se le llama evaluación de proyectos.

EVALUACIÓN.

La evaluación, aunque es la parte fundamental del estudio dado que es la base para decidir sobre el proyecto, depende en gran medida del criterio adoptado de acuerdo con el objetivo general del proyecto.

En el ámbito de la inversión privada, el objetivo principal no es obtener necesariamente el mayor rendimiento, sobre la inversión. En los tiempos actuales de crisis, el objetivo principal puede ser que la empresa sobreviva, mantener el mismo segmento del mercado, diversificar la producción, aunque no se aumente el rendimiento sobre el capital, etc.

Por lo tanto, la realidad económica, política, social y cultural de la entidad donde se piense invertir, marcará los criterios que se seguirán para realizar la evaluación adecuada, independiente de la metodología empleada. Los criterios, y la evaluación son, por tanto, la parte fundamental de toda evaluación de proyectos.⁵

Que es un Proyecto de Factibilidad?

Es una propuesta de acción técnico económica, para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos, entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten, al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

⁵ BACA, Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Pag 3, México 2007.

Tiene como objetivos, aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

Responde a una decisión sobre el uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.⁶

Tipos de Proyecto.

Proyecto de inversión privado.

Es realizado por un empresario particular para satisfacer sus objetivos. Los beneficios que la espera del proyecto, son los resultados del valor de la venta de los productos (bienes o servicios), que generara el proyecto.

Proyecto de inversión pública o social.

Busca cumplir con objetivos sociales a través de metas gubernamentales o alternativas, empleadas por programas de apoyo. Los términos evolutivos estarán referidos al término de las metas bajo criterios de tiempo o alcances poblacionales.

⁶ARTUR SELDON. Diccionario de Economía. F.G. Pennance Ediciones. Villassar del Mar. Pág. 65

Ciclo de Vida de los Proyectos.

Pre inversión.

Es la fase preliminar para la ejecución de un proyecto que permite, mediante elaboración de estudios, demostrar las bondades técnicas, económicas-financieras, institucionales y sociales de este, en caso de llevarse a cabo. En la etapa de preparación y evaluación de un proyecto, o etapa de análisis de pre inversión, se deben realizar estudios de mercado, técnicos, económicos y financieros. Conviene abordarlos sucesivamente en orden, determinado por la cantidad y la calidad de la información disponible, por la profundidad del análisis realizado, y por el grado de confianza de los estudios mencionados.

Fases en la etapa de pre inversión.

La selección de los mejores proyectos de inversión, es decir, los de mayor bondad relativa y hacia los cuales debe destinarse preferentemente los recursos disponibles constituyen un proceso por fases.

Se entiende así las siguientes:

1. Generación y análisis de la idea del proyecto.
2. Estudio del nivel de perfil.
3. Estudio de pre- factibilidad.
4. Estudio de factibilidad.

De esta manera por sucesivas aproximaciones, se define el problema por resolver. En cada fase de estudios se requiere profundidad creciente, de modo de adquirir certidumbre respecto de la conveniencia del proyecto.

Otra ventaja del estudio por fases es la de permitir, que al estudio mismo, se destine un mínimo de recursos. Esto es así porque, si una etapa se llega a la conclusión de que el proyecto no es viable técnica y económicamente, carece de sentido continuar con las siguientes. Por lo tanto se evitan gastos innecesarios.

Generación y análisis de la idea de proyecto.

La generación de una idea de proyecto de inversión surge como consecuencia de las necesidades insatisfechas, de políticas, de la existencia de otros proyectos en estudios o en ejecución, se requiere complementación mediante acciones en campos distintos, de políticas de acción institucional, de inventario de recursos naturales.⁷

En el planteamiento y análisis del problema, corresponde definir la necesidad que se pretende satisfacer o se trata de resolver, establecer su magnitud y establecer a quienes afectan las deficiencias detectadas (grupos, sectores, regiones o a totalidad del país). Es necesario indicar los criterios que han permitido detectar la existencia del problema, verificando la confiabilidad y pertinencia de la información utilizada. De tal

⁷G. BOCA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición. Pág. 38

análisis surgirá la especificación precisa del bien que desea o el servicio que se pretende dar.

Asimismo en esta etapa, corresponde identificar las alternativas básicas de solución del problema, de acuerdo con los objetivos predeterminados. Respecto a la idea de proyecto definida en su primera instancia, es posible adoptar diversas decisiones, tales como abandonarla, postergar su estudio, o profundizar este.

Estudio de la pre factibilidad.

En esta fase se examinan en detalles las alternativas consideradas más convenientes, las que fueron determinadas en general en la fase anterior. Para la elaboración del informe de pre factibilidad del proyecto, deben analizarse en detalle los aspectos identificados en la fase de perfil, especialmente los que inciden en la factibilidad y rentabilidad de las posibles alternativas. Entre estos aspectos sobresalen:

- a. El mercado.
- b. La tecnología.
- c. El tamaño y la localización.
- d. Las condiciones de orden institucional y legal.

Conviene plantear primero el análisis en términos puramente técnica, para después seguir con los económicos. Ambos análisis permiten calificar las

alternativas u opciones de proyectos y como consecuencia de ello, elegir la que resulte más conveniente con relación a las condiciones existentes.

Estudio de factibilidad.

Esta última fase de aproximaciones sucesivas iniciadas en la pre inversión, se bordan los mismos puntos de la pre factibilidad. Además de profundizar el análisis el estudio de las variables que inciden en el proyecto, se minimiza la variación esperada de sus costos y beneficios. Para ello es primordial la participación de especialistas, además de disponer de información confiable.

Sobre la base de las recomendaciones hechas en el informe de pre factibilidad, y que han sido incluidas en los términos de referencia para el estudio de factibilidad, se deben definir aspectos técnicos del proyecto, tales como localización, tamaño, tecnología, calendario de ejecución y fecha de puesta en marcha. El estudio de factibilidad debe orientarse hacia el examen detallado y preciso de la alternativa que se ha considerado viable en la etapa anterior. Además, debe afinar todos aquellos aspectos y variables que puedan mejorar el proyecto, de acuerdo con sus objetivos, sean sociales o de rentabilidad.

Una vez que el proyecto ha sido caracterizado y definido, deben ser optimizados. Por optimización se entiende la inclusión de todos los aspectos relacionados con la obra física, el programa de desembolsos de inversión, la organización por crear, puesta en marcha y operación del proyecto. El análisis de la organización por crear para la implementación

del proyecto debe considerar el tamaño de la obra física, la capacidad empresarial y financiera del inversionista, el nivel técnico y administrativo que su operación requiere las fuentes y los plazos para el financiamiento.⁸

Con la etapa de factibilidad finaliza el proceso de aproximaciones sucesivas en la formulación y preparación de proyectos, proceso en el cual tiene importancia significativa la secuencia de afinamiento y análisis de la información. El informe de factibilidad es la culminación de la formulación de un proyecto, y constituye la base de la decisión respecto de su ejecución. Sirve a quienes promueven el proyecto, a las instituciones financieras, a los responsables de la implementación económica global, regional y sectorial.

Etapas de inversión.

Esta etapa de un proyecto se inicia con los estudios definitivos y termina con la puesta en marcha. Sus fases son:

Financiamiento: Se refiere al conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar a la inversión, en forma o proporción definida en el estudio de pre-inversión correspondiente. Por lo general se refiere a la obtención de préstamos.

Estudios definitivos: Denominado también estudio de ingeniería, es el conjunto de estudios detallados para la construcción, montaje y puesta en

⁸ Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 1985, Pág. 120

marcha. Generalmente se refiere a estudios de diseño de ingeniería que se concretan en los planos de estructuras, planos de instalaciones eléctricas, planos de instalaciones sanitarias, etc., documentos elaborados por arquitectos e ingenieros civiles, eléctricos y sanitarios, que son requeridos para otorgar la licencia de construcción. Dichos estudios se realizan después de la fase de pre-inversión, en razón de su elevado costo y a que podrían resultar inservibles en caso de que el estudio salga factible, otra es que deben ser lo más actualizados posibles al momento de ser ejecutados. La etapa de estudios definitivos, no solo incluye aspectos técnicos del proyecto sino también actividades financieras, jurídicas y administrativas.

Ejecución y montaje: Comprende al conjunto de actividades para la implementación de la nueva unidad de producción, tales como compra del terreno, la construcción física en si, compra e instalación de maquinaria y equipos, instalaciones varias, contratación del personal, etc. Esta etapa consiste en llevar a ejecución o a la realidad del proyecto.

Puesta en marcha: Denominada también “**Etapas De Prueba**” consiste en el conjunto de actividades necesarias para determinar las deficiencias, defectos e imperfecciones de la instalación de la infraestructura de producción, a fin de realizar las correcciones del caso y poner “a punto” la empresa, para el inicio de su producción normal.

Etapas de operación.

Es la etapa en que el proyecto entra en producción, iniciándose la corriente de ingresos generados por la venta del bien o servicio resultado de las operaciones, los que deben cubrir satisfactoriamente a los costos y gastos en que sea necesario incurrir. Esta etapa se inicia cuando la empresa entra a producir hasta el momento en que termine la vida útil del proyecto, periodo en el que se hará el análisis evaluación de los resultados obtenidos.

La determinación de la vida útil de un proyecto puede determinarse por el periodo de obsolescencia del activo fijo más importante (ejemplo: maquinarias y equipo de procesamiento). Para efecto de evaluación económica y financiera, el horizonte o vida útil del proyecto más utilizado es la de 10 años de operario, en casos excepcionales 15 años.⁹

ESTUDIO DE MERCADO.

Para el estudio de mercado es necesario un diagnóstico e interpretación de los factores que inciden en el producto como: precio, calidad, canales de comercialización, publicidad, plaza, promoción, para conocer el posicionamiento del producto.

Para ello requerimos los siguientes elementos:

◆ Información Base

⁹G. BOCA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición. Pág. 45.

- ◆ Producto principal
- ◆ Estudio de la demanda
- ◆ Estudio de la oferta
- ◆ Situación base

INFORMACIÓN BASE.

Constituyen los resultados obtenidos de las fuentes primarias y analizadas, mediante instrumentos de investigación con diferentes técnicas.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

El tamaño de la muestra se determinará mediante la siguiente fórmula tomando en cuenta la población total de mujeres.

$$n = \frac{N}{1 + NE^2}$$

De Donde:

n= Tamaño de la muestra

N=Población Total

E=Error experimental

PRODUCTO.

Es el resultado natural del proceso productivo, con todos sus atributos como: tamaño, forma, empaque, marca, logotipo, eslogan, envase, normas sanitarias y de calidad así como los colores y texturas.¹⁰

¹⁰G. BOCA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición. Pág. 52.

CLASES DE PRODUCTOS.

Productos de:

Consumo.

De conveniencia.

De uso frecuente.

Productos especializados.

Productos intermedios y.

Productos de capital.

DEMANDA.

Es importante en el estudio de mercado, ya que integra las necesidades de adquisición, posibilidad de compra, tiempo de consumo y condiciones ambientales el mismo que permite conocer la estructura del consumo, de los consumidores, geográfica de la demanda así como la interrelación de la misma, los motivos que originan la necesidad potencial o la fuente potencial de mercado.

DEMANDA POTENCIAL.

Es toda la población en estudio segmentada.

DEMANDA REAL.

Es toda la población segmentada que en realidad adquiere un producto.

DEMANDA EFECTIVA.

Es toda la población segmentada que en la práctica es que va a adquirir un producto en el mercado.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

El método de regresión lineal indica la forma como se relacionan las variables. Su fórmula de cálculo es la ecuación de la recta.

$$Y_n = a + bx$$

De Donde

Y_n = valor proyectado

a = Demanda promedio del período

b = Tasa de incremento

x = Valor correspondiente al año que se proyecta.

LA OFERTA:

Se debe tener en cuenta el comportamiento de los competidores, para establecer estrategias que permitan desempeñarse mejor mediante la estructura del mercado y determinando la situación intermedia.

DEMANDA INSATISFECHA.

Una vez comparada la demanda efectiva con la oferta proyectada podemos estimar la demanda insatisfecha.

PRECIO.

Es el que define el nivel de ingresos mediante la elasticidad precio de la demanda, teniendo conocimiento del precio de la competencia, de

productos sustitutivos, complementarios, de los costos de producción y distribución, así como de las características de la propensión al ahorro por los consumidores, reacciones de intermediarios, del consumidor y legislación comercial.¹¹

CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

Es el movimiento de bienes y servicios mediante estrategias adecuadas que comprenden los aspectos de mercado como la fijación de precios, medidas de promoción en la organización de ventas dentro de los canales de distribución con las respectivas comisiones y descuentos y obtener así los costos de distribución.

PROMOCIÓN.

Es el estímulo al consumidor de comprar dicho producto y el del distribuidor venderlo efectuando promociones de ventas orientadas hacia el consumidor final, mediante la promoción que llega al consumidor o entre los intermediarios.

PUBLICIDAD O PROPAGANDA.

Es cualquier forma pagada de presentación y promoción de ideas, bienes o servicios por parte de un patrocinador identificado por el anunciante, la agencia y los medios publicitarios.

¹¹G. BOCA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición. Pág. 63.

FUENTES DE INFORMACIÓN.

FUENTES PRIMARIA.

Son aquellas que aportan información de primera mediante la aplicación de técnicas de investigación con el análisis y desarrollo de la técnica a emplear en el estudio como la técnica de la observación directa y la encuesta a la población.

FUENTES SECUNDARIAS.

Es importante agotar todas las posibilidades de búsqueda de información secundaria antes de realizar un trabajo de campo, con el fin de que esta sea mucho más rentable tenemos las fuentes internas que provienen del seno de la empresa y externas obtenidas en el exterior de la misma.

EL ESTUDIO TECNICO.

El objetivo de este estudio técnico es diseñar como se producirá aquello que venderás. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar como se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial. En el estudio técnico se define:

¿Dónde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto?

¿Donde obtener los materiales o materia prima?

¿Qué máquinas y procesos usar?

¿Qué personal es necesario para llevar a cabo este proyecto?

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara, ¿Qué se necesita para producir y vender? Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.¹²

Tamaño.- Se considera su capacidad de producción durante un período de tiempo de funcionamiento que se considera normal para su tipo.

Capacidad instalada.- Volumen de producción de bienes y/o servicios que le es posible generar a una unidad productiva de acuerdo con la infraestructura disponible.

Capacidad utilizada.- Proporción de la capacidad instalada de una empresa que utiliza. También se considera a la parte de la capacidad para producir.

Tamaño de proyecto-demanda.- Es el factor más importante porque de la demanda depende el proyecto, si hay bastante demanda la empresa tendrá mayor su capacidad instalada, y sin no hay demanda, mejor es no ejecutar el proyecto, es muy riesgoso.

Tamaño de proyecto-suministros e insumos.- Teniendo bastante demanda es lógico que la empresa requiera de bastantes suministros e

¹²G. BOCA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición. Pág. 68.

insumos, por lo cual se recomienda realizar una buena planificación a través de un buen programa de producción.¹³

Tamaño de proyecto-tecnología y equipos.- Una empresa debe estar consciente de que no puede utilizar una maquinaria demasiado cara y sofisticada en caso de no tener un mercado o demanda que pueda justificarse, debe ajustarse a lo que tiene.

Localización: La localización se efectúa mediante los mismos criterios generales utilizados para la determinación del tamaño óptimo, incluyendo el análisis lo específico de la ubicación, los costos particulares de los insumos de cada lugar y los distintos costos de aducción y distribución que resultan para cada emplazamiento.

Fuerzas ocasionales.- Son ciertos factores o elementos que condicionan la distribución de las inversiones desde el punto de vista espacial. Son de tres tipos: costos de transferencia, disponibilidad de insumos y de factores y otros factores.

INGENIERÍA DEL PROYECTO: Dentro de un proyecto el estudio de ingeniería puede representar desde una parte relativamente pequeña en el total, hasta la más relevante. Puede estudiar al producto, su proceso, sus insumos y las instalaciones.

¹³G. BOCA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición. Pág. 73.

Proceso de producción.- El proceso de producción es la secuencia de operaciones, movimientos, almacenamientos e inspecciones, por medio de la cual las materias primas se convierten en un producto terminado.

Estudio de producto.- Se tratará de conocer sus características y especificaciones, sus usos, los productos sustitutos, el embalaje, la presentación, las normas de calidad, etc.

Estudio del proceso.- Se tratará de conocer ensayos preliminares, el proceso productivo, la selección del proceso, descripción del proceso, disponibilidad de tecnología, subproductos y su utilización y los residuos, desperdicios, su eliminación.

Estudio de los insumos.- Se tratará de conocer a las materias primas principales, materiales indirectos, mano de obra, suministros.

Estudio de las instalaciones.- Se tratará de conocer la maquinaria y equipo, las instalaciones principales y auxiliares, la distribución de planta y edificio, la flexibilidad de la instalación, los diseños básicos y el montaje y cronogramas.

Diagrama de flujo.- Este método es similar al diagrama de bloques, se explica el proceso de una forma más detallada y con más información e indicando la simbología de la actividad realizada. Representa además gráficamente la secuencia de las diferentes etapas o procesos de fabricación, los productos de entrada o salida de cada operación.

Diagrama de proceso.- Son aquellos que localizan y eliminan deficiencias, al mismo tiempo analizan todo el proceso. Entre las acciones más comunes tenemos: la operación, transporte, inspección, demora, almacenamiento.

Distribución de la planta.- Aprovecha al máximo el espacio físico que se dispone, para que los servicios sean más eficaces, proporcionando la mayor comodidad a los empleados y al público, a más de garantizar la supervisión y seguridad de la planta.

Diseño de la planta.- Se refiere a la forma como estará definida la estructura física del edificio tomando en cuenta futuras ampliaciones.

Ingeniería del proyecto.

Se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto. Esta parte nos ayudará a decidir entre los diversos procesos productivos opcionales, que son básicamente los muy automatizados y los manuales. La elección de alguno de ellos dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital. En esta parte también se toma en cuenta el análisis y la selección de los equipos necesarios.¹⁴

¹⁴G. BOCA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición. Pág. 87.

EL ESTUDIO DE ORGANIZACIÓN.

Este estudio consiste en definir como se hará la empresa, o que cambios hay que hacer si la empresa ya está formada.

¿Qué régimen fiscal es el más conveniente?

¿Qué pasos se necesitan para dar de alta el proyecto?

¿Cómo organizar la empresa cuando el proyecto esté en operación?

Niveles jerárquicos.- Son los grados de autoridad que existe, los cuáles se los define sabiendo que tipo de empresa se maneja, las responsabilidades y funciones. Entre los niveles tenemos, el legislativo - directivo; el ejecutivo, el asesor, el operativo, el auxiliar o de apoyo y el descentralizado.

Organigrama.- Representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o parte de ella, y de las relaciones que guardan entre sí las unidades administrativas que la integran.

Manual de funciones.- Es una técnica en la que se clasifican pormenorizadamente las labores que se desempeñan en una unidad de trabajo específica e impersonal (puesto), así como las características, conocimientos y aptitudes, que debe poseer el personal que lo desempeña.

ESTUDIO FINANCIERO.

CLASIFICACIÓN DE PRESUPUESTOS.

Hay diferentes clases de presupuestos, para abarcar las diferentes áreas de operación de la empresa. Los presupuestos primarios de operación se refieren a los ingresos y gastos que provienen de las operaciones. Entre los más importantes se puede señalar el presupuesto de ventas y otros que se refiere a gastos como son el de producción, el de gastos de distribución, el de gastos administrativos, el de investigación y desarrollo y otros más en los que se detallan los gastos de los diferentes departamentos. Cuando se combinan los presupuestos de ventas y gastos constituyen el presupuesto de operación, que será el plan maestro de la empresa durante el periodo contable.

El presupuesto de efectivo coordina las entradas y salidas de caja como no todas las ventas se realizan al contado, sino que se consideran a base de lo devengado, es necesario formular un presupuesto separado para manejar el efectivo, a fin de que la empresa no afronte una escasez de fondos en los periodos en que los ingresos disminuyen, y pueda invertir temporalmente su excelente defectivo en los periodos de pocos gastos.¹⁵

El presupuesto de capital es el plan para la adquisición de activos de capital; es decir, aquellos cuya vida excede de un año, como la

¹⁵G. BACA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición.

maquinaria y el equipo. Los presupuestos de capital constituyen un elemento importante para determinar el futuro de la empresa.

Presupuesto de operación.

Los presupuestos de operación son los planes para manejar el negocio durante el periodo al que se refiere. Los principales presupuestos de operación son el de ventas y los que se refieren a los gastos.

El presupuesto de ventas.

El punto de partida típico de todos los presupuestos de operación, es el pronóstico realista de las ventas para el periodo de planeación. Esto implica a ser estimaciones de las unidades que se venderán y del ingreso que se obtendrá en cada subdivisión y en cada periodo.

Se determinan los ingresos, en base al volumen de ventas y a los precios de venta de bienes y/o servicios que se ofrecen. Con base a las unidades a vender, es preciso determinar, si la capacidad de producción es suficiente, la misma que dependerá del tamaño de la empresa, y del porcentaje de la capacidad instalada que se utilice.

Costos.- Valor de los recursos escasos que implica la producción, transformación, distribución o consumo de un bien o servicio.

Costos fijos.- Son aquellos valores que permanecen constantes durante un tiempo de período determinado.

Costos variables.- Son los que fluctúan con los aumentos o disminuciones de la producción y de la venta.

Costos totales.- Son iguales a la suma de los costos fijos más los costos variables. Para determinar estos costos se lo hará tomando los siguientes rubros: Costo primo, Gastos generales de fabricación, Gastos de Administración y Ventas, Costos de Operación.¹⁶

Punto de equilibrio.- Es el punto en el cual no se obtienen ni ganancias ni pérdidas. El punto de equilibrio es una técnica de análisis empleada como instrumento de planificación de utilidades, toma de decisiones y resolución de problemas. Para aplicar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos, separando los que son variables de los fijos.

Flujos de efectivo de financiación.

Entradas.Efectivo recibido por incrementos de aportes o re colocación de aportes.

Préstamos recibidos a corto y largo plazo, diferentes a las transacciones con proveedores y acreedores relacionadas con la operación de la entidad.

Otras entradas de efectivo no relacionadas con las actividades de operación e inversión.

Salidas.

¹⁶.BACA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición.

Pagos de dividendos o su equivalente, según la naturaleza del ente económico.

Reembolso de aportes en efectivo.

Re adquisición de aportes en efectivo.

Pagos de obligaciones de corto y largo plazo diferentes a los originados en actividades de operación.

Otros pagos no relacionados con las actividades de operación e inversión.

Formas de presentación.

Existen dos formas o métodos para presentar las actividades de operación en el estado de flujos de efectivo:

Método directo. En este método las actividades se presentan como si se tratara de un estado de resultados por el sistema de caja. Las empresas que utilicen este método deben informar los movimientos relacionados con:

- Efectivo cobrado a los clientes

-Efectivo recibido por intereses, dividendos y otros rendimientos sobre Inversiones.

- Otros cobros de operación.
- Efectivo pagado a los empleados y proveedores.
- Efectivo pagado por intereses.
- Pagos por impuestos.

- Otros pagos de operación.

Método indirecto.

Bajo este método se prepara una conciliación entre la utilidad neta y el flujo de efectivo neto de las actividades de operación, la cual debe informar por separado de todas las partidas conciliatorias.

La utilización de este método, lleva a la utilización del flujo de efectivo generado por las operaciones normales, se determina tomando como punto de partida la utilidad neta del periodo, valor al cual se adicionan o deducen las partidas ¹⁷, incluidas en el estado de resultados que no implican un cobro o un pago de efectivo.

Entre las partidas mencionadas se encuentran:

- Depreciación, amortización y agotamiento.
- Provisiones para protección de activos.
- Diferencias por fluctuaciones cambiarias.
- Utilidades o pérdidas en venta de propiedad, planta y equipo, inversiones u otros activos operacionales.
- Corrección monetaria del periodo de las cuentas del balance.

¹⁷ Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 1985, Pág. 122.

- Cambio en rubros operacionales, tales como: aumento o disminuciones en cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar, pasivos estimados y provisiones.
- Cuando se utilice este método la conciliación puede hacerse respecto de la utilidad operacional. Flujo de efectivo

¿Qué es el flujo de efectivo?

