



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

TITULO:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”

TESIS PREVIA LA OBTENCIÓN DEL
GRADO DE INGENIERA COMERCIAL.

Autora:

Carmen Andrea Vivanco Camacho.

Director:

Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE

LOJA- ECUADOR

2016

CERTIFICACIÓN

Dr. MAE.

Luis Quizhpe Salinas

DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA

Haber dirigido la investigación realizada por la señora CARMEN ANDREA VIVANCO CAMACHO, en la ejecución del presente trabajo denominado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”**, 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, Diciembre del 2016

Atentamente,



Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORIA

Yo, Carmen Andrea Vivanco Camacho, 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 Andrea Vivanco Camacho

Firma:

A handwritten signature in blue ink, consisting of two large, rounded loops at the top and a series of smaller, wavy lines below, all resting on a horizontal line.

Cedula: 1104242993

Fecha: Loja, Diciembre del 2016

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

Yo, Carmen Andrea Vivanco Camacho, declaro ser la autora de la tesis titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”**, como requisito para optar al título de **Ingeniera Comercial**, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de su visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información de 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 Diciembre del 2016, firma la autora.

Firma:  _____

Autora: Carmen Andrea Vivanco Camacho

Cedula: 1104242993

Dirección: Loja, Juan Montalvo y 18 de noviembre

Correo Electrónico: cavicandy@gmail.com

Teléfono: 2677800

DATOS COMPLEMENTARIOS:

Director de tesis: Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.

Tribunal de Grado:

Ing. Mg. Carlos Alfredo Rodríguez Armijos	Presidente
Ing. Mg. Andrea Paulina Colambo Yaure	Vocal
Ing. Mg. Víctor Nivaldo Anguisaca Guerrero	Vocal

DEDICATORIA

A Dios por iluminar mi camino llenándome de sabiduría y bendiciones,
encomiándome al éxito.

A mis padres y mi hermano por su inmenso amor y enseñarme el valor de la
perseverancia para lograr mis objetivos.

A mi querida hija Emma Valentina por ser el motor que me alienta a luchar
cada día, por su nobleza y su inmenso amor.

A todos mis familiares y amigos, por su apoyo y estima.

La Autora

AGRADECIMIENTO

A Dios primeramente por el don de la vida, y por hacer posible mi sueño de ser una profesional. A mis padres y hermano por su apoyo incondicional, a mí querida hija por ser el motor que me impulsa cada día.

Al selecto grupo de profesores que conforman la Universidad Nacional de Loja, quienes con sus conocimientos y enseñanzas me infundieron todos los valores éticos, morales y profesionales los cuales pondré en práctica toda mi vida. Al Doctor Luis Quizhpe Salinas, mi director de tesis, quien ha sido parte fundamental para poder culminar mi proyecto.

Así mismo a todas las personas que de una u otra manera han colocado su granito de arena colaborando de la manera más humilde y desinteresada que me han llevado a tener un gran éxito.

La Autora

a. TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”

b. RESUMEN.

Para la elaboración del siguiente proyecto a ejecutarse se pretende crear una empresa productora y embotelladora de jugo natural de pepino adelgazante y su comercialización en el cantón Catamayo, como una alternativa para que los habitantes de la localidad tengan un producto de calidad que contribuya a la salud y un gran aporte para sus familiares.

Para iniciar con el estudio del presente proyecto, se ha trazado un objetivo general denominado: PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA, del cual se plantearon objetivos específicos que sirvieron como guía para el estudio.

Los métodos utilizados fueron el Inductivo que se lo utilizó para en base a las particularidades encontradas en el desarrollo del proyecto de factibilidad, generalizar conclusiones y recomendaciones; el Deductivo, que permitió en base a los conceptos teóricos relacionados con la realización de un proyecto de factibilidad, aplicarlos en el desarrollo de los estudios de mercado, técnico, administrativo y financiero; además se aplicaron las siguientes técnicas como la Observación directa que permitió conocer cómo se lleva a cabo en la actualidad el proceso de producción del Jugo y la Encuesta que fue aplicada al segmento de mercado al cual va dirigido el producto que fueron los habitantes del Cantón Catamayo que según “la información obtenida en el INEC fueron de 30.638 habitantes para el año 2.010. A esta población se la proyecta para el año 2016 fecha en la cual se va a realizar el

estudio, tomando como tasa de crecimiento poblacional el 1.40% dada por el INEC, cuya población para el año 2016 fue de una población de 33.300 habitantes¹, obteniendo el tamaño de la muestra para este proyecto que dio como resultado 395 encuestas que se realizaron a los habitantes del Cantón Catamayo.