Es un estado financiero proyectado de las entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado. Se realiza con el fin de conocer la cantidad de efectivo que requiere el negocio para operar durante un periodo determinado (semana, mes, trimestre, semestre, año).

Un problema frecuente en las pequeñas empresas es la falta de liquidez para cubrir necesidades inmediatas, por lo que se recurre frecuentemente a particulares con el fin de solicitar préstamos a corto plazo y de muy alto costo. Una forma sencilla de planear y controlar a corto y mediano plazo las necesidades de recursos, consiste en calcular el flujo de efectivo de un negocio.

El flujo de efectivo permite anticipar:

- Cuándo habrá un excedente de efectivo, y tomar la decisión del mejor mecanismo de inversión a corto plazo.
- Cuándo habrá un faltante de efectivo, y tomar a tiempo las medidas necesarias para definir la fuente de fondeo que puede ser: recursos

del propietario o, en su caso, iniciar los trámites necesarios para obtener préstamos que cubran dicho faltante y permitan la operación continua de la empresa.

- Cuándo y en qué cantidad se deben pagar préstamos adquiridos previamente. Cuándo efectuar desembolsos importantes de dinero para mantener en operación a la empresa.
- De cuánto se puede disponer para pagar prestaciones adicionales a los empleados (como aguinaldos, vacaciones, reparto de utilidades, (etc.)
- De cuánto efectivo puede disponer el empresario para sus asuntos personales sin que afecte el funcionamiento normal de la empresa.¹⁸

¿Cómo se elabora el flujo de efectivo?

Para empezar se sugiere preparar el flujo de efectivo en forma semanal, luego a un mes o un trimestre y finalmente como parte del presupuesto anual. Sin embargo, el empresario determinará, a partir de su experiencia, cuál es el periodo más conveniente para su empresa según el giro de ésta.

Para preparar el flujo de efectivo, debe hacerse una lista en la que se estime por adelantado todas las entradas y salidas de efectivo, para el

¹⁸ Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 1985, Pág. 123.

periodo en que se prepara el flujo. Así, para la elaboración del flujo de efectivo se deben seguir los siguientes pasos:

1. Establecer el periodo que se pretende abarcar (semana, mes, trimestre, año).
2. Hacer una lista de los ingresos probables de efectivo de ese periodo.

Para la lista se pueden incluir los rubros:

- Saldo del efectivo al inicio del periodo.
- Ventas de contado.
- Cobro a clientes durante el periodo por ventas realizadas a crédito.
- Préstamos a corto y largo plazo de instituciones bancarias.
- Ventas de activo fijo.
- Nuevas aportaciones de accionistas.

Después de registrar los valores de cada una de estas fuentes de ingreso, se suman y se obtiene el total.

3. Se enlistan las obligaciones que implican egresos de efectivo tales como:

- Compra de materia prima al contado y a crédito.

- Gastos de fabricación (seguros, combustibles, lubricantes, etc.
- Sueldos y salarios, incluidos los gastos personales del empresario.
- Pago de capital e intereses por préstamos obtenidos.
- Compras de activos fijos.
- Gastos de administración.
- Otros.¹⁹

Después de haber determinado el valor de cada egreso, se suman y se obtiene el total.

4. Una vez que se han obtenido los totales de estas listas, se restan a los ingresos proyectados los egresos correspondientes. Si el resultado es positivo significa que los ingresos son mayores que los egresos; es decir, que existe un excedente. Esta es una manifestación de que las cosas van bien, de que las decisiones que se han tomado han sido buenas y de que poco a poco se va aumentando el patrimonio. En caso contrario, el dueño debe estudiar las medidas para cubrir los faltantes, tales como agilizar la cobranza, eliminar la adquisición de artículos no indispensables u obtener financiamiento de la entidad de fomento a su alcance, etc.

¹⁹ Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 1985, Pág. 128.

5. A partir del conocimiento obtenido al elaborar estos pasos, debe estimar una cantidad mínima de efectivo para poder operar sin necesidad de pasar apuros incidentales por falta de liquidez.

Además de esto, conviene añadir un 10% de la misma cantidad como “colchón” para satisfacer cualquier imprevisto.

En toda empresa cuando está elaborando un reporte de las ventas realizadas, así como de los gastos que se han generado, se obtiene un diferencial que permite conocer la utilidad obtenida y además se realiza una proyección a futuro, considerando las experiencias de periodos anteriores, logrando en esta forma prever en qué momento es posible realizar nuevos gastos o inversiones, si así lo requiere nuestra empresa.

Lo anterior es un estado proyectado de las entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado o también conocido como flujo de efectivo y se realiza con el fin de conocer la cantidad de efectivo que requiere el negocio para operar durante un periodo determinado, como puede ser una semana, mes, trimestre o año.

Un problema frecuente en las micro y pequeñas empresas es la falta de liquidez para cubrir necesidades inmediatas, por lo que se recurre frecuentemente a particulares con el fin de solicitar préstamos a corto plazo y de muy alto costo. Una forma muy sencilla de planear y controlar

a corto y mediano plazo las necesidades de recursos, consiste en calcular el flujo de efectivo de cualquier negocio.²⁰

EL PROCESO DE PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTO DE INVERSION.

Es el nivel más básico de evaluar un proyecto, es una evaluación estática de costos y beneficios generada a partir de información secundaria.; No existe flujo de Caja, esquema, Demanda estimada, (Econometría, regresión simple) todo esto nos ayuda seguir adelante o abandonar el proyecto.

Evaluar a nivel de Perfil → Es lo primero o Anteproyecto.

Este nivel es dinámico, es decir utiliza flujos de caja, utiliza información primaria, nosotros generamos la información. Ej. Mandar hacer una Investigación, el proyecto se hace pero se puede optimizar, se analiza mediante Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), PR.²¹

Ocurren decisiones Probables, tales como: No hacerlo, Hacerlo, esperar.

Es la última opción para abandonar, la única opción es que el VAN sea extremadamente alto. Si existe Flujo de caja existe costo de capital.

1. Pre-factibilidad.

2. Factibilidad.

²⁰ Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 1985, Pág. 132.

²¹ Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 1985, Pág. 138.

Acerca de la evaluación de Proyectos y el flujo neto de caja y sus limitaciones:

El Flujo Neto de Caja es el indicador más imperfecto que hay, al menos existen 6 aspectos, pero puede haber más:

1) Efectos Tributarios

- Contables

Apunta a todos aquellos gastos no desembolsables, es decir, se incorporan como una partida más del flujo solo para efectos contables.

2) Financiamiento:

Evaluaciones o información irrelevante en la cual caen en errores los análisis acerca del financiamiento:

- Ingresos del Préstamo.
- Pago de intereses.
- Amortización de capital.

El factor a analizar tiene que ser la tasa de descuento $\otimes K_0$ = por crédito bancario.

3) Estacionalidad, (es una alerta), porque me puede distorsionar los flujos o recibir más ingresos en un período estacional y así no poder alcanzar los compromisos, no existiendo el apalancamiento financiero.

- Si el Valor Actual Neto (VAN) aumenta y aumento el precio, es hasta donde se produce la primera repetición, o sea, a partir donde se repite el ciclo.

Valor de Desecho: Valor del Proyecto al fin del período de la evaluación, si al momento en que entra el régimen está bajo, es porque el horizonte está en alza, por lo tanto se puede vender el proyecto.

Flujo de caja.- Es aquel que será elaborado a base de los ingresos y egresos es decir estará dado por las ventas netas del proyecto menos todos los gastos en efectivo.

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

Valor actual neto.

El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.²²

²² Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 1985, Pág. 142.

En términos matemáticos el Valor Actual Neto (VAN) es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener. El Valor Actual Neto, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto. *Si el Valor Actual Neto es igual o mayor que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es conveniente.*

Relación beneficio / costo. (B/C)

El indicador beneficio-costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

- ✓ $B/C > 1$ Se puede realizar el proyecto.
- ✓ $B/C = 1$ Es indiferente realizar el proyecto.
- ✓ $B/C < 1$ Se debe rechazar el proyecto.²³

Tasa interna de retorno.

Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Se podría interpretar a la Tasa Interna de Retorno (TIR), como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo

²³ Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 1985, Pág. 152.

con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

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

- ✓ Si la Tasa Interna de Retorno (TIR) es mayor que el costo del capital se acepta el proyecto.
- ✓ Si la Tasa Interna de Retorno (TIR) es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- ✓ Si la Tasa Interna de Retorno (TIR) es menor que el costo del capital se rechaza el proyecto.²⁴

Periodo de recuperación del capital.

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital. Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas.

El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.²⁵

²⁴ Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 1985, Pág. 162.

Análisis de sensibilidad.

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

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

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

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

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

- Coeficiente de sensibilidad $>a$ 1 el proyecto es sensible.
- Coeficiente de sensibilidad $=$ a 1 el proyecto no sufre ningún efecto.
- Coeficiente de sensibilidad $<a$ 1 el proyecto no es sensible.²⁶

²⁶BACA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición.

FÓRMULAS

$$Diferencia de TIR = TIR del proyecto - Nueva TIR$$

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

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

e. MATERIALES Y METODOS.

MATERIALES.

Alquiler de equipo de computación.

Textos.

Suministros de oficina.

Impresiones.

Copias.

Internet.

Empastados.

Imprevistos.

METODOS.

A continuación se indica los métodos que se utilizaron para el desarrollo del presente trabajo investigativo.

Método Científico. Este método permitió observar, extractar, concluir y confrontar el tema, además de analizar el problema formulado, así como llegar a la meta propuesta y al cumplimiento de los objetivos planteados, y posee varios métodos auxiliares los cuales se utilizaron durante todo el proceso de investigación, y son:

Método Analítico.- Consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver, por ejemplo las relaciones entre las mismas, este método se lo utilizó luego

de aplicar las encuestas y entrevista dentro del proyecto investigativo para la producción de embutidos a base de carne de cerdo.

Método Inductivo.- Es el proceso que va de lo particular a lo general. El método inductivo dio una pauta para determinar las conclusiones generales del proyecto, en base a datos previamente obtenidos a través de las técnicas de investigación que se aplicaron en el proyecto para la producción de embutidos a base de carne de cerdo.

Método Deductivo.- Es un proceso que parte de un principio general ya conocido para inferir de él consecuencias particulares. En base a éste método se determinó el tamaño de la muestra, con datos generales y reales de la población a nivel local la demanda real del producto y la demanda potencial.

TÉCNICAS.

Observación Directa.- Se trata de un procedimiento utilizado en todos los tiempos y lugares como una forma de adquirir conocimientos, la observación es una técnica dedicada a ver y oír hechos y fenómenos que se desean estudiar, con la observación directa se estableció la localización de la empresa.

Técnica de la Encuesta.- Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opciones impersonales interesan al investigador. Para ello, a diferencia de la entrevista, se utilizó un listado de preguntas escritas que se entregan a los sujetos, a fin de que las contesten

igualmente por escrito. Este listado se denomina cuestionario que sirvió para analizar el proyecto para la producción de embutidos hechos a base de carne de cerdo y su comercialización en la ciudad de Tulcán.

SEGMENTACIÓN.

El mercado objetivo está compuesto por los habitantes de la Ciudad de Tulcán, que según el censo del 2010 la población es de 86.498, esto proyectado al año 2014 con una tasa de crecimiento del 2,63% nos da una población de 95.961 habitantes, conforme lo muestra detalladamente el siguiente cuadro.²⁷

SEGMENTACIÓN POBLACIONAL PARA EL AÑO 2014

$$Pf = Pi (1 + i)^n$$

En donde:

Pf = Población futura.

Pi = Población inicial.

n = número de año.

i = Tasa de crecimiento.

AÑO	POBLACION 2,63% Tasa de Crecim.
2010	86.498
2011	88.772
2012	91.106
2013	93.502
2014	95.961

²⁷ INEC. 2010.

Los habitantes de la ciudad de Tulcán para el año 2014 da un total de 95.961, esto se divide para 4 miembros por familia, para poder segmentar la población por familia, dando un total de 23.990 familias en la Ciudad.

TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Una vez segmentada la población procedemos a calcular el tamaño de la muestra de la siguiente manera:

$$\text{TAMAÑO DE LA MUESTRA} = \frac{N}{1+(e)^2N}$$

Donde: N = Población futura.

e = margen de error. Considerado el 5%.

$$\text{TAMAÑO DE LA MUESTRA} = \frac{N}{1+(e)^2N} \quad \text{CON UN MARGEN DE ERROR (e) DEL 5\%}$$

$$\text{TAMAÑO DE LA MUESTRA} = \frac{95.961}{1+(0,05)^2(95.961)} = \frac{95.961}{240.90}$$

$$\text{TAMAÑO DE LA MUESTRA} = 398.34 = 398 \text{ encuestas.}$$

f. RESULTADOS

TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LA ENCUESTA A DEMANDANTES DE LA CIUDAD DE TULCAN.

1. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?

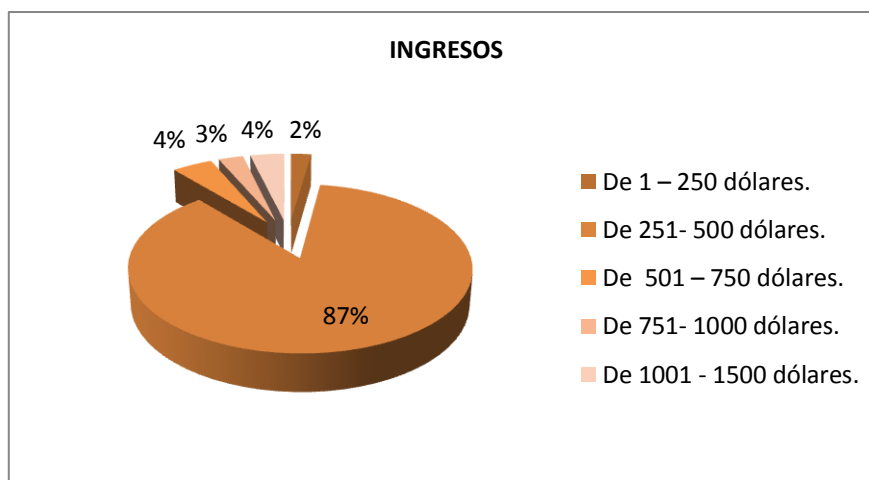
**CUADRO N° 1
INGRESOS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 – 250 dólares.	9	2%
De 251- 500 dólares.	345	87%
De 501 – 750 dólares.	18	4%
De 751- 1000 dólares.	11	3%
De 1001 - 1500 dólares.	15	4%
TOTAL	398	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 1



ANÁLISIS E INTERPRETACION.

En las encuestas aplicadas manifiestan el 87% que cuenta con un ingreso mensual de entre 251 a 500 dólares, mientras que el 4% es de entre 501 a 750 dólares, el 3% de entre 751 a 1000, mientras que el 2 % comprende de 1- 250 dólares, lo cual se destaca que el rango de mayor ingreso es de entre 251 a 500 dólares mensuales.

2. ¿Tiene su familia la costumbre de consumir embutidos de cualquier tipo, como de pollo, de cerdo, de res, etc.?

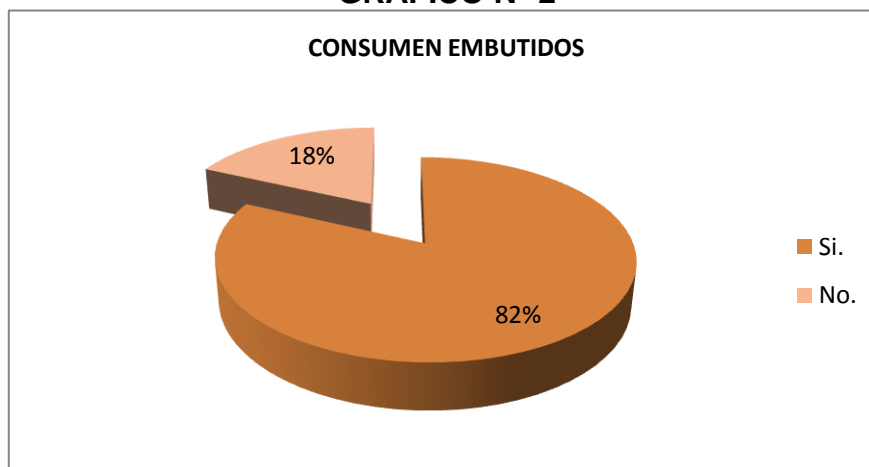
**CUADRO N° 2
CONSUMEN EMBUTIDOS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si.	326	82%
No.	72	18%
TOTAL	398	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 2



ANÁLISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 82% de los encuestados consumen embutidos de cualquier tipo como de pollo, de cerdo, de res, etc.; mientras que tan solo el 18% de los encuestados no consumen embutidos sea esto por salud o por gustos y preferencias.

3. ¿En su familia están acostumbrados a consumir embutidos a base de carne de cerdo?

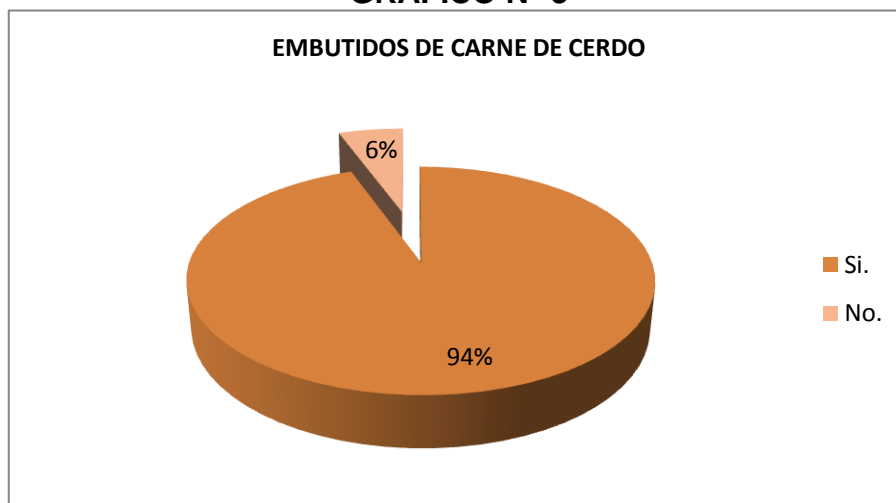
CUADRO N° 3
EMBUTIDOS DE CARNE DE CERDO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si.	308	94%
No.	18	6%
TOTAL	326	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 3



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 94% de las familias encuestadas consumen embutidos a base de carne de cerdo, mientras que tan solo el 6% de las familias encuestadas no consumen embutidos a base de carne de cerdo, esto por cuestiones más de salud.

4. ¿Sabe usted cuales son las marcas de embutidos a base de carne de cerdo que se comercializan en la ciudad de Tulcán?

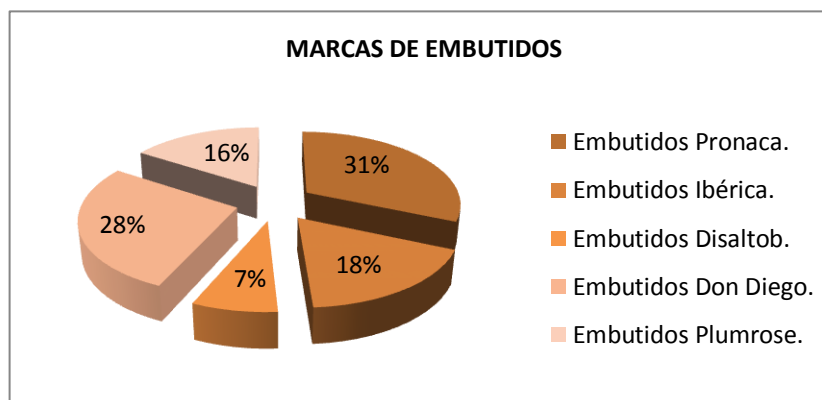
**CUADRO N° 4
MARCAS DE EMBUTIDOS**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Embutidos Pronaca.	97	31%
Embutidos Ibérica.	54	18%
Embutidos Disaltob.	23	7%
Embutidos Don Diego.	85	28%
Embutidos Plumrose.	49	16%
TOTAL	308	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 4



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 31% de los encuestados conocen la marca de embutidos Pronaca que vende embutidos a base de carne de cerdo, el 28% conocen embutidos Don Diego, el 18% embutidos Ibérica, el 16% de la marca embutidos Plumrose y el 7% embutidos Disaltob, esto determina que la marca Pronaca es una de las marcas más vendidas.

5. ¿Cuántas libras de embutidos realizados a base de carne de cerdo consume usted mensualmente?

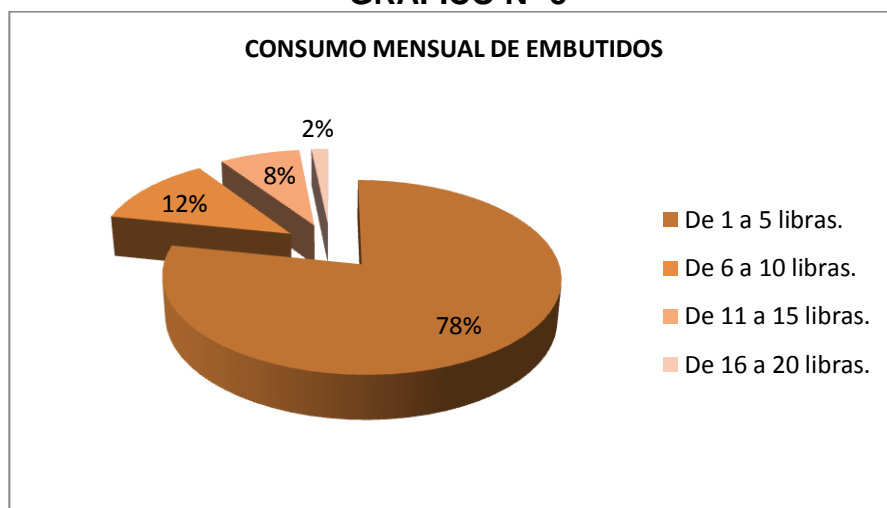
CUADRO N° 5
CONSUMO MENSUAL DE EMBUTIDOS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 5 libras.	241	78%
De 6 a 10 libras.	38	12%
De 11 a 15 libras.	24	8%
De 16 a 20 libras.	5	2%
TOTAL	308	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 5



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 78% de los encuestados compran mensualmente de 1 a 5 libras; el 12% compran de 6 a 10 libras mensualmente; el 8% de 11 a 15 libras mensuales; y, el 2% de 16 a 20 libras al mes, lo que determina que es un producto que se consume por lo menos de 1 a 5 libras mensuales.

6. ¿Si en la ciudad de Tulcán de la Provincia del Carchi se implementara una empresa productora y comercializadora de embutidos realizados a base de carne de cerdo estaría dispuesto hacer nuestro consumidor?

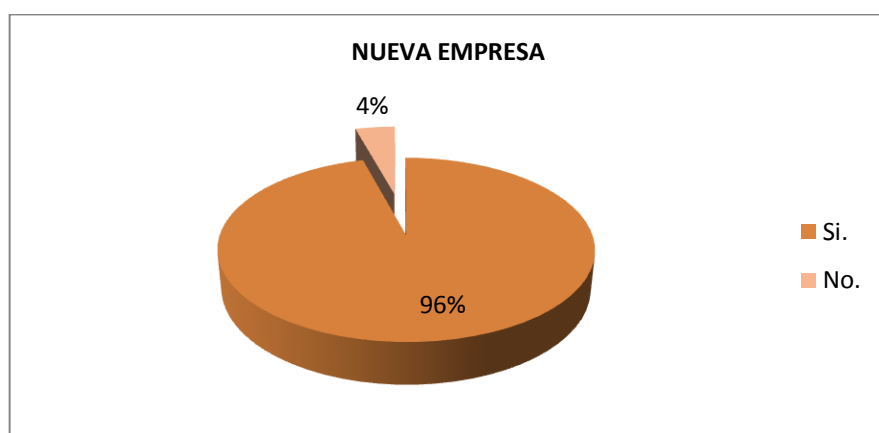
CUADRO N° 6
NUEVA EMPRESA

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si.	295	96%
No.	13	4%
TOTAL	308	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 6



ANÁLISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 96% de los encuestados están de acuerdo en apoyar y comprar embutidos realizados a base de carne de cerdo en una empresa nueva de recién creación en la ciudad de Tulcán; mientras, que únicamente el 4% de los encuestados manifiestan que no, ya que tienen otros productos de preferencia.

7. ¿Qué precio pagaría usted por cada libra de embutidos elaborados a base de carne de cerdo?

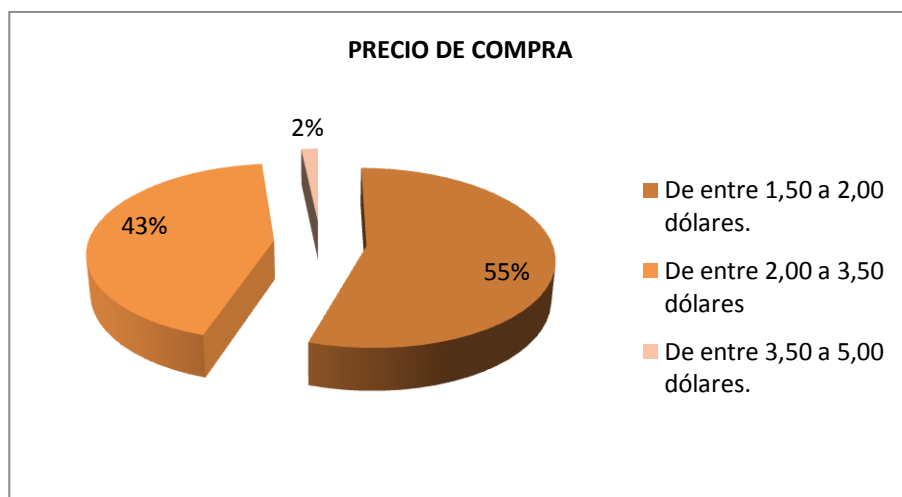
**CUADRO N° 7
PRECIO DE COMPRA**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De entre 1,50 a 2,00 dólares.	162	55%
De entre 2,00 a 3,50 dólares	128	43%
De entre 3,50 a 5,00 dólares.	5	2%
TOTAL	295	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 7



ANÁLISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 55% de los encuestados manifestaron que pagarían de entre \$ 1,50 a \$ 2,00 dólares por libra de embutidos de cerdo; el 43% de ellos pagarían de entre \$2,00 a \$3,50 dólares y el 2% pagarían de entre \$3,50 a \$5,00 dólares, lo cual es un referente para poder poner el precio al producto en la nueva empresa.

8. ¿Que tomaría en cuenta para consumir el nuevo producto?

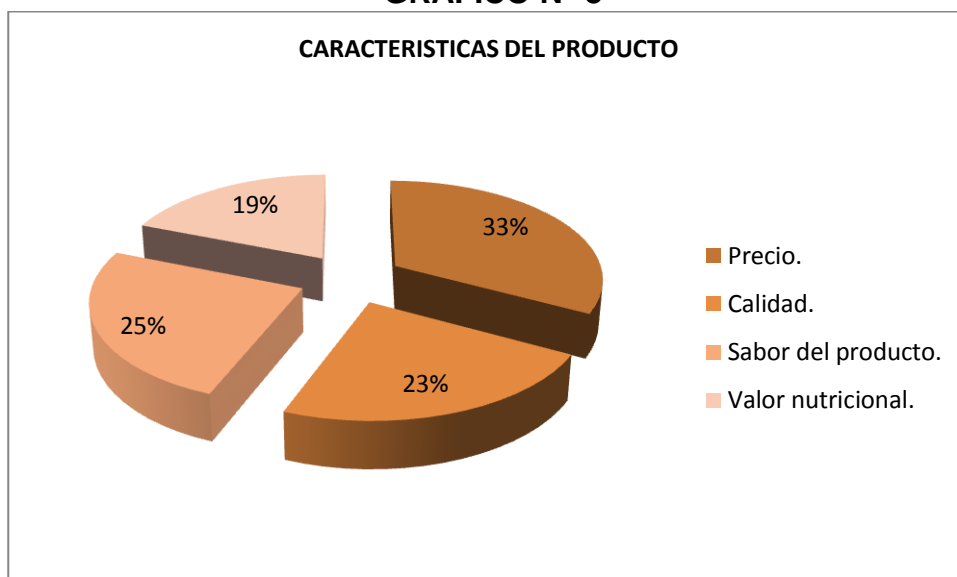
CUADRO N° 8
CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precio.	97	33%
Calidad.	68	23%
Sabor del producto.	74	25%
Valor nutricional.	56	19%
TOTAL	295	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 8



ANÁLISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 33% de los encuestados prefieren el precio del producto, el 23% de ellos prefieren la calidad para consumir el embutido de cerdo; el 25% el sabor que tenga el producto; y, el 19% prefieren el valor nutricional, lo que determina que las personas prefieren precio y sabor del producto.

9. ¿Dónde le gustaría comprar los embutidos elaborados a base de carne de cerdo?

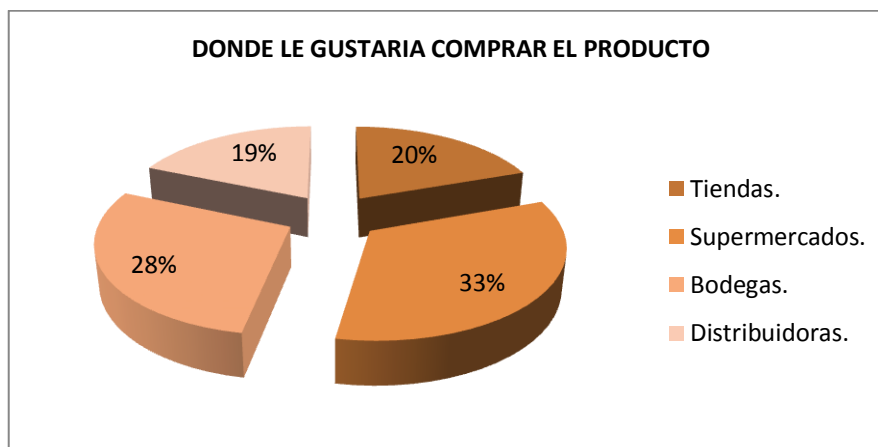
CUADRO N° 9
DONDE LE GUSTARIA COMPRAR EL PRODUCTO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Supermercados.	98	33%
Tiendas.	58	20%
Bodegas.	84	28%
Distribuidoras.	55	19%
TOTAL	295	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 9



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 20% de clientes encuestados manifestaron que les gustaría adquirir los embutidos en las tiendas de la ciudad, el 33% de ellos manifestaron que los adquiriría en los supermercados, el 28% de los clientes los compraría en las bodegas y el 19% de ellos les gustaría comprar en las distribuidoras que existen en la ciudad, esto demuestra que la mayoría de los clientes lo comprarían en los supermercados de la ciudad de Tulcán.

10. ¿En qué medios de comunicación que realizan publicidad le gustaría que se informe del producto?

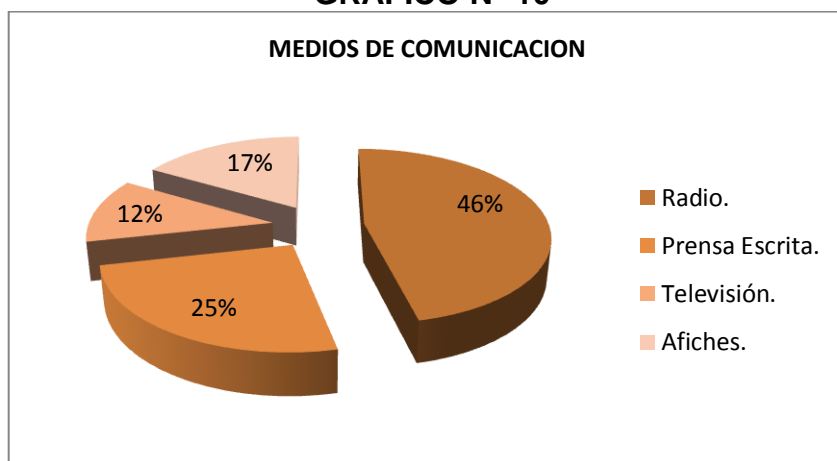
**CUADRO N° 10
MEDIOS DE COMUNICACION**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio.	137	46%
Prensa Escrita.	74	25%
Televisión.	35	12%
Afiches.	49	17%
TOTAL	295	100%

Fuente: Encuesta a demandantes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 10



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 46% de los clientes encuestados manifestaron que les gustaría la publicidad en la radio, el 25% de ellos manifestaron en la prensa escrita, el 12% de ellos respondieron que en la televisión y el 17% de ellos manifestaron que con afiches entregados en las calles de la ciudad, esto demuestra que la mayoría de los clientes prefieren en la radio de la localidad.

ENTREVISTA A OFERENTES.

Las entrevistas fueron realizadas a los dueños de los establecimientos de la ciudad de Tulcán que son 54 entre tiendas, bodegas, supermercados y distribuidoras, obteniendo los siguientes resultados:

1. ¿Qué tipo de establecimiento tiene usted?

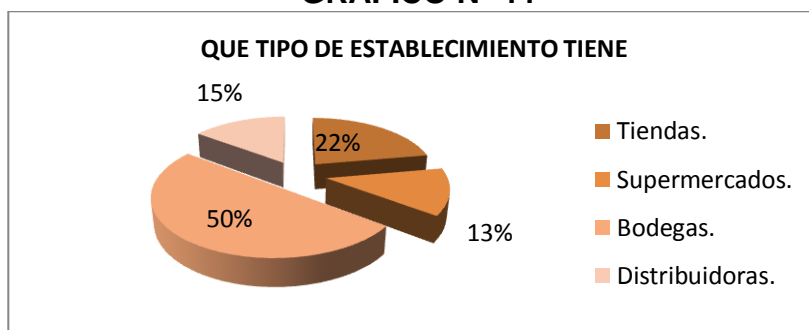
CUADRO N° 11
QUE TIPO DE ESTABLECIMIENTO TIENE

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tiendas.	12	22%
Supermercados.	7	13%
Bodegas.	27	50%
Distribuidoras.	8	15%
TOTAL	54	100%

Fuente: Encuesta a oferentes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 11



ANÁLISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 22% de los oferentes encuestados tienen tiendas, el 13% de ellos tienen supermercados, el 50% de ellos tienen bodegas y el 15% de ellos manifestaron que tienen distribuidoras, esto demuestra que la mayoría de los oferentes de este tipo de productos tienen bodegas que existen más en la ciudad.

2. ¿Vende en su negocio Embutidos elaborados a base de Carne de Cerdo?

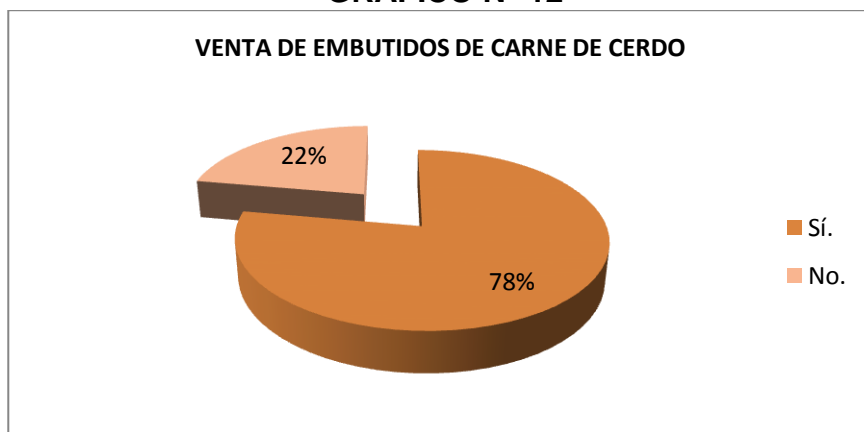
CUADRO N° 12
VENTA DE EMBUTIDOS DE CARNE DE CERDO

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí.	42	78%
No.	12	22%
TOTAL	54	100%

Fuente: Encuesta a oferentes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 12



ANÁLISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 78% de los oferentes dueños de los locales en la ciudad si venden embutidos elaborados a base de carne de cerdo que lo compran a otras ciudades cercanas a la localidad de Tulcán, mientras que el 22% de ellos manifestaron que no venden este tipo de productos, esto demuestra que si en los locales que venden este tipo de productos que traen de otras partes, si se hace necesario la creación de una nueva empresa en la ciudad para poder comercializarlo en la localidad por medio de estos oferentes.

3. ¿Indique cuál es la marca del producto que usted más vende?

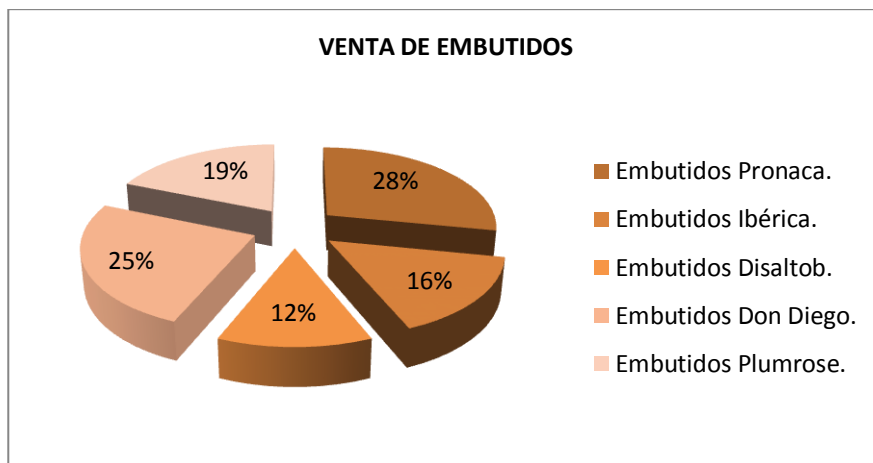
CUADRO N° 13
VENTA DE EMBUTIDOS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Embutidos Pronaca.	18	28%
Embutidos Ibérica.	10	16%
Embutidos Disaltob.	8	12%
Embutidos Don Diego.	16	25%
Embutidos Plumrose.	12	19%
TOTAL	54	100%

Fuente: Encuesta a oferentes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 13



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 28% de los encuestados conocen la marca de embutidos Pronaca que vende embutidos a base de carne de cerdo, el 25% conocen embutidos Don Diego, el 16% embutidos Ibérica, el 19% de la marca embutidos Plumrose y el 12% embutidos Disaltob, esto determina que la marca Pronaca es una de las marcas más vendidas.

4. ¿Qué cantidad (en libras) de embutidos de carne de cerdo vende semanalmente en su negocio?

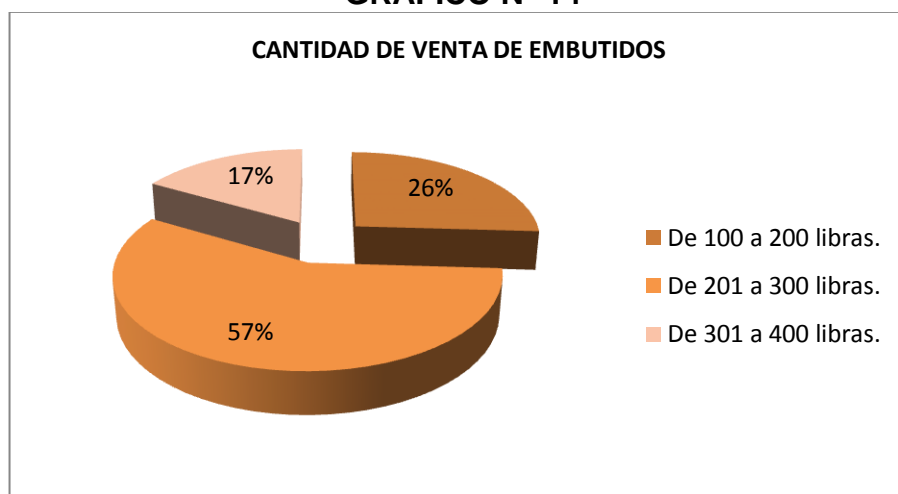
CUADRO N° 14
CANTIDAD DE VENTA DE EMBUTIDOS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 100 a 200 libras.	14	26%
De 201 a 300 libras.	31	57%
De 301 a 400 libras.	9	17%
TOTAL	54	100%

Fuente: Encuesta a oferentes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 14



ANÁLISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 26% de los oferentes encuestados manifestaron que venden de 100 a 200 libras semanalmente, el 57% de ellos manifestaron que venden de entre 201 a 300 libras a la semana y el 17% de ellos manifestaron que venden de entre 301 a 400 libras a la semana, esto demuestra que la mayoría de los oferentes vende semanalmente de entre 201 a 300 libras de embutidos.

5. ¿Cuál es el precio de venta por cada libra de embutido de carne de cerdo que usted ofrece en su negocio?

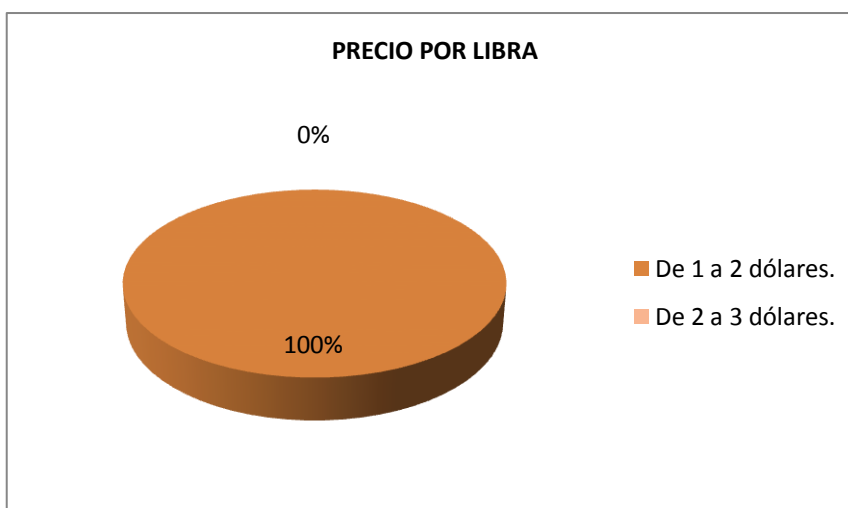
CUADRO N° 15
PRECIO POR LIBRA

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1.00 a 2.00 dólares.	54	100%
De 2.01 a 3.00 dólares.	0	0%
TOTAL	54	100%

Fuente: Encuesta a oferentes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 15



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 100% de los oferentes encuestados manifestaron que el precio de venta de embutidos realizados a base de carne de cerdo es de entre 1 a 2 dólares por cada libra, esto demuestra que todos los locales de venta de este tipo de productos los venden en el margen ya establecido para su venta.

6. ¿Por qué medio de comunicación realiza la publicidad de los productos que vende en su negocio?

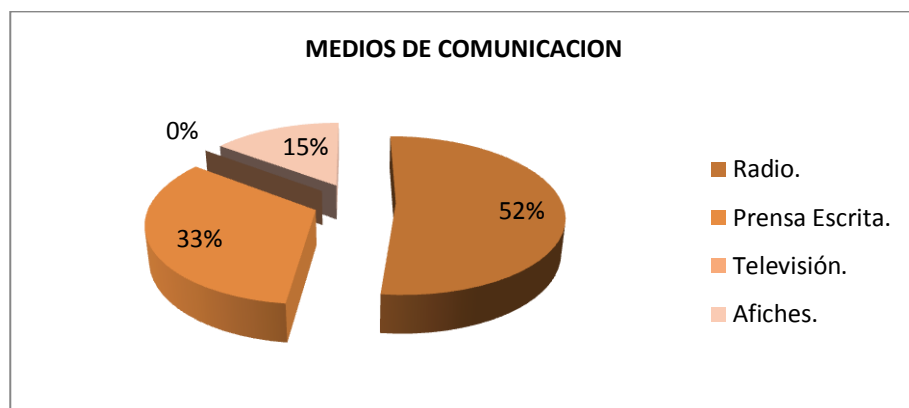
CUADRO N° 16
MEDIOS DE COMUNICACION

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio.	28	52%
Prensa Escrita.	18	33%
Televisión.	0	0%
Afiches.	8	15%
TOTAL	54	100%

Fuente: Encuesta a oferentes.

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO N° 16



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 52% de los oferentes encuestados manifestaron que la publicidad la realizan en las radios de la ciudad, el 33% de ellos lo hacen en la prensa escrita, ninguno de ellos lo hace por medio de la televisión y el 15% lo hacen por medio de afiches entregados a los clientes en su mismo local, esto demuestra que la mayoría de los locales de venta de este tipo de productos lo hacen por medio de la radio de la localidad.

g. DISCUSION.

ESTUDIO DE LA DEMANDA.

Permite conocer cuál es la situación de la demanda del producto, es decir, da a conocer a los clientes el producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual se realiza la producción de los embutidos realizados a base de carne de cerdo.

La demanda del producto a producirse está sujeta a los nutrientes, sabor y precio del mismo, ingresos, gustos y preferencias de los consumidores, así como también a la competencia de productos similares o también de productos sustitutos.

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

DEMANDA POTENCIAL.

Para la determinación de los posibles demandantes se considera a los habitantes de la Ciudad de Tulcán, que según el censo del 2010 la población era de 86.498, esto proyectado al año 2014 con una tasa de crecimiento del 2,63% da una población de 95.961 habitantes, conforme lo muestra detalladamente el siguiente cuadro:²⁸

²⁸ INEC. 2010.

SEGMENTACIÓN POBLACIONAL PARA EL AÑO 2014

AÑO	POBLACION 2,63% T.C.
2010	86.498
2011	88.772
2012	91.106
2013	93.502
2014	95.961

Los habitantes de la ciudad de Tulcán para el año 2014 da un total de 95.961, esto se divide para 4 miembros por familia para poder segmentar la población por familia, dando un total de 23.990 familias en la Ciudad.

CUADRO N° 17 POBLACIÓN DE FAMILIAS

Año 2014	Población de Familias
Ciudad de Tulcán	23.990

Fuente: INEC. Censo 2010.

Elaborado por: La Autora

Calculo de la Proyección

$$Pf = Pi (1 + i)^n$$

En donde:

Pf = Población futura.

Pi = Población inicial.

n = número de año.

i = Tasa de crecimiento.

$$P_{2014} = (23.990) (1+0.0263)^1 = 10.005$$

En la proyección para los siguientes años se toma la misma base y se cambia el exponente (Ejm: $P_{2014} = (23.990) (1+0.0263)$), determinando los posibles consumidores. Efectuadas las proyecciones se tiene los siguientes resultados:

**CUADRO N° 18
PROYECCIÓN FAMILIAS**

Año	Familias
0	23.990
1	24.620
2	25.267
3	25.931
4	26.612
5	27.311

Fuente: Proyecciones (TC 2.63%)

Elaborado por: La Autora.

Para calcular la demanda potencial se toma en consideración el número de familias para el año 2014 que es 23.990 al mismo se lo multiplica por el 82% (Cuadro N° 2) que constituye la población que consume embutidos de cualquier tipo, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula:

Fórmula:

$$Dp = Qp.M\%$$

Donde:

Dp = Demanda Proyectada

Qp = Población de familia segmentada.

M = Población en % que consume embutidos (Cuadro No. 2)

Para el año 2012

$$Dp = Qp.M\%$$

$$Dp = 23.990 * 0.82$$

$$Dp = 7.876 \text{ familias}$$

**CUADRO N° 19
DEMANDA POTENCIAL**

Año	Demanda Familias Cuadro N°18	Consumen 82% Cuadro N°2	Demanda Potencia
0	23.990	82%	19.671
1	24.620	82%	20.188
2	25.267	82%	20.718
3	25.931	82%	21.263
4	26.612	82%	21.821
5	27.311	82%	22.395

Fuente: Cuadros N° 2 y 18.

Elaborado por: La Autora.

Se determina una demanda potencial para el año 2014 de 19.671 familias.

DEMANDA REAL.

Para calcular la demanda real se toma en consideración la demanda potencial de las familias que consumen embutidos de todo tipo que para el año 2014 es de 19.671 al mismo se lo multiplicamos por el 94% (Cuadro N° 3) que constituye la población que consume Embutidos elaborados a base de Carne de Cerdo, de esta demanda real se la proyecta para los cinco años de vida útil del proyecto con la tasa de crecimiento poblacional del 2,63%.

**CUADRO N° 20
DEMANDA REAL**

Año	Demanda Potencial Cuadro N°19	Consumen embutidos carne de cerdo 94% Cuadro N°3	Demanda Real en familias
0	19.671	94%	18.490
1	20.188	94%	18.976
2	20.718	94%	19.474
3	21.263	94%	19.987
4	21.821	94%	20.511
5	22.395	94%	21.051

Fuente: Cuadros N° 3 y 19.

Elaborado por: La Autora.

DEMANDA EFECTIVA.

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones del producto por la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan adquirir el producto.

Para calcular la demanda efectiva se toma en consideración la demanda real para el año 2014 que es de 18.490 al mismo se lo multiplica por el 96% (cuadro N° 6) de los consumidores que si desearían que se creara una empresa productora y comercializadora de embutidos a base de carne de cerdo y que compraran el producto en la ciudad de Tulcán, de acuerdo al siguiente cuadro:

**CUADRO N° 21
DEMANDA EFECTIVA**

Año	Demanda Real Cuadro N°20	Consumen embutidos carne de cerdo 96% Cuadro N°6	Demanda Efectiva en familias
0	18.490	96%	17.750
1	18.976	96%	18.216
2	19.474	96%	18.695
3	19.987	96%	19.187
4	20.511	96%	19.690
5	21.051	96%	20.208

Fuente: Cuadros N° 6 y 20.

Elaborado por: La Autora.

Se determina una demanda efectiva para el año 2014 de 17.750 familias.

Consumo Per cápita.

Para calcular el consumo Per cápita (indicador que se utiliza para estimar la cantidad promedio de consumo anual del producto).

**CUADRO N° 22
CONSUMO PERCAPITA**

OPCIÓN	FRECUENCIA Cuadro N°5	ΣPROM / N	PROMEDIO
1 a 5 libras.	241	3	723
6 a 10 libras.	38	8	304
11 a 15 libras.	24	13	312
16 a 20 libras	5	18	90
TOTAL	308	69	1.429

Fuente: Cuadro Nro. 5.

Elaboración: El Autor.

1 2 3 4 5

6 7 8 9 10

11 12 13 14 15

16 17 18 19 20

PROMEDMENSUAL=ΣPROM/N

PROMED MENSUAL=

1.429 / 308

PROMEDIO MENSUAL = 4,63 libras mensual x 12 = 55,67 libras al año.

El Promedio Per cápita de consumo es de **55,67** libras anuales.

DEMANDA EFECTIVA EN LIBRAS.

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto en un mercado.

**Cuadro N° 23
Demanda Efectiva**

Año	Demanda Efectiva Cuadro N°21	Consumo Per cápita en Libras	Demanda Efectiva en Libras
0	17.750	55.67	988.142
1	18.216	55.67	1'014.084
2	18.695	55.67	1'040.750
3	19.187	55.67	1'068.140
4	19.690	55.67	1'096.142
5	20.208	55.67	1'124.979

Fuente: Cuadro N° 21 y 22.

Elaborado por: La Autora.

Para el año 2014 la demanda efectiva en consumo es de 988.142 libras de Embutidos a Base de Carne de Cerdo para la Ciudad de Tulcán.

ANÁLISIS DE LA OFERTA.

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

Para determinar la oferta de embutidos elaborados a base de Carne de Cerdo, se recolectó la información mediante la aplicación de encuestas a los establecimientos existentes en la Ciudad de Tulcán, en una muestra significativa tales como tiendas, bodegas, y supermercados, lugares que son de mayor concentración de acopio de estos productos para su venta.

OFERTA ACTUAL.

Para poder determinar la oferta actual se ha recolectado información sobre la cantidad que venden semanalmente cada establecimiento, datos que al formularlo con una tabla de distribución de frecuencias por intervalos de clase, permitió conocer la media promedio de venta de cada comercio. Para lo cual se utiliza los datos de cuadro N° 14.

OFERTA.

CUADRO N° 24
CANTIDAD DE VENTA DE EMBUTIDOS

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA Cuadro N°14	Xm	Cantidad en libras
De 100 a 200 libras.	14	150	2.100
De 201 a 300 libras.	31	250.5	7.765.5
De 301 a 400 libras.	9	350.5	3.154.5
TOTAL	54		13.020

Fuente: Cuadro Nro. 14.

Elaboración: La Autora.

$(100 + 200) = 300/2 = 150$

$(201 + 300) = 501/2 = 250.50$

$(301 + 400) = 701/2 = 350.50$

$$\begin{aligned} \text{PROMEDIO SEMANAL} &= \Sigma \text{PROM} / N \\ \text{PROMEDIO SEMANAL} &= 13.020 / 54 \end{aligned}$$

PROMEDIO SEMANAL = 241.11 libras semanal x # semanas (52) =

12.537,77 libras al año.

El Promedio Per cápita de consumo anual es de **12.538** libras anuales.

**CUADRO N° 25
PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

AÑOS	OFERTA TOTAL LIBRAS
0	12.538
1	12.669
2	12.802
3	12.936
4	13.071
5	13.208

Fuente: SRI (TC 1,05%) y Cuadro 24.

Elaboración: La Autora.

$$12538 * 1.05\% = 131.65$$

$$12538 + 131.65 = 12669$$

$$12669 * 1.05\% = 133.03$$

$$12669 + 133.03 = 12802$$

ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA.

DEMANDA INSATISFECHA.

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

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

Como se pudo determinar en el estudio de la oferta, ésta se realizó en las diferentes tiendas, bodegas y supermercados de productos de primera necesidad de la ciudad de Tulcán, de las cuales se tomó las cantidades de productos vendidos. Se utiliza la siguiente fórmula:

Demanda Insatisfecha = Demanda Efectiva – Oferta total.

Cuadro N°26 = Cuadro N°23 – Cuadro N°25

**CUADRO N° 26
DEMANDA INSATISFECHA.**

AÑO	DEMANDA EFECTIVA TOTAL LIBRAS Cuadro N°23	OFERTA TOTAL EN LIBRAS PROYECTADA Cuadro N°25	DEMANDA INSATISFECHA LIBRAS
0	988.142	12.538	975.604
1	1'014.084	12.669	1'001.415
2	1'040.750	12.802	1'027.948
3	1'068.140	12.936	1'055.204
4	1'096.142	13.071	1'083.071
5	1'124.979	13.208	1'111.771

Fuente: Cuadros N° 23 y 25.

Elaboración: La Autora.

988.142-12.538 = 975.604

El producto que se pretende elaborar en la presente investigación, en la ciudad de Tulcán, será distribuido en bodegas, tiendas y supermercados. La demanda insatisfecha actual del proyecto es de 975.604 libras de embutidos elaborados a base de Carne de Cerdo para el año base y para su posible implementación se tomarán estrategias o

alternativas convenientes como lo demostraremos más adelante, considerando estos datos para su comercialización en las zonas de influencia del mismo.

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.

Para realizar el plan de comercialización para la empresa, se tomarán en consideración los cuatro elementos del mercado que son producto, precio, plaza y promoción como Marketing Mix.

PRODUCTO.

El producto que se pretende elaborar será de alta calidad, procesada de acuerdo a las normas de higiene y calidad, distinto a los existentes en el mercado. EL producto tendrá las siguientes características:

Tamaño: Se lo presentará en envases de plástico con un peso de 500 gramos, que satisfaga las expectativas en salud alimentaria a los consumidores.

Materia Prima: Esta elaborado con 100% carne de cerdo de producción en la ciudad de Tulcán, que presente las exigencia de calidad que caracterizará a la empresa productora. Una vez obtenido el producto su durabilidad será de 30 días en refrigeración, tendrá una forma sólida, con su color propio de la carne de cerdo de calidad.

Diseño: El envasado se hará utilizando productos frescos, a fin de satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes.

LOGOTIPO:

En el anverso de la etiqueta constará: el nombre de la empresa será. Embutidos “**EMBUCARCHI**”, marca, ingredientes, lugar y dirección de producción, registro sanitario, cantidad en gramos, valor unitario.

El embalaje constará de bandejas de termo formado de 500 gramos equivalente a 1 libra, el mismo que estará diseñada con el logotipo.

El logotipo que se utilizará en la etiqueta del producto será de la siguiente manera:

EMBUTIDOS “EMBUCARCHI”

Elaborado con Carne de Cerdo de la más alta calidad
Producido Por Empresa Productora de Cárnicos
“EMBUCARCHI”



Dirección: Ciudadela Padre Carlos, Calle Gustavo a. Becker y Pablo Neruda.

Telf. : 099 57 22 56 1 062236225
Registro sanitario: EN TRÁMITE.

INGREDIENTES: Carne de cerdo, grasa, sal, jengibre, ajo, sales, ácido ascórbico, Proteína de vegetales.

PRECIO.

El precio es estrategia fundamental en la comercialización del producto, ya que de este dependerá la rentabilidad del proyecto. Para la determinación del precio se tomará en cuenta tanto los costos de

producción, la referencia del cliente y el de la competencia, el cual permita competir en el mercado actual.

En resumen la fijación del precio al producto estará manejado por el costo unitario de producción más un margen de utilidad, el mismo que será flexible a los cambios del entorno del mercado, ya que se deberá entrar al mismo con precios competitivos y accesibles.

PLAZA.

El lugar para ofertar el producto será la ciudad de Tulcán y su provincia. El embutido llegará al consumidor de una forma adecuada con la finalidad de satisfacer las necesidades del cliente y la participación activa en la venta de los distribuidores para lo cual la empresa productora de embutidos de carne de cerdo “**EMBUCARCHI**”, utilizará el siguiente canal de comercialización.

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.

La venta del producto se realizará mediante dos canales de distribución, desde que el producto sale de la fábrica, hasta que llegue al consumidor final.

VENTA DIRECTA DE LA EMPRESA.- El consumidor final podrá realizar los pedidos directamente a la empresa ubicada en la ciudad de Tulcán.

VENTA A TRAVÉS DE INTERMEDIARIOS.- Ésta se formalizará a través de establecimientos comerciales del lugar. A continuación se plantea el diagrama de los canales de distribución:

DIAGRAMA N° 1



El primer canal indica que la fábrica distribuirá el producto al agente distribuidor, quien se encargará de vender entregar a los tiendas minoristas, venta de cárnicos y Supermercados. El segundo canal señala que la fábrica colocará directamente el producto al consumidor final; es decir sin intermediarios.

PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD.

La publicidad se la realizará por medios radiales ya que los consumidores del producto prefieren ser informados por medio de este medio.

Para realizar la publicidad en los medios de comunicación de mayor frecuencia de la ciudad de Tulcán, se pasaran cuñas comerciales en horas de mayor sintonía, 5 días a la semana, 3 veces diarias, también se entregaran hojas volantes.

Las radios elegidas para este fin serán: Radio América. Radio Tulcán 88.1 FM., y Radio Estéreo Tulcán 94.1 FM.

Las hojas volantes serán bajo el siguiente formato.



**CUADRO N°27
COSTOS DE PUBLICIDAD Y PROPAGANDA**

DENOMINACIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Radio "America Tulcan"	40	480
Radio"Estéreo Tulcán"	40	480
Hojas volantes	20	240
TOTAL	100	1200

Fuente: Radio "América Tulcán" y Radio "Estéreo Tulcán".

Elaboración: La Autora.

**CUADRO N°28
RESUMEN DE LOS COSTOS DEL ESTUDIO DE MERCADO**

DENOMINACIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Propaganda Radia	80	960
Hojas volantes	20	240
TOTAL	100	1200

ESTUDIO TÉCNICO.

El estudio técnico tiene por finalidad determinar los requerimientos empresariales en función de los siguientes aspectos:

- Localización del proyecto.
- Tamaño del proyecto.
- Distribución de la planta.
- Ingeniería del Proyecto

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.

TAMAÑO DEL PROYECTO.

Considera su capacidad de producción durante un período de tiempo de funcionamiento que se considera normal.

Es importante además tener en cuenta los productos de reserva, o de prever los posibles cambios, que puedan darse en su funcionamiento, esto tomando en cuenta la relatividad de la demanda, esto hace ver que la capacidad instalada de la empresa, sea superior al total general de producción que se plantea ofrecer, ahora que hay que tomar en cuenta que la capacidad depende de la naturaleza del presente proyecto.

En lo que tiene que ver con la utilización de la fuerza de trabajo, se ha previsto laborar en jornadas normales de 8 horas diarias, por 264 días al año.

CAPACIDAD INSTALADA.

La capacidad instalada se expresa en la cantidad a producir por unidad de tiempo, es decir volumen, peso, valor o unidades de producto elaborado por año, mes, días, turno, hora, etc.

En algunos casos la capacidad de una planta se expresa, no en términos de la cantidad de producto que se obtiene, sino en función del volumen de materia prima que se procesa.

La nueva empresa trabajará las ocho horas diarias que exige la ley en el Ecuador por los 264 días laborables al año ($365 \text{ días} - 12 \text{ meses} * 8 \text{ días de cada semana} - 5 \text{ días festivos} = 264 \text{ días}$), esto determina que por cada hora de trabajo de la máquina hará 110 libras de embutidos a base de Carne de Cerdo, esto multiplicado por las ocho horas laborables da un total de 880 libras de producción y a esta se la multiplica por los 264 días laborables que tiene el año, dando un total de 232.320 libras del embutido.

Para obtener una mejor rentabilidad en la elaboración del producto se cubrirá en el mercado el 23.81% de producción por que la empresa empezará sus actividades con una capacidad instalada capaz de poder satisfacer el porcentaje del total de la demanda insatisfecha para los 5 años de vida útil de proyecto, este porcentaje se lo consideró debido a que la maquinaria para procesar el embutido se utilizará a su 100% de capacidad instalada que permite producir las 975.604 libras de embutido a base de Carne de Cerdo, esto debido a la capacidad que tiene la máquina

picadora y embutidora automática trabajando las 24 horas del día y los 365 días del año.

Esto se lo demuestra en el siguiente cuadro:

**CUADRO N°29
CAPACIDAD INSTALADA**

Año 1	Demanda Insatisfecha	Porcentaje a Utilizarse	Capacidad Instalada
2014	975.604	23.81%	232.320

Fuente: Cuadro N° 26

Elaborado por: La Autora.

CAPACIDAD UTILIZADA.

Constituye el rendimiento al nivel de producción con la que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un período determinado.

En proyectos nuevos, éstas normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años, y generalmente luego de transcurrido medio período de vida de la empresa esta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.

Cuando una empresa empieza a funcionar nunca produce el 100% de la capacidad instalada por diversos motivos como: Introducción del producto, búsqueda de materia prima, contratación de mano de obra y servicios básicos, tomando en cuenta todos los factores se creyó conveniente:

El primer año habrá una producción del 80%, el segundo año el 85%, el tercer una producción del 90%, el cuarto año el 95% y quinto año el 100%, como se indica en el cuadro siguiente:

**CUADRO N° 30
CAPACIDAD UTILIZADA**

Año	Capacidad Instalada	Porcentaje a Utilizarse	Capacidad Utilizada
1	232.320	80%	185.856
2	232.320	85%	197.472
3	232.320	90%	209.088
4	232.320	95%	220.704
5	232.320	100%	232320

Fuente: Cuadro N° 37.

Elaborado por: La Autora

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

El estudio de localización se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde finalmente se ubicará la empresa.

En cuanto a la localización, esta nueva empresa estará ubicada de forma macro y micro de la siguiente manera.

MACROLOCALIZACIÓN.

La empresa estará ubicada en la Región Norte del País, en la provincia del Carchi, en la ciudad de Tulcán, con el área más adecuada, de acuerdo a estos factores:

- ✓ Mayor disponibilidad de movilización para los mercados.
- ✓ Facilidad de obtener la materia prima.

- ✓ La infraestructura en el área urbana.
- ✓ Condiciones socioeconómicas, como disponibilidad del apoyo de la comunidad.

MACRO LOCALIZACIÓN



MICROLOCALIZACIÓN.

Para determinar la localización exacta de la nueva empresa se considera los siguientes factores, tales como:

Disponibilidad de acceso para el cliente.—La empresa estará ubicada en un fácil acceso para el cliente.

Disponibilidad de materia prima.— La principal materia prima como es la carne de cerdo que produce en gran cantidad en la ciudad de Tulcán y toda la provincia del Carchi; y uno de los objetivos es aprovecharla de tal manera que permita influir en la calidad de producción deseada, de la más alta calidad y cantidad.

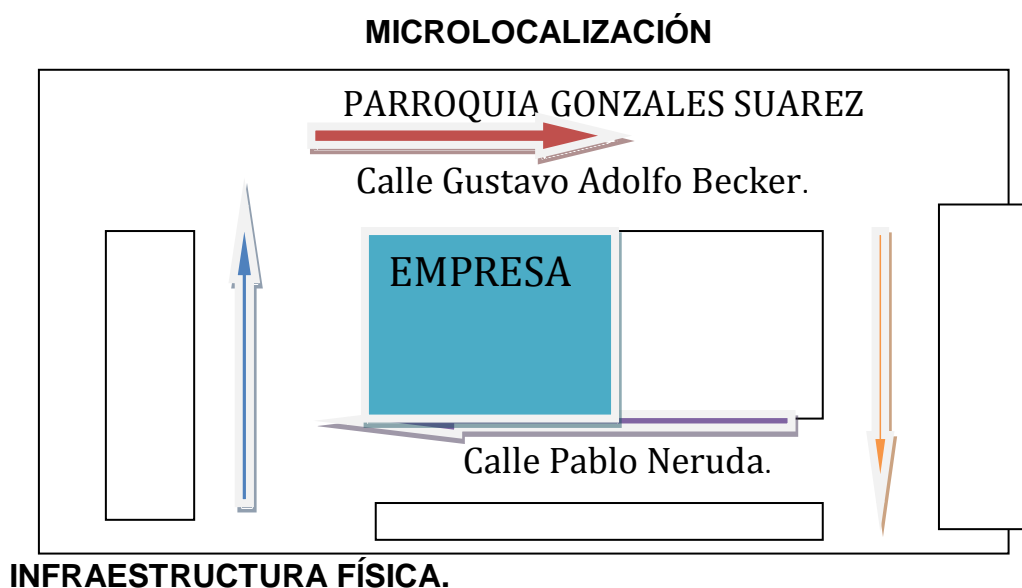
Mano de Obra.- La producción de este producto, emplea un proceso industrial de fácil proceso, se utilizará la mano de obra de la ciudad de Tulcán gente del sector entre los trabajadores que conocen el trato que se le debe dar a la carne de cerdo, por ser una ciudad de gran producción porcina, en la que participan hombres y mujeres (obreros).

Servicios generales.- En el requerimiento de infraestructura industrial se contará con un terreno donde se puede ampliar su potencial, además se contará con caminos de acceso, energía eléctrica, agua, servicio de comunicación, etc.

Eliminación de desechos.- La planta en donde funcionará la empresa, generará aguas residuales que puede contener nitritos nitratos, sales minerales, especias grasas y sólidos, por lo que la zona contará con el lugar característico para tratamiento de los desechos

Por los factores anteriormente determinados, la empresa se ubica en:

Ciudad: Tulcán. **Parroquia:** Gonzales Suárez. **Ciudadela:** Padre Carlos de la Vega. **Calles:** Gustavo Adolfo Becker y Pablo Neruda.



En toda industria alimentaria es importante una planta diseñada con suficiente amplitud correcta compatibilidad con el ambiente, por seguridad es necesario pisos libres de abstracciones y buena ventilación, amplitud de terreno para el reordenamiento ante el cambio de proceso de producción así como la cantidad a producir.

Se iniciará las actividades en una planta industrial en ya existente, cuya estructura física se define de la siguiente manera:

- Una planta de 12m x 16.25m, dando un espacio total de 195 m².
- El local consta de cinco ambientes debidamente equipadas para llevar a cabo cada una de las operaciones

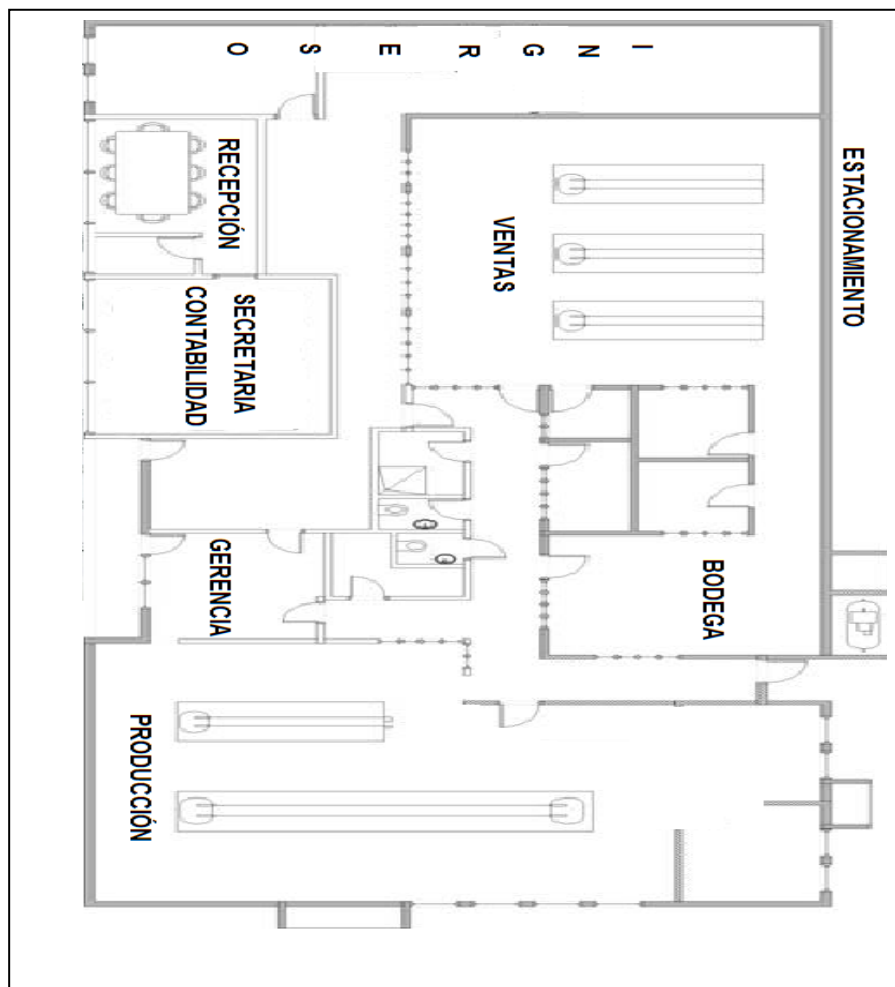
DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA EMPRESA.

El espacio físico con que contará esta empresa será de 195m², los mismos que estarán debidamente distribuidos de acuerdo a las necesidades empresariales.

Como se indicó anteriormente para esta empresa se necesita un espacio físico de 195 metros cuadrados los cuales se distribuyen de la siguiente forma:

Área de Administración	15.30 m ²
Secretaria y Contabilidad	16.20 m ²
Vestidores	5.30m ²
Baños	6.90 m ²
Área de producción	50.70 m ²
Bodega de insumos	23.85 m ²
Bodega de producto terminado	20.95m ²
Espacio para alojar desperdicios	5.80 m2
Espacio libre	50.00 m ²
Total	195 m²

DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA EMPRESA



INGENIERÍA DEL PROYECTO.

La ingeniería del proyecto por su naturaleza queda fuera del ámbito de acción de la economía. Sin embargo se hace magna la necesidad que este disponga de ciertos elementos de juicio generales que le ayuden a organizar al equipo que tiene a su cargo la elaboración del proyecto, a fin de ordenar en forma sistemática los coeficientes e indicadores que originándose en el estudio de ingeniería puedan integrarse en forma coherente al cuerpo del proyecto.

La ingeniería ayudará a planificar aspectos como la instalación de equipo, funcionamiento, secuencia de procesos y distribución física de la planta para precisar el personal de la empresa.

PROCESO DE PRODUCCION.

El proceso de producción permitirá conocer la secuencia que se llevará a cabo para la transformación de la materia prima en el producto terminado.

PROGRAMACIÓN DE PRODUCCIÓN.

Los embutidos a base de Carne de Cerdo se encuadran dentro del grupo de productos cárnicos tratados por calor, que se definen como productos cárnicos picados, fabricados con carne y grasa, embutidos en tripa natural o artificial, que se puede conservar o eliminar tras la cocción, y cuyo calibre máximo es de 45 mm de diámetro.

Otros ingredientes son el agua procedente de la carne y el que se añade en la fase de picado, la sal y mezclas de especias o condimentos.

El proceso de elaboración comienza con el picado: manualmente personas y máquinas que van cortando y picando los ingredientes, para agregar a la moledora hasta obtener una masa con el granulado deseado. A esta masa se le añade agua y opcionalmente los ingredientes para favorecer la fijación de agua y la estabilidad de la masa con el control de calidad. Una vez embuchada la masa en la tripa, se cuece o escalda. Tras la cocción, en algunos casos se retira la tripa en la que ha sido embutida. Finalmente, se envasan, se almacenan y distribuyen. Para garantizar el correcto estado higiénico-sanitario del producto, en el proceso de distribución no debe romperse la cadena de frío.

DESCRIPCIÓN TEÓRICA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

- ✓ La materia prima se obtiene de los productores directos.
- ✓ Selección y limpiado de impurezas de la carne de cerdo.
- ✓ Revisión de calidad física ni microbiológica para las óptimas condiciones de la carne para el consumo humano.
- ✓ Pesar todos los ingredientes para la producción.

EN LA CUTTER.- Se introduce la carne junto a las sales, ajo, pimienta, y el jengibre y comenzar el proceso a velocidad mínima

- ✓ Agregar un tercio de Agua y aumentar la velocidad (pasar 1 y luego a 2) Detener el equipo

PROCEDIMIENTO DE LA AMASADORA.

- ✓ Pasar manualmente a la amasadora y agregar un tercio de agua y grasa congelada del pollo y trozada. Emulsionar a máxima velocidad.

- ✓ Se agrega el resto de agua y se sigue emulsionando unos minutos hasta lograr el punto final, cuidando la temperatura que no supere los 8°C
- ✓ Agregar el almidón junto con el ácido ascórbico y emulsionar por un segundo a velocidad máxima, temperatura final de 12°C.

PROCEDIMIENTO DE LA EMBUTIDORA.

Colocar la pasta manualmente en la embutidora, tratando en lo posible de no introducir aire en la pasta en el llenado.

- ✓ Colocar la boquilla de diámetro deseado y comenzar el extrudado llenando la tripa manualmente y retorciendo para la formación de las salchichas cada aproximado de 13cm.

EN EL CALDERO DE COCCIÓN.

- ✓ Colocar varias tripas en el caldero de cocción con una temperatura de 80-85 °C por 5 minutos
- ✓ El control de calidad
- ✓ La opción de retirar o no la tripa del embutido
- ✓ Se empaca manualmente
- ✓ Etiquetado manual.
- ✓ Almacenamiento manual del producto terminado.
- ✓ Distribución.

EQUIPOS E IMPLEMENTOS A UTILIZARSE.

MAQUINARIA PARA LA ELABORACIÓN DE EMBUTIDOS.

CUTTER



- Cuerpo de acero inoxidable.
- Las cutters permiten elaborar una amplia gama de masas.
- Los modelos CUT son las de mayores prestaciones
- Que incorporan múltiples velocidades de corte y mezcla
- Permite conseguir una elaboración y emulsiones perfectamente.
- Homogéneas y con ausencia total de burbujas de aire.
- Cabezal, gusano y volante en fundición de hierro o acero.
- Fuente redonda o rectangular en acero inox. 43 kg.
- Capacidad: 100 Kilos/ horas.

CALDERA DE COCCIÓN DE EMBUTIDOS



Caldera de cocción de embutidos, higiénica y de elevada calidad.

Accesorios varios:

- Cesta calderas
- Extractor de cestas
- Carros porta cestas.

- Vigas rodantes con polipastos para la manipulación de las cestas
- Depósitos de enfriamiento

Sistema de calentamiento:

Gas, gas-oil, eléctrico, vapor o fluido térmico.

Capacidades:

A partir de 125 litros.

EMBUTIDORAS CONTINUAS HIDRAULICAS



- Extra Fuertes.
- Programables a través de su panel de control electrónico.
- Fabricado En Acero Inoxidable 18.8 Ansi 304.
- Consiguen.
- Una elevada producción con una uniformidad de embutición y una gran precisión de peso.
- Capacidad: 70 Kilos/ horas.
- Dos Velocidades.
- 3 Boquillas De Acero Inoxidable Para: Chorizo, Hot Dog, Salchicha.

AMASADORAS MEZCLADORAS



FICHA TECNICA:

-MINIMIX.

- Máquina de construcción robusta.
- Estructura, cuba, palas amasadoras y ejes en acero inoxidable AISI-304.
- Palas amasadoras removibles, para facilitar la limpieza.
- Tapa en plástico especial "Lexan", transparente.
- Volumen interno de la cuba: 15,7 litros.
- Capacidad en pasta laborable: 250 Kg/h.
- Dimensiones (cm.): 25 x 54 x 32.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL.

La organización trabaja en función de un conjunto de objetivos básicos, como lograr la máxima rentabilidad que son establecidos en estatutos, por lo que es necesaria la administración, la coordinación eficaz y eficiente de los recursos humanos, materiales y financieros para el funcionamiento de la empresa.

La empresa se clasifica como industrial, que adquiere materia prima y luego mediante un proceso de elaboración, se obtiene productos acabados, tomando en cuenta la oferta y demanda existente en el mercado.

Concluyéndose que la forma jurídico y administrativa más conveniente dada la naturaleza de la empresa a formarse y en consideración las ventajas que presenta en relación con otro tipo de organizaciones, es el de conformar una **SOCIEDAD ANONIMA.**

Como señala la ley para la constitución de esta clase de sociedad anónima y para que perdure se requerirá de un mínimo de tres socios quienes tendrán el derecho de administrarla, requisito que se cumple y que nos permitirá el formar parte de este tipo de Sociedad, que nace de la necesidad de conseguir una organización jurídica conveniente para la empresa.

La empresa existirá a partir de la fecha a inscribirse mediante el contrato social en el registro mercantil, para efectos fiscales tributarios de la empresa.

CAPITAL SOCIAL.

La Sociedad Anónima, constituye su capital conformado con las aportaciones que estarán pagadas al momento de la fecha de constitución de la Sociedad.

Los aportes se depositarán en una cuenta especial de “Integración de Capital”, que será abierta en uno de los bancos de la localidad a nombre de la Sociedad Anónima en formación.

Las participaciones que comprenden los aportes de capital de esta Sociedad Anónima serán iguales.

La inversión total del proyecto se dividirá para cuatro partes, por cuanto es o será el número de accionistas hasta el momento.

La Sociedad Anónima entregará a cada socio un certificado de aportación, en el que constará su carácter de no negociable y el número de sus aportaciones.

RAZÓN SOCIAL.

La Razón Social de la empresa estará definida por los socios.

Para fines específicos de trabajo de la empresa se denominará: Empresa Productora de Embutidos **“EMBUCARCHI”**.

OBJETO SOCIAL.

El objeto social de la empresa será la elaboración de Embutidos a base de Carne de Cerdo, con el nombre empresarial: Embutidos ***“EMBUCARCHI” S.A.***

Elaborado con carne de cerdo.

DOMICILIO.

La empresa estará ubicada en:

Ciudad: Tulcán.

Parroquia: González Suárez

Ciudadela: Padre Carlos de la Vega.

Calles: Gustavo Adolfo Becker y Pablo Neruda.

DURACIÓN.

El tiempo de duración de la empresa será de 5 años, término del cual podrá ser renovado si así lo deciden los socios.

BASE LEGAL.

La empresa se registrará por la Constitución Política de la República, la Ley de Compañías, Código de Trabajo y otros reglamentos pertinentes.

TIPO DE EMPRESA.

La empresa será de naturaleza industrial, ya que la materia prima e insumos sufrirán un proceso de transformación, y para obtener el

producto terminado es necesaria la utilización de maquinaria de alta tecnología y mano de obra calificada, es así como se obtiene un producto de óptima calidad.

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

SEÑOR NOTARIO:

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

PRIMERA.- COMPARECIENTES Y DECLARACIÓN DE VOLUNTAD. -

Intervienen en la celebración de este contrato, la señora: Carmen Rosero compareciente de nacionalidad ecuatoriana, con el número de cédula 04-00900015 mayor de edad, soltera y domiciliado en la ciudad de Tulcán, Provincia del Carchi, la Srta. Milena Martínez Rosero; y, el señor Carlos Martínez Rosero, mayores de edad, de nacionalidad ecuatoriana, solteros domiciliados en la ciudad de Tulcán, provincia del Carchi; declaran, su voluntad de constituir, la Sociedad Anónima de responsabilidad limitada **“EMBUCARCHI S.A.”** la misma que se regirá por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA.- ESTATUTOS “EMBUCARCHI” S.A.**CAPÍTULO PRIMERO.****DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO, FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN**

ARTÍCULO UNO.- Constituyese en la ciudad de Tulcán, con domicilio en el mismo lugar, provincia del Carchi, República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la Sociedad Anónima de responsabilidad limitada “EMBUCARCHI S.A.”

ARTÍCULO DOS.- La Sociedad Anónima tiene por objeto y finalidad, la fabricación y comercialización de Embutidos realizados a base de Carne de Cerdo, además podrá establecer sucursales o agencias en los términos de la ley; y tiene facultades para abrir dentro o fuera del país, agencias o sucursales, podrá así mismo, adquirir todo tipo de bienes muebles o inmuebles encaminados a cumplir en mejor forma su objeto social, finalmente podrá realizar todo acto o contrato permitido por las leyes vigentes respectivas, relacionados con el objeto principal de la Sociedad.

ARTÍCULO TRES.- La Sociedad Anónima podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ARTÍCULO CUATRO.- El plazo de duración del contrato social de la Sociedad Anónima, es de diez años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la Sociedad; puede prorrogarse por resolución de la junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La Sociedad

Anónima podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta General de Socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPÍTULO SEGUNDO.

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

ARTÍCULO CINCO.- El capital social de la Sociedad Anónima, es de mil quinientos dólares, dividido en mil quinientas participaciones de un dólar cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el Presidente y Gerente de la Sociedad. El capital está íntegramente suscrito y pagado en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

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

ARTÍCULO SIETE.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

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

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

ARTÍCULO DIEZ.- Las participaciones de esta Sociedad Anónima podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello: el consentimiento unánime del capital social, que la sesión se celebre por escritura pública y que se observe las pertinentes disposiciones de la ley. Los socios tienen derecho preferente para adquirir estas participaciones a prorrata de las suyas, salvo resolución en contrario de la Junta General de Socios. En caso de sesión de participaciones, se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo. La Sociedad Anónima formará forzosamente un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento

del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de las utilidades líquidas y realizadas.

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

CAPÍTULO TERCERO.

DE LOS SOCIOS. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES

ARTÍCULO DOCE.- Son obligaciones de los socios:

Las que señala la Ley de Compañías:

Cumplir con las funciones, actividades y deberes que le asignen la Junta General de Socios, el Presidente y el Gerente;

Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la Sociedad Anónima cuando y en la forma que decida la Junta General de Socios; y,

Las demás que señalen estos estatutos.

ARTÍCULO TRECE.- Los socios de la Sociedad Anónima, tienen los siguientes derechos y atribuciones:

Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta General de Socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el

poder a un extraño será necesariamente notarial. Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto;

Elegir y ser elegido para los órganos de administración;

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

Los demás previstos en la ley y en estos estatutos.

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

CAPÍTULO CUARTO.

DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN.

ARTÍCULO QUINCE.- El gobierno y la administración de la Sociedad Anónima se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta General de Socios, el Presidente y el Gerente.

ARTÍCULO DIECISEIS.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.- La Junta General de Socios es el órgano supremo de la Sociedad Anónima y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTÍCULO DIECISIETE.- Las sesiones de Junta General de Socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la

Sociedad Anónima, para su validez. Podrá la Sociedad Anónima celebrar sesiones de Junta General de Socios en la modalidad de junta universal, esto es, que la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad, acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos a tratarse, entendiéndose así, legalmente convocada y válidamente constituida.

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

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

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

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

ARTÍCULO VEINTIDÓS.- Las resoluciones de la Junta General de Socios tomadas con arreglo a la ley y a estos estatutos y sus reglamentos, obligarán a que todos los socios acaten dichas resoluciones, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto y estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTÍCULO VEINTITRÉS.- Las sesiones de Junta General de Socios, serán presididas por el presidente de la Sociedad Anónima y. a su falta, por la persona designada en cada caso, de entre los socios: actuará de secretario el gerente o el socio que en su falta la Junta elija en cada caso.

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

ARTÍCULO VEINTICINCO.- Son atribuciones privativas de la Junta General de Socios:

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

Nombrar al Presidente y al Gerente de la Sociedad, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas Justificadas o a la culminación del período para el cual fueron elegidos;

Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarios e Informes que presenten los administradores;

Resolver sobre la forma de reparto de utilidades;

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

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

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

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

Acordar la venta o gravamen de los bienes Inmuebles de la Sociedad;

Aprobar los reglamentos de la Sociedad:

Aprobar el presupuesto de la Sociedad;

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

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

ARTÍCULO VEINTISÉIS.- Las resoluciones de la Junta General de Socios son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

ARTÍCULO VEINTISIETE.- DEL PRESIDENTE.- El Presidente será nombrado por la Junta General de Socios y durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido, para este cargo deberá ser socio.

ARTÍCULO VEINTIOCHO.- Son deberes y atribuciones del Presidente de la Sociedad:

Supervisar la marcha general de la Sociedad Anónima y el desempeño de los servidores de la misma e Informar de estos particulares a la Junta General de Socios:

Convocar y presidir las sesiones de Junta General de Socios y suscribir las actas;

Velar por el cumplimiento de los objetivos de la Sociedad Anónima y por la aplicación de sus políticas;

Reemplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias mientras dure su

ausencia o hasta que la Junta General de Socios designe un reemplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere encargado la función por escrito;

Firmar el nombramiento del Gerente y conferir certificaciones sobre el mismo;

Las demás que le señalan la Ley de Sociedades, estos estatutos, reglamentos de la Sociedad Anónima y la Junta General de Socios.

ARTÍCULO VEINTINUEVE.- DEL GERENTE.- El Gerente será nombrado por la Junta General de Socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida, puede ser o no socio.

ARTÍCULO TREINTA.- Son deberes y atribuciones del Gerente de la Sociedad:

Representar legalmente a la Sociedad Anónima en forma Judicial y extrajudicial;

Conducir la gestión de los negocios y la marcha administrativa de la Sociedad;

Dirigir la gestión económica financiera de la Sociedad;

Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la Sociedad;

Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos;

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

Suscribir el nombramiento del Presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo;

Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;

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

Manejar las cuentas bancarias según sus atribuciones:

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

Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General de Socios;

Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, estos estatutos, los reglamentos de la Sociedad Anónima y las que señale la Junta General de Socios.

CAPÍTULO QUINTO.

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

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

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

DECLARACIONES.- El capital con el que constituye la Sociedad Anónima “**EMBUCARCHI S.A.**” ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: la señora Carmen Rosero, mil quinientas participaciones de un dólar cada una; que dan un valor de MIL QUINIENTAS PARTICIPACIONES DE UN DÓLAR y un total de MIL QUINIENTOS DÓLARES; valor que será depositado en efectivo en una de las entidades bancarias de la ciudad de Tulcán, como cuenta de «Integración de Capital», cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la Sociedad Anónima autorizan al Dr. Byron Pérez abogado de la empresa, se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la Sociedad, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general de socios, en la que se designarán presidente y gerente de la Sociedad.

Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

Dr. Byron Pérez

ABOGADO

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.

Las actividades que surgen en la organización, exige a aplicar los principios de la administración, estas actividades las podemos mencionar tales como son: comprar materia prima, llevar contabilidad, planeación del trabajo, manejo del recurso humano, producción y venta de los productos, la prestación de servicios y atención al cliente; también se incluye del mantenimiento de equipos, la seguridad hacia el interior y exterior de la empresa y el manejo efectivo de los recursos monetarios que tendrá a su disposición, por lo que la estructura de la empresa se dará a la óptima agrupación de las áreas funcionales, con sus niveles jerárquicos para alcanzar la visión, misión y objetivos trazados.

NIVELES JERÁRQUICOS.

La estructura administrativa de la empresa productora de Embutidos

“EMBUCARCHI S.A.”, estará establecida en cinco niveles jerárquicos, los cuales permitirán un buen funcionamiento de la empresa.

NIVEL DIRECTIVO O LEGISLATIVO.

Este nivel está representado por la Junta General de Socios, que ejerce la representación de la Empresa y su función está, en ejecutar el plan de desarrollo y las actividades, mediante la información, asesoría y resoluciones.

NIVEL EJECUTIVO.

El Gerente General establece en nivel ejecutivo, su misión es fijar estrategias y políticas específicas tendientes a lograr los objetivos institucionales, administrando los recursos disponibles (humanos, financieros y técnicos), coordinando las actividades de las diferentes unidades.

NIVEL ASESOR.

En este nivel jurídico está representado por un abogado, cuya función básica es la de manejar los asuntos judiciales de la empresa, que se contratará en casos necesarios.

NIVEL DE APOYO.

Está conformado por la Secretaria General -Contadora, la cual tiene relación directa con las actividades administrativas y contables de la empresa.

NIVEL OPERATIVO.

Está conformado por el Jefe de Producción y los obreros que desempeñan las labores de producción de la empresa.

ORGANIGRAMAS.

Los organigramas son la representación gráfica de la estructura orgánica de una empresa u organización que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría.

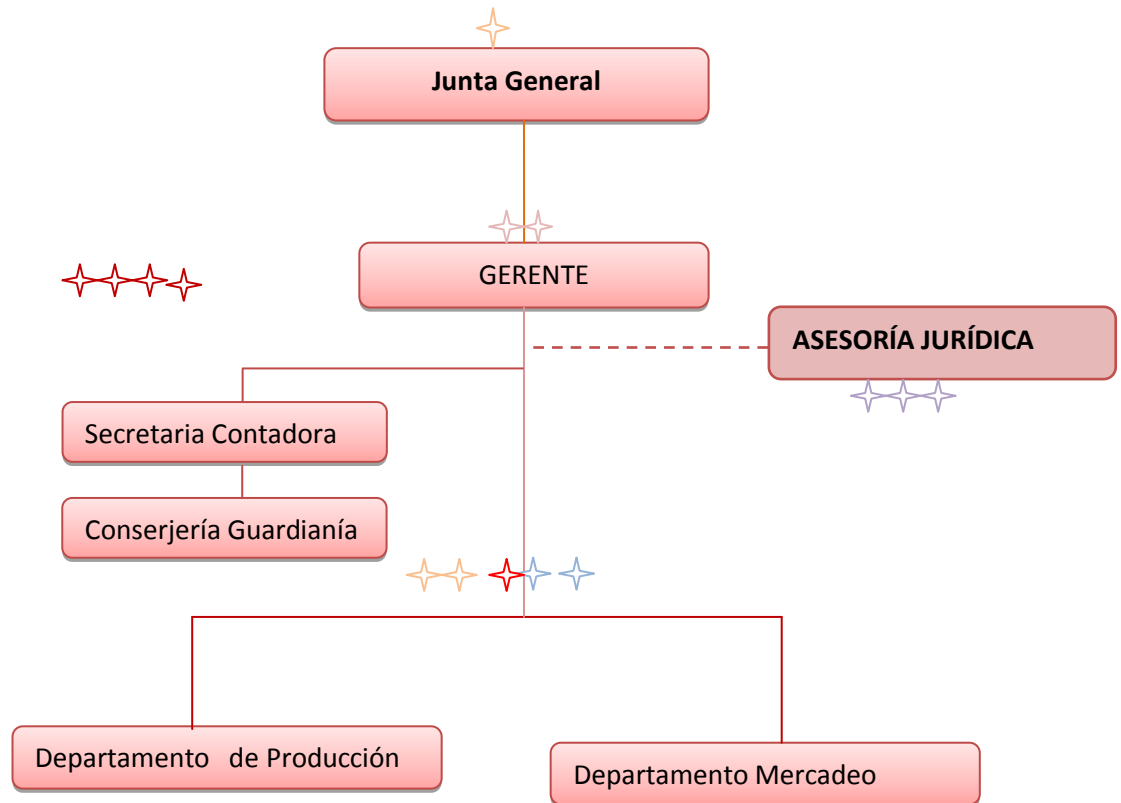
Los organigramas que se diseñaron, es con el objetivo de información accesible, para dar a conocer la distribución funcional para el trabajo de acuerdo a personas especializadas, sus relaciones de líneas y unidades asesoras y de un plan lógico de disciplina para cada uno de sus colaboradores.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.

Es la representación gráfica de la estructura administrativa de la empresa, la división de funciones, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y responsabilidad, los canales de comunicación y la naturaleza lineal de cada departamento.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

“EMBUCARCHI S.A.”



✦ Nivel Legislativo

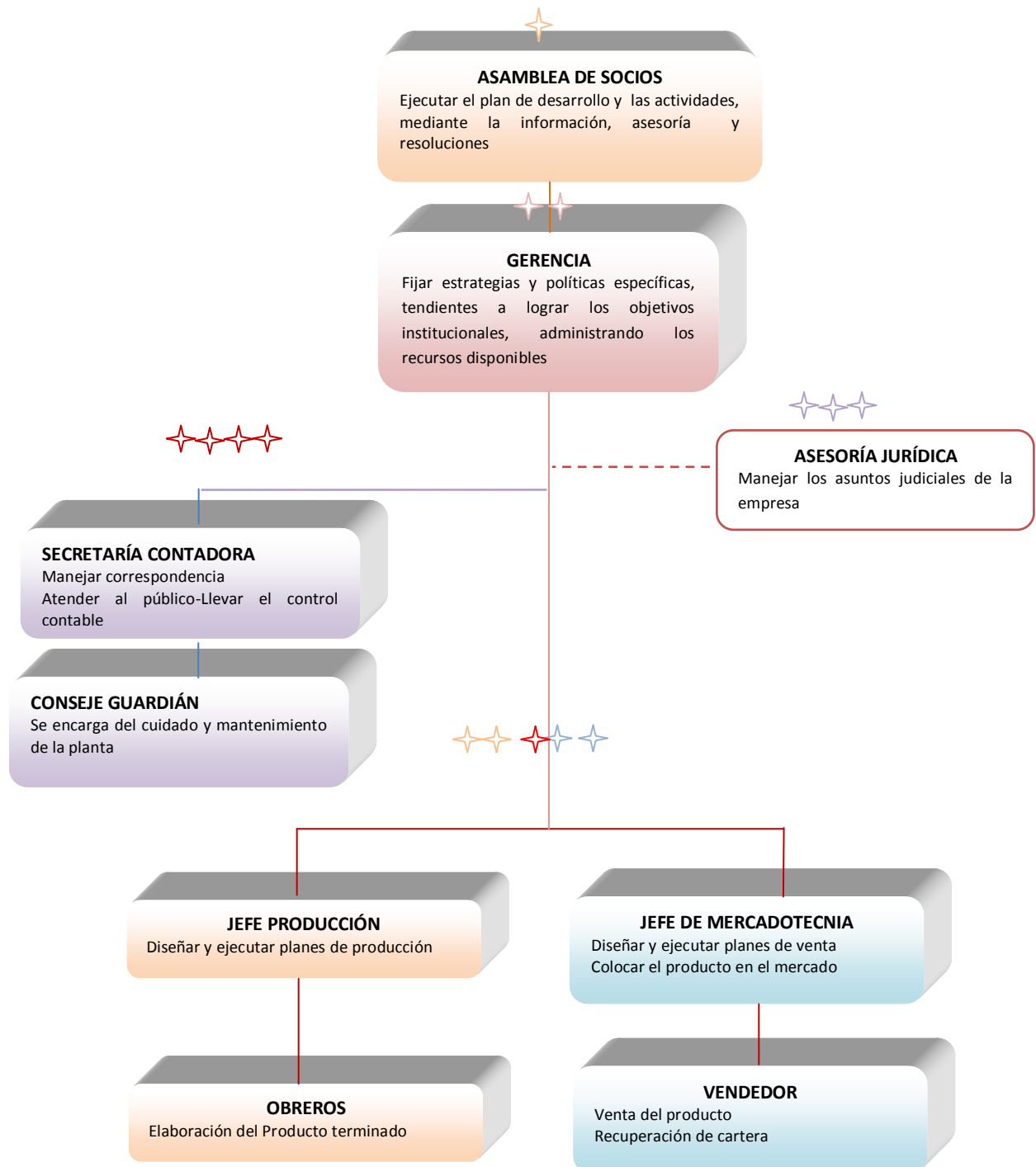
✦✦ Nivel Ejecutivo

✦✦✦ Nivel Asesor

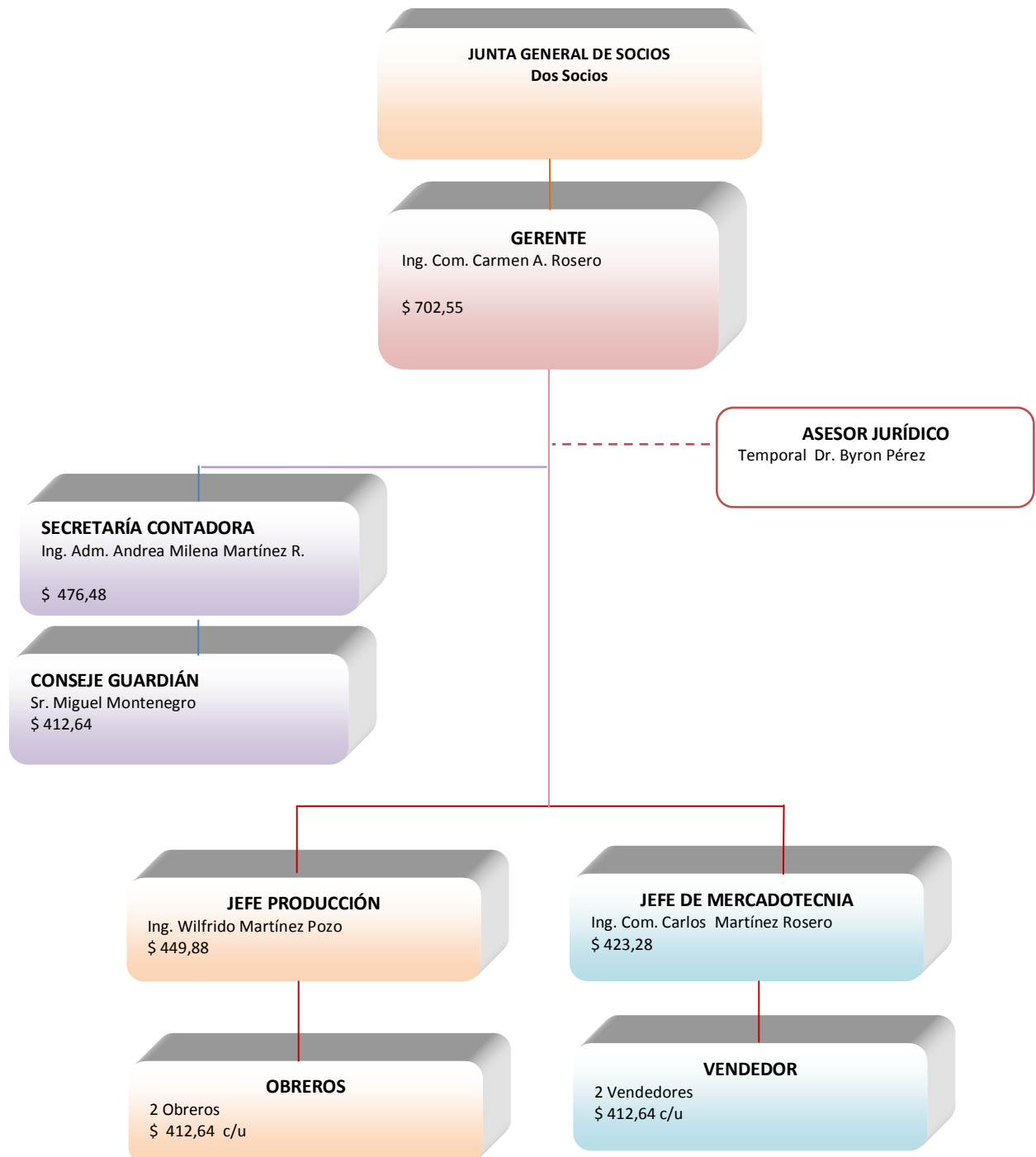
✦✦✦✦ Nivel Auxiliar

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

“EMBUCARCHI S.A.”



ORGANIGRAMA POSICIONAL “EMBUCARCHI S.A.”



MANUAL DE FUNCIONES.

Es la técnica en la que se clasifican pormenorizadamente las labores que se desempeñan en una unidad de trabajo específica e impersonal.

A continuación se presenta el Manual de Funciones de la empresa a implantar.

CÓDIGO	: 001
DEPENDENCIA	: GERENCIA GENERAL.
TITULO DEL PUESTO	: GERENTE.
DEPENDE DE	: JUNTA DE SOCIOS.
SUPERVISA A	: TODO EL PERSONAL.
NATURALEZA DEL TRABAJO.	
Ejercer la representación legal de la Empresa y administrarla bajo criterios de solvencia, prudencia y rentabilidad financiera, en procura de su desarrollo sostenido y el cumplimiento de la misión, visión, valores y objetivos empresariales; y, en el marco de las estrategias y políticas fijadas por el Directorio de la Empresa.	
FUNCIONES TÍPICAS.	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Representar judicial y extrajudicialmente a la Sociedad. ○ Ejercer la representación legal de la empresa. ○ Formular planes y programas que deba cumplir la Sociedad. ○ Elaborar los reglamentos de procedimientos que sean necesarios para el buen funcionamiento de la Sociedad. ○ Dirigir y coordinar las actividades de la Sociedad Anónima y velar por la correcta y eficiente marcha de la misma. ○ Diseñar, implementar y mantener procedimientos de producción, finanzas y de mercadeo. ○ Tramitar controles, órdenes, cheques y más documentos que el reglamento lo autorice, autorizando y firmando para lograr un correcto desenvolvimiento de la empresa. ○ Nombrar y contratar personal cumpliendo con los requisitos del caso. ○ Organizar cursos de capacitación 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE.	
En este departamento el cargo de gerente requiere de mucha responsabilidad, necesita de Inteligencia, Capacidad de análisis, de comunicación, Perseverancia y constancia, liderazgo para llevar a la empresa al éxito.	
REQUISITOS MINIMOS.	
EDUCACIÓN	: INGENIERO COMERCIAL.
EXPERIENCIA	: 2 años.

CÓDIGO	: 002
DEPENDENCIA	: GERENCIA GENERAL
TÍTULO DEL PUESTO	: SECRETARIA CONTADORA
NATURALEZA DEL TRABAJO.	
Realizar labores de contabilidad así como brindar asistencia directa a la Administración de la empresa.	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Llevar y controlar las comunicaciones y la contabilidad general de la empresa. ○ Asistencia directa a los clientes ○ Mantenimiento de los archivos de la empresa. ○ Prepara los estados financieros correspondientes. ○ Presentar informes y análisis de tipo contable, económico y financiero de la empresa. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de formación de Contabilidad y Auditoría, con criterio formado y reserva profesional, alta iniciativa y capacidad para supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando, así como de la empresa en general. • Agilidad en la ejecución de los trámites. • De gran responsabilidad y conocimiento de normas y procedimientos contables que llevará la empresa. 	
REQUISITOS MÍNIMOS	
EDUCACIÓN	: ING. EN CONTABILIDAD
EXPERIENCIA	: 1 año en funciones afines.

CÓDIGO	: 003
DEPENDENCIA	: GERENCIA GENERAL
TITULO DEL PUESTO	: JEFE DE MERCADOTECNIA
SUPERVISA A	: VENDEDORES
NATURALEZA DEL TRABAJO.	
Planificar, programar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades de mercadotecnia que se realizan en la empresa.	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Diseñar, implementar y mantener procedimientos de mercadeo ○ Supervisión de los objetivos de venta ○ Realizar análisis del mercado y de la competencia. ○ Negociar contratos y realizar un seguimiento de su realización, controlando, órdenes, cheques y más documentos que el reglamento lo autorice. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> • El departamento estará representado por un Ingeniero Comercial profesional, con formación ética capaz de administrar estratégicamente toda clase de organizaciones, en las área de mercadotecnia, recursos humanos acorde a la naturaleza de la organización. 	
REQUISITOS MÍNIMOS	
EDUCACIÓN	: ING. EN ADMINISTRACIÓN O MARKETING
EXPERIENCIA	: 1 año en funciones afines.

CÓDIGO	: 004
DEPENDENCIA	: DEPARTAMENTAL
TITULO DEL PUESTO	: JEFE DE PRODUCCIÓN
DEPENDE DE	: GERENCIA GENERAL
SUPERVISA A	: OBREROS
NATURALEZA DEL TRABAJO.	
Ejecución de las labores de producción en la empresa.	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Planificación de la producción. ○ Control de la producción. ○ Control de calidad. ○ Velar por la seguridad de la maquinaria y equipo de trabajo. ○ Verificar la limpieza diaria de la maquinaria y del área de trabajo. ○ Colaborar en las actividades de venta. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de formación especializada, requiere habilidad y destreza suficiente para hacer cumplir las labores de producción. y capacitación permanente. Es un puesto que requiere de alta movilidad y alto grado de responsabilidad. 	
REQUISITOS MÍNIMOS	
EDUCACIÓN	: Bachiller
EXPERIENCIA	: No es indispensable.

CÓDIGO	: 005
DEPENDENCIA	: DEPARTAMENTAL
TITULO DEL PUESTO	: CONSERJE GUARDIAN
DEPENDE DE	: GERENCIA GENERAL
NATURALEZA DEL TRABAJO.	
Mantener las instalaciones de la empresa en buen estado.	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Abrir y cerrar las instalaciones de la empresa. ○ Realizar la limpieza de la empresa. ○ Llevar y traer la correspondencia 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> ○ El puesto requiere que sea una persona responsable para resguardar las instalaciones de la empresa. 	
REQUISITOS MÍNIMOS	
EDUCACIÓN	: Bachiller
EXPERIENCIA	: No es indispensable.

CÓDIGO	: 006
DEPENDENCIA	: DEPARTAMENTAL
TITULO DEL PUESTO	: OBRERO
DEPENDE DE	: JEFE DE PRODUCCIÓN
SUPERVISA A	: NO SUBALTERNOS
NATURALEZA DEL TRABAJO.	
Ejecución de las labores de producción en la empresa.	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Ejecutar el proceso de producción. ○ Velar por la seguridad de la maquinaria y equipo de trabajo. ○ Realizar la limpieza diaria de la maquinaria y del área de trabajo. ○ Colaborar en las actividades de venta. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
El puesto no requiere de formación especializada, requiere habilidad y destreza suficiente para cumplir las labores de producción. Es un puesto que requiere de alta movilidad y alto grado de responsabilidad.	
REQUISITOS MÍNIMOS	
EDUCACIÓN	: Bachiller
EXPERIENCIA	: un año en funciones similares.

CÓDIGO	: 007
DEPENDENCIA	: DEPARTAMENTAL
TITULO DEL PUESTO	: VENDEDOR
DEPENDE DE	: JEFE DE VENTAS
SUPERVISA A	: NO SUBALTERNOS
NATURALEZA DEL TRABAJO.	
Determinar las situaciones del mercado así como la promoción y publicidad del producto.	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Promover mediante la publicidad la venta del producto. ○ Mantener una buena relación con el cliente. ○ Brindar información al cliente de cómo será pagado el producto. ○ Verificar que el producto tenga los elementos necesarios para su distribución. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
Presentar informes periódicos al Gerente de cómo está la situación de la venta del producto. Tener habilidad en el manejo de clientes y buenas relaciones interpersonales.	
REQUISITOS MÍNIMOS	
EDUCACIÓN	: Bachiller
EXPERIENCIA	: Dos años en funciones de vendedor.

ESTUDIO FINANCIERO.

El estudio financiero determina cuál será el monto total de la inversión y el financiamiento que se puede realizar, esto se hace en función a los requerimientos de recursos humanos, materiales y físicos necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de producción durante un ejercicio económico y a lo largo de la vida útil de la empresa, esta determinación cuantitativa de productos la obtenemos mediante los estudios anteriores, para evaluar el proyecto se tiene que partir de indicadores económicos que servirán de base para determinar su implantación o no y en caso de la posibilidad, se determina la rentabilidad.

Las inversiones que el proyecto tendrá serán de tres tipos de activos:

- Activos Fijos
- Activos Intangibles y,
- Capital de Trabajo

ACTIVOS FIJOS O TANGIBLES.

Se compone por los bienes propiedad de la empresa que no son objeto de sus transacciones comunes, ya que le son indispensables para la realización de su proceso productivo, estos bienes son:

Construcciones y adecuaciones, maquinaria, mobiliario, herramientas y otros. Se llama fijo por que la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que con ello ocasione problemas a sus actividades productivas.

ADECUACIONES.

Es necesario instalar adecuaciones en esta empresa, para asignar los espacios necesarios para el proceso de producción y ventas.

CUADRO N° 31

DENOMINACION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Adecuaciones	m2	100,00	75,00	7.500,00
TOTAL				7.500,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

7.500,00 ir a cuadro N°36

DEPRECIACIÓN DE ADECUACIONES E INSTALACIONES

Método: Línea Recta

Valor residual = Valor Total x 10%

$$= 7.500 \times 0,1$$

$$= 750$$

Depreciación Anual = (Costo – V. residual) / Vida Útil

$$= (7.500 - 750) / 20$$

$$= 337,50 \text{ (ir a cuadro N° 53)}$$

MAQUINARIA Y EQUIPO.

Constituye los diversos elementos tecnológicos a utilizarse en las actividades propias de producción, es el proceso fundamental para el proceso de transformación, se detalla a continuación:

CUADRO Nº 32

DENOMINACION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Embutidora hidráulica.	1	750,00	750,00
Embutidora industrial.	1	4.600,00	4.600,00
Picadora automática.	2	2.850,00	5.700,00
Estufa de cocción.	1	720,00	720,00
TOTAL			11.770,00

Fuente: Almacenes Mercotec.

Elaborado por: La Autora.

11.170,00 ir a cuadro Nº36

DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Método: Línea Recta

Valor residual = Valor Total x 10%

= 11.770 x 0,1

= 1.177

Depreciación Anual = (Costo – V. residual) / Vida Útil

= (11.770 – 1.177) / 10

= 1.059,30 (ir a cuadro Nº 53)

MUEBLES Y ENSERES.

Se requieren muebles y enseres para el equipamiento de las oficinas y áreas de producción. Por lo que en el mercado local encontramos variedad de precios en muebles de madera.

CUADRO Nº 33

DENOMINACION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio ejecutivo	1	250,00	250,00
Mesa ejecutiva.	1	250,00	250,00
Porta documentos	2	242,00	484,00
TOTAL			984,00

Fuente: Almacén de muebles Londres.

Elaborado por: La Autora.

984,00 ir a cuadro N°36

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

Método: Línea Recta

$$\text{Valor residual} = \text{Valor Total} \times 10\%$$

$$= 984 \times 0,1$$

$$= 98,40$$

$$\text{Depreciación Anual} = (\text{Costo} - \text{V. residual}) / \text{Vida Útil}$$

$$= (984 - 98.40) / 10$$

$$= 88.56$$

EQUIPOS DE OFICINA.

Para el normal desarrollo de las actividades administrativas de la empresa deberán adquirirse equipos de oficina como: calculador, teléfono, computadoras, papeleras.

CUADRO Nº 34

DENOMINACION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono inalámbrico Sony	2	130,00	260,00
Calculadora Casio.	1	50,00	50,00
Perforadora.	2	12,00	24,00
Grapadora.	2	12,00	24,00
TOTAL			358,00

Fuente: Almacén de la ciudad.

Elaborado por: La Autora.

358,00 ir a cuadro N°36

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA

Método: Línea Recta

$$\text{Valor residual} = \text{Valor Total} \times 10\%$$

$$= 358 \times 0,1$$

$$= 35.80$$

$$\text{Depreciación Anual} = (\text{Costo} - \text{V. residual}) / \text{Vida Útil}$$

$$= (358 - 35.80) / 10$$

$$= 32.22$$

EQUIPO DE CÓMPUTO.

Para el normal desarrollo de las actividades administrativas y de producción de la empresa se deberá adquirirse equipos informáticos.

CUADRO Nº 35

DENOMINACION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora	1	1.600,00	1.600,00
Impresora HP Color.	1	240,00	240,00
TOTAL			1.840,00

Fuente: Computext.

Elaborado por: La Autora.

1.840,00 ir a cuadro Nº36

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO

Método: Línea Recta

Valor residual = Valor Total x 10%

= 1.840,00 x 0,0333

= 61.272

Depreciación Anual = (Costo – V. residual) / Vida Útil

= (1.840 – 61.272) / 3

= 592.91(ir a cuadro Nº53)

**CUADRO N° 36
INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS**

ACTIVOS FIJOS	VALOR
Adecuaciones. (cuadro N°31)	7.500,00
Maquinaria y equipo. (cuadro N°32)	11.770,00
Muebles y enseres. (cuadro N°33)	984,00
Equipos de oficina. (cuadro N°34)	358,00
Equipos de cómputo. (cuadro N°35)	1.840,00
SUBTOTAL	22.452,00
Imprevistos 2%	449,04
TOTAL	22.901,04

Fuente: Cuadros Nro. 31 al 35.

Elaboración: La Autora
22.901,04 ir a cuadro N°50

ACTIVOS INTANGIBLES O DIFERIDOS.

Estas inversiones se las realiza sobre activos constituidos para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización, afectando al flujo de caja indirectamente, incluyen los siguientes gastos:

**CUADRO N° 37
ACTIVOS DIFERIDOS**

CONCEPTO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Elaboración del Proyecto	350	350
Gastos Organizativos	400	400
Permiso de funcionamiento	250	250
Patente	85	85
SUBTOTAL		1.085,00
Imprevistos 2%		21,7
TOTAL:		1.106,70

Fuente: Municipio de Tulcán.

Elaboración: La Autora.

1.106,70 ir a cuadro N°50

1.106,70/5 años = 221.34 Ir a cuadro N° 53:

ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO.

Son los que debe realizarse al iniciar el funcionamiento de las instalaciones o inicio de las operaciones hasta que alcance un funcionamiento adecuado durante un ciclo productivo para una capacidad y tamaño determinado.

En el siguiente proyecto el capital de operación corresponderá la adquisición de materia prima, materiales directos, mano de obra directa, gastos administrativos y ventas, gastos de fabricación gastos financieros y amortizaciones.

Para este proyecto se establecerá el capital de operación para un mes, puesto que luego de haber transcurrido este período se empezará a generar ingresos por ventas.

MANO DE OBRA DIRECTA.

El obrero es la mano de obra directa, es el que se encarga de elaborar el producto, percibirá un sueldo básico más beneficios de ley.

**CUADRO N° 38
PRESUPUESTO MANO DE OBRA
DIRECTA**

RUBRO/PUESTOS	OBREROS
Básico	340,00
Décimo Tercero 1/12	24,33
Décimo Cuarto SBU/12	24,33
Vacaciones 1/24	12,17
Aporte patronal 11.15%	37,91
Fondo de Reserva 1/12	24,33
Aporte IECE 0,5%	1,70
Aporte CECAP 0,5%	1,70
Remuneración unificada	412,64
Nro. De personas	3
Total Mensual	1.237,93
Total anual	14.855,21

ELABORACIÓN: La Autora.

1.237,93 ir a cuadro N°49

14.855,21 ir a cuadros N° 53 y 56.

MANO DE OBRA INDIRECTA.

**CUADRO N° 39
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA
JEFE DE PRODUCCIÓN**

RUBRO/PUESTOS	JEFE
Básico	380
Décimo Tercero 1/12	26,67
Décimo Cuarto SBU/12	24,33
Vacaciones 1/24	13,33
Aporte patronal 11.15%	43,70
Fondo de Reserva 1/12	26,67
Aporte IECE 0,5%	1,9
Aporte CECAP 0,5%	1,9
Remuneración unificada	449,88
Nro. De personas	1
Total Mensual	449,88
Total anual	5.398,56

ELABORACIÓN: La Autora

449,88 ir a cuadro N°49

5.398,56 ir a cuadros N° 53 y 56

MATERIA PRIMA DIRECTA.

Son los intervinientes directamente en el proceso de embutidos para la venta.

**CUADRO N° 40
MATERIA PRIMA DIRECTA**

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Carne de cerdo.	1.247	Libra	2,35	2.930,45
Sal.	541	Libra	1,24	670,84
Condimentos.	945	Libra	0,95	897,75
Especies.	847	Libra	2,31	1.956,57
Fécula de maíz.	1.045	Libra	1,20	1.254,00
Harina.	941	Libra	1,15	1.082,15
TOTAL:				8.791,76

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora.

8.791,76 ir a cuadro N°56

$8791.76/12 = 732.65$ ir a cuadro N°49

MATERIA PRIMA INDIRECTA.

Son los que utilizamos para exhibir el producto.

**CUADRO N° 41
MATERIA PRIMA INDIRECTA**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Bolsas plásticas para embutidos.	14.758	0,24	3.541,92
Hilo para embutir.	6.654	0,04	254,16
TOTAL:			3.796,08

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora.

3.796,08 ir a cuadro N°56

$3796,08/12 = 316.34$ ir a cuadro N°49

SUMINISTROS DE PRODUCCION.

**CUADRO N° 42
SUMINISTROS DE PRODUCCION**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Guantes.	36	2,60	93,60
Overoles.	6	13,00	78,00
Mascarillas.	6	2,50	15,00
TOTAL:			186,60

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: La Autora. 186,60 ir a cuadro N°53. $186,60/12 = 15,55$ ir a cuadro

N°49

SUELDOS ADMINISTRATIVOS.

**CUADRO N° 43
SUELDOS ADMINISTRATIVOS**

RUBRO/PUESTOS	GERENTE	SERETARIA CONTADORA	CONSERJ/GUARDIA
Básico	510	340	318
Décimo Tercero 1/12	42,50	28,33	24,33
Décimo Cuarto SBU/12	24,33	24,33	24,33
Vacaciones 1/24	21,25	14,17	12,17
Aporte patronal 11.15%	56,87	37,91	32,56
Fondo de Reserva 1/12	42,50	28,33	24,33
Aporte IECE 0,5%	2,55	1,7	1,46
Aporte CECAP 0,5%	2,55	1,7	1,46
Remuneración unificada	702,55	476,48	412,64
Nro. De personas	1	1	1
Total Mensual	702,55	476,48	412,64
Total anual	8.430,58	5.717,72	4.951,74

FUENTE: La Tablita 2014.

ELABORACIÓN: La Autora.

24.977,34 ir a cuadro N°53.

24.977,34/12 = 2.081,45 ir a cuadro N°49

PUBLICIDAD Y PROPAGANDA.

**CUADRO N° 44
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA**

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Prensa escrita.	50,00	600,00
Radio.	30,00	360,00
TOTAL:		960,00

Fuente: Medios de comunicación.

Elaboración: La Autora. 960,00 ir a cuadro N°53. $960,00/12 = 80,00$ ir a cuadro

N°49

ENERGIA ELECTRICA.

**CUADRO N° 45
ENERGIA ELECTRICA**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Consumo de energía.	4.256 Kw/h	0,016	68,10	817,15
TOTAL:			186,60	817,15

Fuente: Empresa eléctrica de Tulcán.

Elaboración: La Autora. $817,15/12 = 68,10$ ir a cuadro N°49

SERVICIOS BASICOS.

**CUADRO N° 46
SERVICIOS BASICOS**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL
Agua potable.	200 m3	0,010	20,00
Consumo telefónico.		38,85	38,85
TOTAL:			58,85

Fuente: Empresa Municipal de agua potable y alcantarillado, CNT de Tulcán.

Elaboración: La Autora.

58,85 ir a cuadro N°49

SUMINISTROS DE OPERACIÓN.

**CUADRO N° 47
SUMINISTROS DE OPERACIÓN**

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL
Polea de arrastre.	1	34,95	34,95
Sogas colgantes.	1	20,00	20,00
TOTAL:			54,95

Fuente: Almacenes de la ciudad.

Elaboración: La Autora.

54,95 ir a cuadro N°49

PERSONAL DE VENTAS.

**CUADRO N° 48
PRESUPUESTO DE PERSONAL DE VENTAS**

RUBRO/PUESTOS	JEFE DE VENTAS	VENEDORES
Básico	370	340
Décimo Tercero 1/12	25,00	24,33
Décimo Cuarto SBU/12	24,33	24,33
Vacaciones 1/24	12,50	12,17
Aporte patronal 11.15%	33,45	32,56
Fondo de Reserva 1/12	25,00	24,33
Aporte IECE 0,5%	1,5	1,46
Aporte CECAP 0,5%	1,5	1,46
Remuneración unificada	423,28	412,64
Nro. De personas	1	2
Total Mensual	423,28	825,29
Total anual	5.079,40	9.903,47
Total Sueldos Operativos		14.982,87

FUENTE: La Tablita 2014.

ELABORACIÓN: La Autora.

14.982,87 ir a cuadro N°53

14.982,87/12 = 1.248,57 ir a cuadro N°49

CUADRO N° 49
INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE (un mes)

ACTIVOS FIJOS	ANEXO	VALOR
Mano de obra directa (cuadro N°38)	5	1.237,93
Mano de obra indirecta (cuadro N°39)	6	449,88
Materia prima directa (cuadro N°40)	3	732,65
Materia prima indirecta (cuadro N°41)	4	316,34
Suministros de producción (N°42)	9	15,55
Sueldos administrativos (cuadro N°43)	12	2.081,45
Publicidad y propaganda(N°44)	16	80
Energía Eléctrica (cuadro N°45)	10	68,1
Servicios básicos (cuadro N°46)	11 y 15	58,85
Suministros de operación (N°47)	8	54,95
Personal de ventas (N°48)	17	1.248,57
Imprevistos 2 %		125,90
TOTAL		6.420,70

Fuente: Cuadros Nro. 38 al 48.

Elaboración: La Autora
6.420,70 ir a cuadro N°50.

INVERSIONES

Las inversiones dentro del proyecto constituyen el tipo de recursos financieros que se requieren para la instalación y puesta en marcha del proyecto. Las inversiones del proyecto fueron estimadas a través de presupuestos elaborados con las diferentes cotizaciones del mercado y en las diferentes casas comerciales nacionales importadoras de maquinaria.

ESUMEN DE LAS INVERSIONES FIJAS.

El resumen de las inversiones se muestra a continuación:

**CUADRO N° 50
INVERSIÓN TOTAL**

ACTIVOS	VALOR
Activo Fijo (N°36)	22.901,04
Activo Diferido (N° 37)	1.106,70
Activo Circulante (N°49)	6.420,70
TOTAL	30.428,44

Fuente: Cuadros N° 36, 37 y 49.

Elaboración: La Autora.

30.428,44 – 15.000,00 (préstamo) = 15.428,44 (aportaciones socios)

30.428,44 es el 100%

15.428,44 es X%

$X\% = 15.428,44 * 100 / 30.428,44 = 50.70\%$

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.

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

a. FUENTES INTERNAS

El 50,70 % del total de la inversión y que corresponde a 15.428,44 (quince mil cuatrocientos veinte y ocho, con cuarenta y cuatro centavos) dólares será financiado con aportaciones de los socios.

b. FUENTES EXTERNAS

Después de buscar la alternativa más conveniente, se decidió solicitar un préstamo, al Banco de Fomento, ya que es el organismo que otorga créditos a largo plazo y con intereses más bajos a través de sus líneas de crédito.

El crédito que mantendrá el proyecto con el Banco de Fomento constituirá el 49,30 % que corresponde a 15.000 dólares a 5 años plazo al 15% de

interés anual con el objeto de financiar la adquisición de: maquinaria y parte de las adecuaciones. Esto en el primer mes, en consecuencia los rubros de financiamiento se presentan así:

CUADRO Nº 51

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Crédito	15.000,00	49,30%
Capital social	15.428,44	50,70%
TOTAL:	30.428,44	100,00%

ELABORACIÓN: La Autora

CUADRO Nº 52 AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

CAPITAL:		15.000,00	PAGO:		TRIMESTRAL
INTERÉS:		15,00%			
TIEMPO:		5 AÑOS			
SEMESTRES	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	CAPITAL RED.	
0				15.000,00	
1	1.000,00	1.125,00	2.125,00	14.000,00	
2	1.000,00	1.050,00	2.050,00	13.000,00	
3	1.000,00	975,00	1.975,00	12.000,00	
4	1.000,00	900,00	1.900,00	11.000,00	
5	1.000,00	825,00	1.825,00	10.000,00	
6	1.000,00	750,00	1.750,00	9.000,00	
7	1.000,00	675,00	1.675,00	8.000,00	
8	1.000,00	600,00	1.600,00	7.000,00	
9	1.000,00	525,00	1.525,00	6.000,00	
10	1.000,00	450,00	1.450,00	5.000,00	
11	1.000,00	375,00	1.375,00	4.000,00	
12	1.000,00	300,00	1.300,00	3.000,00	
13	1.000,00	225,00	1.225,00	2.000,00	
14	1.000,00	150,00	1.150,00	1.000,00	
15	1.000,00	75,00	1.075,00	0,00	
	15.000,00	9.000,00	24.000,00		

ELABORACIÓN: La Autora

PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS.**PRESUPUESTO DE COSTOS.**

Los costos son todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un año o ejercicio económico, estos costos constituyen uno de los aspectos importantes para la determinación de la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo, proyectando la situación contable.

Para presentar los costos de producción y operación de la empresa, se comienza desglosando los rubros parciales, de manera parecida pero no idéntica a lo empleado con propósitos contables en las empresas ya en funcionamiento. Estos datos son agrupados en función de evaluación, para ello una de las técnicas utilizada es, estableciendo el trabajo para la vida útil de la empresa, con costos constantes, es decir con valores actuales referentes a los factores que intervienen en la generación de los productos, como lo exponemos en el cuadro N° 53.

CUADRO Nº 53
PRESUPUESTO DE COSTOS PARA LOS CINCO AÑOS

COSTO PRIMO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima Directa (Nº40)	8.791,76	8.989,57	9.191,84	9.398,66	9.610,13
Materiales Indirectos (Nº41)	3.796,08	3.881,49	3.968,83	4.058,12	4.149,43
Mano de Obra Directa (Nº38)	14.855,21	15.189,45	15.531,21	15.880,67	16.237,98
Total costo primo (Suman)	27.443,05	28.060,52	28.691,88	29.337,45	29.997,54
COSTO DE PRODUCCIÓN					
Mano de Obra Indirecta (Nº39)	5.398,56	5.520,03	5.644,23	5.771,22	5.901,08
Depreciación de Maquinaria y Equipo (Nº32)	1.059,30	1.059,30	1.059,30	1.059,30	1.059,30
Depreciación de instalaciones (Nº31)	337,50	337,50	337,50	337,50	337,50
Suministros de producción (Nº42)	186,60	190,80	195,09	199,48	203,97
Amortización de activos diferidos (Nº37)	221,34	221,34	221,34	221,34	221,34
Imprevistos 2%	144,07	146,58	149,15	151,78	154,46
Total carga proceso de fabricación	7.347,37	7.475,55	7.606,61	7.740,62	7.877,65
GASTOS DE OPERACIÓN					
ADMINISTRATIVOS					
Sueldos Administrativos (Nº43)	24.977,34	25.539,33	26.113,97	26.701,53	27.302,31
Depreciación de muebles y enseres (Nº33)	120,78	120,78	120,78	120,78	120,78
Suministros de oficina (Nº34)	65,94	67,42	68,94	70,49	72,08
Depreciación equipos De computación (Nº35)	592,91	592,91	592,91	592,91	592,91
Servicios Básicos (Nº46)	1.523,29	1.557,56	1.592,61	1.628,44	1.665,08
Imprevistos 2%	545,61	557,56	569,78	582,28	595,06
Total gastos administrativos	27.825,87	28.435,57	29.058,99	29.696,44	30.348,23
VENTAS					
Personal de ventas (Nº48)	14.982,87	15.319,98	15.664,68	16.017,14	16.377,53
Publicidad y propaganda (Nº44)	960,00	981,60	1.003,69	1.026,27	1.049,36
Imprevistos 2%	318,86	326,03	333,37	340,87	348,54
Total gastos de ventas	16.261,73	16.627,62	17.001,74	17.384,28	17.775,42
FINANCIEROS					
Intereses por préstamo (Nº52)	3.150,00	2.475,00	1.800,00	1.125,00	450,00
Total gastos financieros	3.150,00	2.475,00	1.800,00	1.125,00	450,00
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	82.028,01	83.074,25	84.159,22	85.283,78	86.448,84

EALBORACIÓN: La Autora

INGRESOS TOTALES.

Los ingresos son producto de la venta de bienes y servicios que produce el proyecto, en el presente caso por la venta de embutido realizado a base de carne de cerdo.

Los ingresos a establecerse en la vida útil de la empresa como se indica en el cuadro N° 54, se ha determinado principalmente el precio unitario de venta ex – fábrica para lo cual se considera un margen de utilidad bruta por unidad de producto del 30%, en función a la competencia.

C.U. = COSTO TOTAL / UNIDADES PRODUCIDAS

C.U. = 82.028,01 / 35.482

C.U.= 2,31 cada libra.

**CUADRO N° 54
INGRESOS TOTALES**

AÑO	COSTOS Cuadro N°53	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO	UTILIDAD 30%	INGRESOS
1	82.028,01	35.482	2,31	3,24	114.839,21
2	83.074,25	35.482	2,34	3,28	116.303,95
3	84.159,22	35.482	2,37	3,32	117.822,91
4	85.283,78	37.699	2,26	3,17	119.397,29
5	86.448,84	37.699	2,29	3,21	121.028,38

Fuente: Cuadros N° 53.

Elaboración: La Autora.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estos pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.

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

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un período económico y como se ha producido, cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.

INGRESOS:

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

EGRESOS:

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

CUADRO Nº 55
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

PERIODOS	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas (Nº54)	114.839,21	116.303,95	117.822,91	119.397,29	121.028,38
(-) Costo Total (Nº53)	82.028,01	83.074,25	84.159,22	85.283,78	86.448,84
(=) Utilidad Bruta Ventas	32.811,20	33.229,70	33.663,69	34.113,51	34.579,54
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	4.921,68	4.984,46	5.049,55	5.117,03	5.186,93
(=) Utilidad Ante Impuestos a la Renta	27.889,52	28.245,25	28.614,14	28.996,48	29.392,61
(-) 25% Impuesto a la renta	6.972,38	7.061,31	7.153,53	7.249,12	7.348,15
(=) Utilidad Liquida ejercicio	20.917,14	21.183,93	21.460,60	21.747,36	22.044,46
(-) 10% reserva Legal	2.091,71	2.118,39	2.146,06	2.174,74	2.204,45
(=) Utilidad Neta	18.825,43	19.065,54	19.314,54	19.572,63	19.840,01

PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos, denominado por algunos autores como **PUNTO MUERTO**, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias.

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

Para realizar este cálculo es menester clasificar los costos en Fijos y en Variables, los mismos que detallamos en los cuadros que integran el presente trabajo y que llevan el nombre de "Costos Fijos y Variables" para los años 1 y 5 de vida útil del proyecto.

COSTOS FIJOS Y VARIABLES.

COSTOS FIJOS.-

Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.

COSTOS VARIABLES.-

Son aquellos que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción.

En el presente trabajo se calculará el punto de equilibrio utilizando el método matemático en función de la capacidad instalada y de las ventas, utilizando además la forma gráfica para su representación.

**CUADRO Nº 56
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS**

COSTO PRIMO	AÑO 1		AÑO 3		AÑO 5	
	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES
Materia Prima Directa		8.791,76		9.191,84		9.610,13
Materia Prima Indirecta		3.796,08		3.968,83		4.149,43
Mano de Obra Directa		14.855,21		15.531,21		16.237,98
Total costo primo		27.443,05		28.691,88		29.997,54
COSTO DE PRODUCCIÓN						
Mano de Obra Indirecta	5.398,56		5.644,23		5.901,08	
Depreciación de Maquinaria y Equipo	1.059,30		1.059,30		1.059,30	
Depreciación de instalaciones	337,5		337,5		337,5	
Suministros de producción	186,6		195,09		203,97	
Amortización de activos diferidos	221,34		221,34		221,34	
Imprevistos 2%	144,07		149,15		154,46	
Total carga proceso de fabricación	7.347,37		7.606,61		7.877,65	
GASTOS DE OPERACIÓN						
ADMINISTRATIVOS						
Sueldos Administrativos	24.977,34		26.113,97		27.302,31	
Depreciación de muebles y enseres	120,78		120,78		120,78	
Suministros de oficina	65,94		68,94		72,08	
Depreciación equip. De computación	592,91		592,91		592,91	
Servicios Básicos		1.523,29		1.592,61		1.665,08
Imprevistos 2%	545,61		569,78		595,06	
Total gastos administrativos	26.302,58	1.523,29	27.466,38	1.592,61	28.683,14	1.665,08
VENTAS						
Personal de ventas	14.982,87		15.664,68		18.304,79	
Publicidad y propaganda	960		1.003,69		1.172,85	
Imprevistos 2%	318,86		333,37		348,54	
Total gastos de ventas	16.261,73		17.001,74		19.826,18	
FINANCIEROS						
Intereses por préstamo	3.150,00		1.800,00		450	
Total gastos financieros	3.150,00		1.800,00		450	
TOTAL COSTO DE PRODUCCION						
COSTOS TOTALES	53.061,68	28.966,34	53.874,73	30.284,49	56.836,97	31.662,62

Elaboración: La Autora

AÑO 1

MATEMÁTICAMENTE:

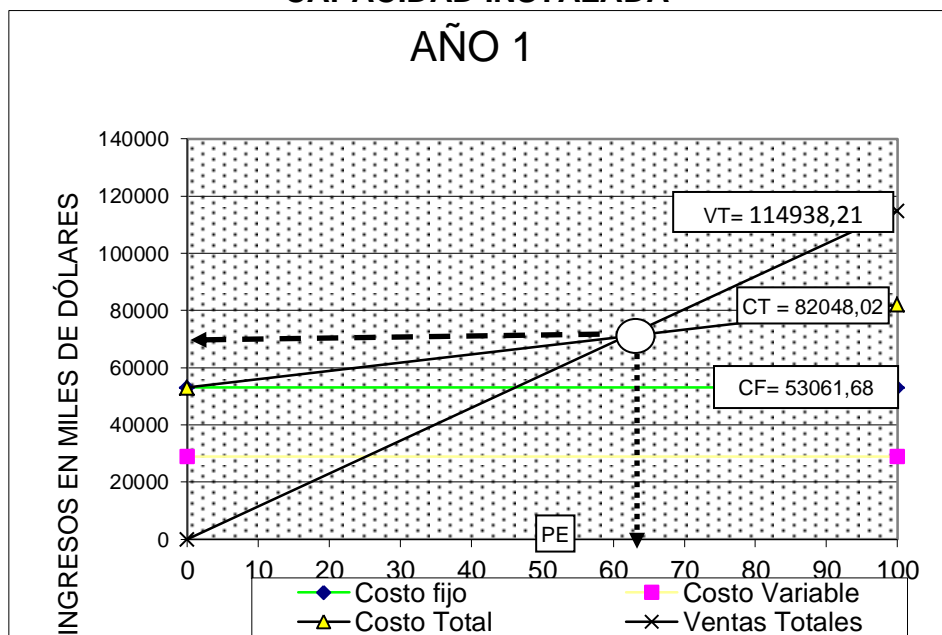
* PE en función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{53061,68}{114.839,21 - 28966,34} * 100 = \mathbf{65,23\%}$$

* PE en función de los Ingresos (Ventas)

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{53061,68}{1 - \frac{28966,34}{114.839,21}} = \mathbf{88.735,72}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACION: La Autora.

ANÁLISIS: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 65,23% y con un ingreso en las ventas de 88.735,72 (ochenta y ocho mil setecientos treinta y cinco, con setenta y dos centavos) dólares, en éste punto la empresa no gana ni pierde.

AÑO 3

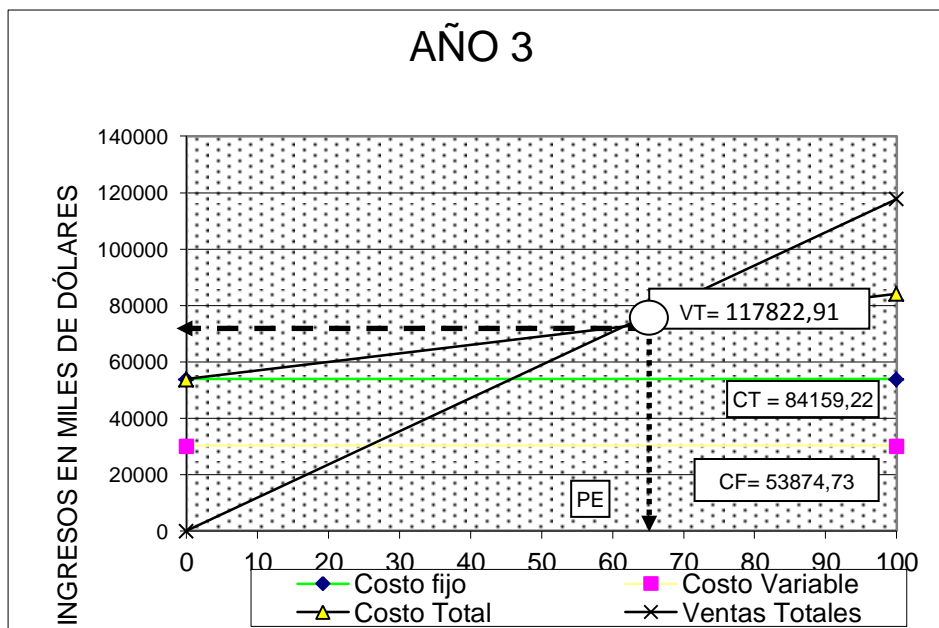
* PE en función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{53874,73}{117822,91 - 30284,49} * 100 = 61,54\%$$

* PE en función de los Ingresos (Ventas)

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{53874,73}{1 - \frac{30284,49}{117822,91}} = 72513,05$$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACION: La Autora

ANÁLISIS: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 61,54% y con un ingreso en las ventas de 72.513,05 (setenta y dos mil quinientos trece con cinco centavos) dólares, en éste punto la empresa no gana ni pierde.

AÑO 5

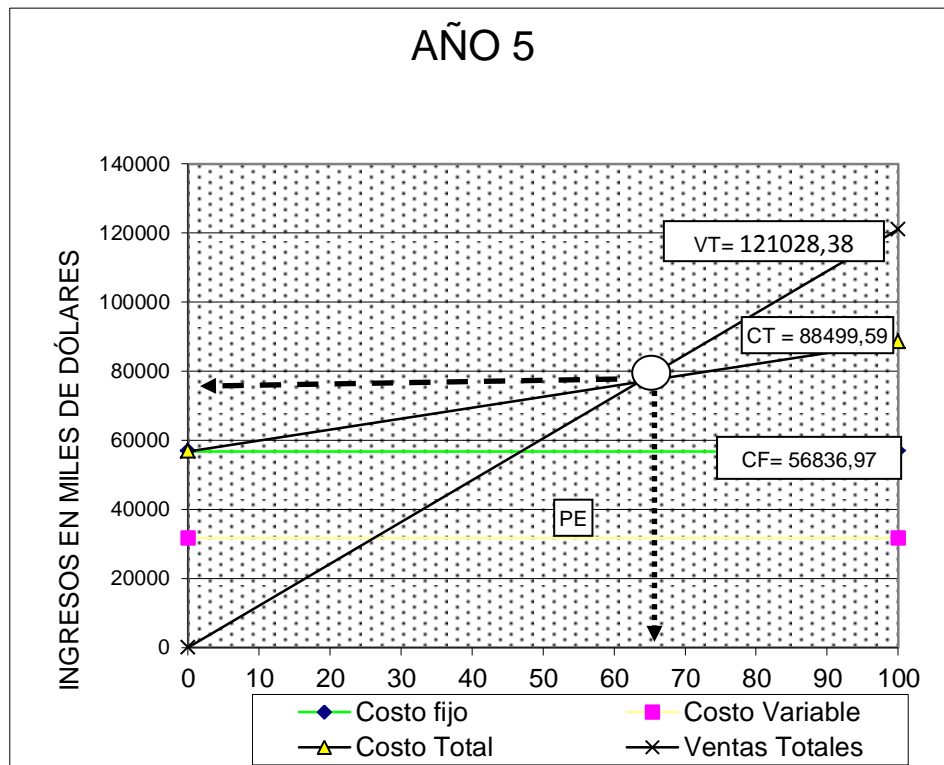
* PE en función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{56836,97}{121.028,38 - 31662,62} * 100 = \mathbf{64,00\%}$$

* PE en función de los Ingresos (Ventas)

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{56836,97}{1 - \frac{31662,62}{121.028,38}} = \mathbf{89847,95}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACION: La Autora.

ANÁLISIS: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 64,00% y con un ingreso en las ventas de 89.847,95 dólares, en éste punto la empresa no gana ni pierde.

EVALUACIÓN DEL PROYECTO.

El objetivo de la Evaluación Financiera desde el punto de vista privado, es determinar el mérito de un proyecto, estimándose como tal el grado o nivel de utilidad que obtiene el empresario privado como premio al riesgo de utilizar su capital y su capacidad empresarial en la implementación de un proyecto.

FLUJO DE CAJA.

Para realizar la aplicación de algunos criterios de evaluación, se hace necesario previamente estimar los flujos de caja.

El Flujo de Caja permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto.

El Flujo de Caja, permite cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando además que el inversionista cuente con el suficiente origen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

Los Flujos de Caja se evalúan en lugar de utilizar figuras contables en razón de que no son éstos los que afectan a la capacidad de la empresa para pagar cuentas o compras de activos. El Flujo de Caja se encuentra demostrado en el cuadro N° 57 en el que se comparan los ingresos con los egresos.

**CUADRO N° 57
FLUJO DE CAJA**

AÑOS / DETALLES	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Ventas		114.839,21	116.303,95	117.822,91	119.397,29	121.028,38
Crédito B.N.F.	15000					
Capital propio	15428,44					
Valor Residual				291,3		
TOTAL INGRESOS	30428,44	114.839,21	116.303,95	118.114,21	119.397,29	121.028,38
EGRESOS						
Activo Fijo	22.901,04					
Activo Diferido	1106,7					
Activo Circulante	6.420,70					
Costo de Producción		82.028,01	83.074,25	84.159,22	85.283,78	86.448,84
Reinversiones					987,68	
EGRESOS	30.428,44	82.028,01	83.074,25	84.159,22	86.271,46	86.448,84
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		32.811,20	33.229,70	33.954,99	33.125,83	34.579,54
(-) 15% Utilidad Trabajadores		4921,68	4984,46	5093,25	4968,87	5186,93
UTILIDAD ANT. IMPUESTO		27.889,52	28.245,25	28.861,74	28.156,96	29.392,61
(-) 25% Impuesto a la renta		2231,16	2259,62	2308,94	2252,56	2351,41
UTILIDAD LIQUIDA		25.658,36	25.985,63	26.552,80	25.904,40	27.041,20
Amortización		221,34	221,34	221,34	221,34	221,34
Depreciaciones		566,4	566,4	566,4	566,4	566,4
UTILIDAD NETA		24.870,62	25.197,89	25.765,06	25.116,66	26.253,46
FUJO NETO DE CAJA	0	24.870,62	25.197,89	25.765,06	25.116,66	26.253,46

VALOR ACTUAL NETO.

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

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

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

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

CUADRO Nº 58
VALOR ACTUAL NETO

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 15%	VALOR ACTUALIZADO
0	30.428,44		
1	24.870,62	0,869565217	21.626,62
2	25.197,89	0,756143667	19.053,22
3	25.765,06	0,657516232	16.940,95
4	25.116,66	0,571753246	14.360,53
5	26.253,46	0,497176735	13.052,61
			85.033,93
			30.428,44
			54.605,49

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

$$VAN = \sum FNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 85.033,93 - 30.428,44$$

$$VAN = 54.605,49$$

ANÁLISIS: El Valor Actual Neto al ser mayor a la unidad determina que la inversión debe realizarse.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL.

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

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

CUADRO Nro. 59
PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PRC)

PERIODO	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	F. ACUMULADO
0			
1		24.870,62	
2	30.428,44	25.197,89	50.068,50
3		25.765,06	75.833,57
4		25.116,66	100.950,23
5		26.253,46	127.203,69
		127.203,69	

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

$$\text{PRC} = 2 + \frac{30428,44 - 24870,62}{25765,06}$$

$$\text{PRC} = 2,22$$

0,22 * 12 =	2,59	2 Años
0,59 * 30 =	17,66	2 Meses
		17 Días

ANÁLISIS: Lo que determina que la empresa recuperará su inversión en 2 años 2 meses y 17 días.

TASA INTERNA DE RETORNO.

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

Se define a la "Tasa Interna de Retorno" TIR, como aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

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

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

CUADRO Nº 60
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACT. ACTUALIZ. 78,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 79,00%	VAN MAYOR
0			30.428,44		30.428,44
1	24.870,62	0,5617977528	13.972,26	0,5586592179	13.894,20
2	25.197,89	0,3156167151	7.952,87	0,3121001217	7.864,26
3	25.765,06	0,1773127613	4.568,47	0,1743576099	4.492,33
4	25.116,66	0,0996139108	2.501,97	0,0974064860	2.446,53
5	26.253,46	0,0559628713	1.469,22	0,0544170313	1.428,64
			36,35		-302,48

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

$$TIR = 78 + 1,00 \left(\frac{36,35}{338,83} \right)$$

$$TIR = 78 + 1,00 \left(0,11 \right)$$

$$TIR = 78 + 0,11 \left(\right)$$

$$\mathbf{TIR = 78,11 \%}$$

ANÁLISIS: Esto determina que la empresa tiene una Tasa Interna mayor a la tasa de oportunidad.

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO.

El indicador beneficio-costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

$B/C > 1$ Se puede realizar el proyecto.

$B/C = 1$ Es indiferente realizar el proyecto.

$B/C < 1$ Se debe rechazar el proyecto.

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

Los cálculos de la relación beneficio costo están representados en el cuadro que viene a continuación:

CUADRO Nº 61

RELACIÓN BENEFICIO COSTO R(B/C)

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 15,00%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 15,00%	INGRESO ACTUALIZADO
0						
1	82028,01	0,8695652174	71328,70	114839,21	0,8695652174	99860,18
2	83074,25	0,7561436673	62816,07	116303,95	0,7561436673	87942,50
3	84159,22	0,6575162324	55336,05	117822,91	0,6575162324	77470,48
4	85283,78	0,5717532456	48761,28	119397,29	0,5717532456	68265,79
5	86448,84	0,4971767353	42980,35	121028,38	0,4971767353	60172,49
			281.222,46			393.711,44

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

$$R (B/C) = \frac{393711,44}{281222,46}$$

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

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

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

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

Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos, por ello el análisis se lo efectúa tomando como parámetros un aumento del 20,9% en los costos y una disminución del 15% en los ingresos.

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

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

Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores a 1, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los ingresos y los costos disminuidos o incrementados en un 20,9% y en un 15%,

respectivamente; es decir, el proyecto no es sensible a estos cambios como quedó demostrado al calcular los demás índices.

FORMULAS:

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR

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

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

CUADRO Nº 62
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO EN LOS COSTOS DEL 20,9 %

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 20,9%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 43,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 44,00%	VAN MAYOR
0						30.428,44		30.428,44
1	82.028,01	99.171,86	114.839,21	15.667,35	0,6993006993	10.956,19	0,69444444444	10.880,10
2	83.074,25	100.436,77	116.303,95	15.867,18	0,4890214680	7.759,39	0,4822530864	7.652,00
3	84.159,22	101.748,50	117.822,91	16.074,41	0,3419730546	5.497,02	0,3348979767	5.383,29
4	85.283,78	103.108,09	119.397,29	16.289,20	0,2391419962	3.895,43	0,2325680394	3.788,35
5	86.448,84	104.516,65	121.028,38	16.511,73	0,1672321652	2.761,29	0,1615055829	2.666,74
						440,88		-57,97
$\text{NTIR} = T_m + D_t \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right) = 43,00 + 1,00 \left(\frac{440,88}{498,85} \right) = \mathbf{43,88 \%}$								

Diferencias TIR = Tir Proyecto - Nueva Tir 78,11 - 43,88 = 34,22 %

Porcentaje de variación = Diferencia. Tir / Tir del proyecto 34,22 / 78,11 = 43,82%

Sensibilidad = Porcentaje de variación / Nueva Tir 43,82 / 43,88 = **0,99**

ANÁLISIS: Esto determina que la empresa soporta un 20,9% en el incremento en los costos.

CUADRO Nº 63
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DE LOS INGRESOS DEL 15 %

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL 15,00%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 43,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 44,00%	VAN MAYOR
0						30.428,44		30.428,44
1	82.028,01	97.613,33	114.839,21	15.585,32	0,6993006993	10.898,82	0,6944444444	10.823,14
2	83.074,25	98.858,36	116.303,95	15.784,11	0,4890214680	7.718,77	0,4822530864	7.611,93
3	84.159,22	100.149,47	117.822,91	15.990,25	0,3419730546	5.468,24	0,3348979767	5.355,10
4	85.283,78	101.487,70	119.397,29	16.203,92	0,2391419962	3.875,04	0,2325680394	3.768,51
5	86.448,84	102.874,12	121.028,38	16.425,28	0,1672321652	2.746,84	0,1615055829	2.652,77
						279,26		-216,98

$$NTIR = TM + DT \left(\frac{VAN\ MENOR}{VAN\ MENOR - VAN\ MAYOR} \right) = 43,00 + 1,00 \left(\frac{279,26}{496,24} \right) = 43,56 \%$$

$$DIFERENCIAS\ TIR = TIR\ PROYECTO - NUEVA\ TIR\ 78,11 - 43,56 = 34,54 \%$$

$$PORCENTAJE\ DE\ VARIACIÓN = DIFERENCIA.\ TIR / TIR\ DEL\ PROYECTO\ 34,54 / 78,11 = 44,23\%$$

$$SENSIBILIDAD = PORCENTAJE\ DE\ VARIACIÓN / NUEVA\ TIR\ 44,23 / 43,56 = 0,99$$

ANÁLISIS: Esto determina que la empresa soporta un 15% en la disminución en los ingresos.

h. CONCLUSIONES.

En base al desarrollo de la presente investigación se llegó a determinar las siguientes conclusiones:

- Luego de haber realizado el estudio de mercado se determinó que en la ciudad de Tulcán de la provincia del Carchi, no existen empresas que elaboren embutidos realizados a base de Carne de Cerdo.
- De acuerdo a la capacidad instalada en el primer año de vida de la empresa, se producirá 232.320 libras de embutidos realizados a base de Carne de Cerdo.
- La puesta en marcha de este proyecto será mediante la suscripción de acciones de capital, ya sea en activos fijos o en dinero en efectivo. La empresa "EMBUCARCHI" S.A., contará con dos socios los cuales aportarán con el 50,70% del total de la inversión.
- La empresa se ubicará en la ciudad de Tulcán, en la Parroquia Gonzáles Suárez, Ciudadela Padre Carlos de la Vega, Calles Gustavo Adolfo Becker y Pablo Neruda, con la finalidad de que los clientes tengan mayor facilidad para adquirirlos.
- Se contará con un local amplio y agradable, utilizando la mejor maquinaria para la obtención de un producto de calidad.

- El financiamiento del presente proyecto será con recursos propios correspondientes a \$ 15.428,44 y un crédito de \$ 15.000,00.
- Para establecer la factibilidad del proyecto, se utilizó la evaluación financiera tomando en consideración los diferentes indicadores económicos de acuerdo a los siguientes datos:

VAN = Es positivo ya que es mayor a cero de 54.605,49.

B/C = Es mayor a uno, por lo tanto se puede realizar el proyecto (1,40)

TIR = Es mayor al costo del capital, por lo tanto el valor es satisfactorio, de 78,11%

Periodo de Recuperación = La inversión se la recupera en 2 años, 2 meses y 17 días.

- Por todas las razones aquí expuestas, se concluye que la demanda de Embutidos realizados a base de Carne de Cerdo a producir tendrá éxito y por ello no se debe escatimar esfuerzo alguno.

i. RECOMENDACIONES.

En base al desarrollo de la presente investigación se llegó a determinar las siguientes recomendaciones:

- El presente proyecto, está encaminado a la inversión privada dado que existe beneficios económicos y sociales para el adelanto del sector en el ámbito empresarial.
- Mediante la factibilidad: técnica, financiera y económica del presente proyecto, permite la ejecución del mismo brindando de esta manera la creación de fuentes de trabajo.
- Se debe realizar una buena campaña publicitaria con el fin de dar a conocer el producto que ofrece la empresa y obtener aceptación en el mercado local.
- Al poner en marcha este proyecto, es importante contratar mano de obra del lugar, con el fin de ayudar al progreso de la ciudad y reducir en parte el problema del desempleo.
- Para este tipo de proyecto es necesario ofrecer al cliente productos de calidad con la finalidad de poseer liderazgo en el mercado.
- Se hace necesario que para los proyectos de factibilidad que se realizan, sean tomados en cuenta para su ejecución, logrando así beneficios para los inversionistas y la sociedad.

j. BIBLIOGRAFÍA.

- ACOSTA, Alberto., **Curso Básico de Administración de Empresas, Mercadeo**., Edit. Norma S.A., 1991.
- ACHIG, Lucas., **Metodología de la Investigación Social**., Edit. Idis., Universidad de Cuenca., Enero 1996.
- BACA URBINA, Gabriel., **Evaluación de Proyectos**., 2da. Edic., 1994.
- BELL, Martín L., **Mercadotecnia, Conceptos y Estrategias**., Edit. Continental S.A., México., 1971.
- BOLTEN, Steven., **Administración Financiera**., Edit. Limusa., Vol. I., México., 1981.
- DAVALOS ARCENALES, Nelson., **Enciclopedia Básica de Administración, Contabilidad y Auditoría**., Tomo II., 1990.
- FOLLETO., **El Comercio Fronterizo Peruano Ecuatoriano**., Características y Perspectivas.
- GAMBOA VELASQUEZ, Ramiro., **Curso Básico de Administración de Empresas (Finanzas)**., Edit. Norma S.A., Vol. 4., 1991.
- GOXENS, Antonio y GOXENS, María de los Angeles., **Biblioteca Práctica de Contabilidad**., Vol. 4., Ed. Grupo Océano.
- KOLHER, Eric., **Diccionario para Contadores**., Edit. Limusa S.A., México., 1992.
- MOORE, Franklin., **Administración de la Producción**., Edit. Diana S.A., México., 1977.

- NACIONES UNIDAS., **Manual de Proyectos de Desarrollo Económico**., México D.F., Diciembre., 1968.
- OROZCO, José., **Contabilidad General**., Edit. Productora de Publicaciones., Quito., 1986.
- REYES PONCE, Agustín., **Administración de Empresas**., Edit. Limusa., México., 1982.
- ROSENBERG J.M., **Diccionario de Administración y Finanzas**., Edit. Océano., Barcelona-España.
- SELDON, Arthur, **Diccionario de Economía**., Edit. Oikos S.A., Barcelona-España., 1975.
- VASQUEZ, Víctor Hugo., **Organización Aplicada**., 1era. Ed., Quito-Ecuador., 1985.
- VELASQUEZ, Ramiro., **Administración de Empresas**., Edit. Norma S.A., Vol. 4., 1991.
- SELDON, Arthur, **Diccionario de Economía**., Edit. Oikos S.A., Barcelona-España., 1975.

k. ANEXOS.**ANEXO 1.****FICHA RESUMEN****a. TEMA.**

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE "EMBUTIDOS A BASE DE CARNE DE CERDO" Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE TULCÁN, PROVINCIA DEL CARCHI"

b. PROBLEMA.

Las empresas en los actuales momentos no viven aisladas en el entorno en las que se desenvuelven, estas reciben las influencias del entorno en que se desarrollan, estas influencias pueden ser económicas, políticas tecnológicas o sociales, cada uno es un factor importante para el desenvolvimiento de las mismas.

Uno de los problemas que se da en nuestro país y especialmente en la ciudad de Tulcán, Provincia del Carchi, es que las personas que tienen grandes cantidades de dinero no inviertan en la creación de nuevas empresas, esto se debe a que no se prestan las garantías de seguridad que se requiera para los inversionistas, de tal manera que buscan invertir sus capitales en entidades bancarias poniendo sus capitales en pólizas para que le genere un interés y que es demasiado bajo o estos capitales se los destina fuera del país.

Una de las variables que predomina en nuestro país y especialmente en la ciudad de Tulcán, Provincia del Carchi, es básicamente la política, que ha influido en las organizaciones mediante su tendencia ideológica, la inestabilidad política, los criterios que han seguido para fomentar las industrias y el sistema de impuestos; afectando principalmente a los organismos Públicos, como Privados.

La concentración de las principales empresas en nuestro país, están localizadas en las ciudades grandes, ya que la falta de iniciativa por parte del sector público como privado, la limitada inversión por parte de quienes estamos inmersos en el desarrollo empresarial en nuestra provincia, ha dado como resultado un limitado y bajo nivel de producción, contribuyendo a agudizar mayores niveles de pobreza por la falta de empleo, el subempleo y el desempleo generado por las privatizaciones de las empresas, mal llamada modernización.

Las épocas de crisis son propicias para la creatividad. Cuando no hay empleo la gente busca alternativas para obtener ingresos y claro la única alternativa es crear microempresas con poco capital. Considerando que en la ciudad de Tulcán y su Provincia carece de este tipo de empresas y principalmente en una empresa productora de **"EMBUTIDOS REALIZADOS A BASE DE CARNE DE CERDO"**, se ha considerado conveniente realizar el proyecto de tesis Titulado **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE "EMBUTIDOS REALIZADOS A BASE DE CARNE DE CERDO" Y SU COMERCIALIZACION EN LA CIUDAD DE TULCAN, PROVINCIA DEL CARCHI"**.

Las personas que habitan en la esta ciudad de Tulcán, buscan el cómo poder satisfacer la necesidad de crear fuentes de trabajo, de ahí la necesidad de poner esta empresa de producción, esto además sumado a que en esta ciudad no existe una empresa productora de embutidos realizados a base de carne de cerdo, que se tiene en gran cantidad en nuestro Cantón y que cubra las necesidades de alimentación en gustos y preferencias.

Por lo expuesto se ha definido el **problema como**: “La falta de una empresa productora de "embutidos realizados a base de carne de cerdo" y su comercialización en la ciudad de Tulcán, Provincia del Carchi, no ha permitido que la ciudadanía satisfaga la necesidad de alimentación y se pueda obtener un rédito económico utilizando la materia prima existente, en esta ciudad.

c. JUSTIFICACION.

Mediante el presente proyecto se busca propiciar el apoyo y la asesoría y al emprendimiento, para con el apoyo de estudios de nivel superior a las iniciativas ciudadanas apoyar al desarrollo económico de esta región del país. Así pues el proyecto se justifica en los siguientes aspectos:

Justificación Académica.

En la Universidad Nacional de Loja, el sistema académico modular denominado SAMOT, fomenta la vinculación de la teoría con la práctica. Es así que al desarrollar el presente proyecto como trabajo de tesis para la obtención del Título de Ingeniera Comercial, en la Modalidad de Estudios a Distancia, tengo la perfecta oportunidad de poner en práctica

los conocimientos adquiridos durante los módulos de estudio para así poder ser capaz de crear y dirigir empresas con calidad y excelencia, demostrando gran dominio de las competencias en el campo científico.

Justificación Económica.

La finalidad de la justificación económica es la de suministrar suficientes elementos de juicio sobre los costos y beneficios del proyecto y se fomentara la creación de nuevas fuentes de trabajo, particularmente se estará aportando con conocimientos valederos y en lo que tiene que ver a proyectos de factibilidad, con lo que se incentiva al crecimiento empresarial de la ciudad de Tulcán, para que se puedan establecer la conveniencia al uso propuesto de los recursos económicos, que se solicitan para incentivar el empleo y la generación de ingresos para minimizar el impacto de la crisis en la provincia y en la ciudad, mediante la asesoría para el desarrollo de la empresa.

Justificación Social.

Es deber como estudiante universitaria aportar a la sociedad con mis conocimientos, pues el presente estudio servirá como un aporte de ayuda al desarrollo de la ciudad de Tulcán mediante la aplicación y puesta en marcha de un proyecto de factibilidad para la empresa que se quiere implementar.

Justificación Política.

Amparada en la actual constitución de la república del Ecuador que establece: “El trabajo es un derecho y un deber social”, creo que el

presente proyecto cumple con el compromiso que cada ciudadano tiene que trabajar por el mejoramiento y el desarrollo del país.

d. OBJETIVOS.

OBJETIVOS ESPECIFICOS.

Determinar la factibilidad de crear una Empresa Productora de "Embutidos realizados a base de Carne de Cerdo" y su Comercialización en la ciudad de Tulcán, Provincia del Carchi.

OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Realizar la segmentación del mercado.
- Determinar mediante el estudio de mercado la demanda y oferta; y establecer la existencia o no de la demanda insatisfecha.
- Establecer en el estudio técnico el tamaño y localización del proyecto y la ingeniería del mismo.
- Establecer la organización jurídica y administrativa en la empresa.
- Definir la factibilidad económica del proyecto utilizando índices financieros de evaluación tales como, VAN, TIR, Relación Beneficio/Costo (R B/C), periodo de recuperación de capital (PRC), AN/Sc para conocer la rentabilidad de la empresa productora de embutidos a base de carne de cerdo.

METODOLOGÍA.

Para la ejecución del presente proyecto de tesis se manejará métodos, técnicas, que facilitaran su realización.

Métodos.

A continuación se indica los métodos que se utilizarán para el desarrollo del presente trabajo investigativo.

Método Científico.

Este método permitirá observar, extractar, concluir y confrontar el tema, además de analizar el problema formulado, así como llegar a la meta propuesta y al cumplimiento de los objetivos planteados, y posee varios métodos auxiliares los cuales se utilizarán durante todo el proceso de investigación, y son:

Método Analítico.- Consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver, por ejemplo las relaciones entre las mismas, este método se lo utilizara luego de aplicar las encuestas y entrevista dentro del proyecto investigativo para la producción de embutidos a base de carene de cerdo.

Método Inductivo.- Es el proceso que va de lo particular a lo general. El método inductivo dará una pauta para determinar las conclusiones generales del proyecto, en base a datos previamente obtenidos a través de las técnicas de investigación que se aplicaran en el proyecto para la producción de embutidos a base de carene de cerdo.

Método Deductivo.- Es un proceso que parte de un principio general ya conocido para inferir de él consecuencias particulares. En base a éste método se determinara el tamaño de la muestra, con datos generales y

reales de la población a nivel local la demanda real del producto y la demanda potencial.

TÉCNICAS.

Observación Directa.- Se trata de un procedimiento utilizado en todos los tiempos y lugares como una forma de adquirir conocimientos la observación es una técnica dedicada a ver y oír hechos y fenómenos que se desean estudiar, con la observación directa se establecerá la localización de la empresa.

Técnica de la Encuesta.- Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opciones impersonales interesan al investigador. Para ello, a diferencia de la entrevista, se utilizara un listado de preguntas escritas que se entregan a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito. Este listado se denomina cuestionario que servirá para analizar el proyecto para la producción de embutidos a base de carene de cerdo y su comercialización en la ciudad de Tulcán.

SEGMENTACIÓN.

El mercado objetivo está compuesto por los habitantes de la Ciudad de Tulcán, que según el censo del 2010 la población es de 86.498, esto proyectado al año 2014 con una tasa de crecimiento del 2,63% nos da una población de 88.772 habitantes, conforme lo muestra detalladamente el siguiente cuadro.²⁹

²⁹ INEC. 2010.

SEGMENTACIÓN POBLACIONAL PARA EL AÑO 2014

AÑO	POBLACION 2,63% T.C.
2010	86.498
2011	88.772
2012	91.106
2013	93.502
2014	95.961

Los habitantes de la ciudad de Tulcán para el año 2014 da un total de 95.961, esto se divide para 4 miembros por familia para poder segmentar la población por familia, dando un total de 23.990 familias en la Ciudad.

TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Una vez segmentada la población procedemos a calcular el tamaño de la muestra de la siguiente manera:

$$\text{TAMAÑO DE LA MUESTRA} = \frac{N}{1+(e)^2N} \quad \text{CON UN MARGEN DE ERROR (e) DEL 5\%}$$

$$\text{TAMAÑO DE LA MUESTRA} = \frac{95.961}{1+(0,05)^2(95.961)} = \frac{95.961}{20.905}$$

$$\text{TAMAÑO DE LA MUESTRA} = 398.34 = 398 \text{ encuestas.}$$

ANEXO 2.**TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LA ENCUESTA A DEMANDANTES DE LA CIUDAD DE TULCAN.****1. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?**

De 1 a 250 dólares. ()

De 251 a 500 dólares. ()

De 501 a 750 dólares. ()

De 751 a 1000 dólares. ()

De 1001 a 1500 dólares. ()

2. ¿Tienen en su familia la costumbre de consumir embutidos de cualquier tipo, como de pollo, de cerdo, de res, etc.?

Si ()

No ()

3. ¿En su familia están acostumbrados a consumir embutidos realizados a base de carne de cerdo?

Si ()

No ()

4. ¿Sabe usted cuales son las marcas de embutidos realizados a base de carne de cerdo que se comercializan en la ciudad de Tulcán?

Embutidos Pronaca. ()

Embutidos Ibérica. ()

Embutidos Disaltob. ()

Embutidos Don Diego. ()

Embutidos Plumrose. ()

5. ¿Cuántas libras de embutidos realizados a base de carne de cerdo consume usted mensualmente?

De 1 a 5 libras. ()

De 6 a 10 libras. ()

De 11 a 15 libras. ()

De 16 a 20 libras. ()

6. ¿Si en la ciudad de Tulcán de la Provincia del Carchi se implementara una empresa productora y comercializadora de embutidos realizados a base de carne de cerdo estaría dispuesto hacer nuestro consumidor?

Si ()

No ()

7. ¿Qué precio pagaría usted por cada libra de embutidos realizados a base de carne de cerdo?

De entre 1,50 a 2,00 dólares. ()

De entre 2,00 a 3,50 dólares ()

De entre 3,50 a 5,00 dólares. ()

8. ¿Que tomaría en cuenta para consumir el nuevo producto?

Precio. ()

Calidad. ()

Sabor del producto. ()

Valor nutricional. ()

9. ¿Dónde le gustaría comprar los embutidos realizados a base de carne de cerdo?

Tiendas. ()

Supermercados. ()

Bodegas. ()

Distribuidoras. ()

10. ¿En qué medios de comunicación que realizan publicidad le gustaría que se informe del producto?

Radio. ()

Prensa Escrita. ()

Televisión. ()

Afiches. ()

ANEXO 3.

ENTREVISTA A OFERENTES.

7. ¿Qué tipo de establecimiento tiene usted?

Tiendas. ()

Supermercados. ()

Bodegas. ()

Distribuidoras. ()

8. ¿Vende en su negocio Embutidos realizados a base de Carne de Cerdo?

Si ()

No ()

9. ¿Indique cuál es la marca del producto que usted más vende?

Embutidos Pronaca. ()

Embutidos Ibérica. ()

Embutidos Disaltob. ()

Embutidos Don Diego. ()

Embutidos Plumrose. ()

10. ¿Qué cantidad (en libras) de embutidos de carne de cerdo vende semanalmente en su negocio?

De 100 a 200 libras. ()

De 201 a 300 libras. ()

De 301 a 400 libras. ()

11. ¿Cuál es el precio de venta por cada libra de embutido de carne de cerdo que usted ofrece en su negocio?

De 1 a 2 dólares. ()

De 2 a 3 dólares. ()

12. ¿Por qué medio de comunicación realiza la publicidad de los productos que vende en su negocio?

Radio. ()

Prensa Escrita. ()

Televisión. ()

Afiches. ()

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	5
c. INTRODUCCIÓN	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA	11
e. MATERIALES Y MÉTODOS	55
f. RESULTADOS	59
g. DISCUSIÓN	75
h. CONCLUSIONES	174
i. RECOMENDACIONES	176
j. BIBLIOGRAFÍA	177
k. ANEXOS	179
ÍNDICE	191