El análisis realizado en el desarrollo de cada una de las fases del proyecto de factibilidad permitió llegar a las siguientes conclusiones: 1. El Estudio de Mercado determina que la empresa es factible ponerla en marcha de acuerdo a los datos obtenidos se obtuvo una demanda insatisfecha de 766.184 jugos natural de pepino adelgazante al año. El estudio técnico determinó que la capacidad instalada será de 415.250 unidades de producción de la empresa y cuya capacidad utilizada será del 80% para el primer año de 332.200 unidades que cubrirá el 25.19% de la demanda insatisfecha. El estudio organizacional demuestra que la empresa se formara como una empresa de Compañía Limitada que ofrece sus diferentes niveles jerárquicos, siendo el de más jerarquía la Junta General de Accionistas. Dentro del estudio financiero la inversión alcanza un monto de 29.399.77 dólares, de los cuales las Fuentes Internas será el 66.19% del total de la inversión que corresponde a \$19.399.77 será financiado con aportaciones de los socios y las Fuentes Externas, será cubierto por un crédito que mantendrá el proyecto con la Corporación Financiera Nacional constituirá el 33.81% del monto total de la inversión y corresponde a \$10.000,00. La evaluación financiera indica que el VAN es de 249.476.44 dólares, la TIR es del 31.25%, que el Periodo de Recuperación de Capital de la empresa será

¹ INEC

en 2 años, 6 meses y 22 días; la Relación beneficio costo es que por cada dólar invertido la empresa gana 0.26 centavos y el Análisis de sensibilidad en aumento de costos es del 15.85% y en la disminución de los ingreso es del 13.75%.

En base a los resultados encontrados, se recomienda poner en marcha el proyecto ya que dará una importante rentabilidad para sus inversionistas y genera desarrollo productivo para sus inversionistas y desarrollo socioeconómico para el Cantón Catamayo.

ABSTRACT

To prepare the next project to be implemented is to create a producer and bottler natural juice slimming Pennine and marketing in the canton Catamayo, as an alternative to the inhabitants of the town have a quality product that contributes to health and a great contribution to their families.

To start with the study of this project, has set an overall target called: PROJECT FEASIBILITY FOR THE IMPLEMENTATION OF A COMPANY PRODUCER AND BOTTLING OF NATURAL JUICE PENNINE SLIMMING AND MARKETING IN THE CATAMAYO CANTON, Loja province, which is they raised specific objectives that served as a guide for the study.

The methods used were the Inductively who used it to base on the particularities found in the project feasibility, generalizing conclusions and recommendations; Deductive, which allowed based on the theoretical concepts related to the completion of a project feasibility, apply them in the development of market research, technical, administrative and financial; plus the following techniques such as direct observation allowed to know what is done at present the production process of the juice and the survey that was applied to the market segment which is aimed product were the inhabitants of Catamayo canton applied that according to the information obtained in the INEC were "30,638 people by the year 2,010.

In this population is the projected 2016 date on which it will conduct the study, taking as population growth rate 1.40% given by the INEC, whose

population for the year 2016 was a population of 33,300 inhabitants,”² obtaining the sample size for this project that resulted in 395 surveys conducted the inhabitants of Catamayo canton.

The analysis in the development of each of the phases of the project feasibility allowed to reach the following conclusions: 1. the market study determined that the company is feasible to implement it according to the data obtained an unmet demand was obtained Natural juices slimming 766,184 a year cucumber. The technical study determined that the installed capacity will be 415,250 units and Production Company whose capacity utilization is 80% for the first year of 332,200 units cover 25.19% of unsatisfied demand. The organizational study shows that the company was formed as a company Limited Company that offers different hierarchical levels, being the highest ranking the General Meeting. Within the financial investment study reaches the amount of \$ 29,399.77, of which domestic sources will be 66.19% of the total investment corresponding to \$ 19,399.77 will be financed with contributions from partners and external sources, will be covered for credit that will keep the project with the National Finance Corporation constitute 33.81% of the total amount of investment and corresponds to \$ 10,000,00. The financial evaluation indicates that the NPV is 249,476.44 dollars, the IRR is 31.25%, the Recovery Period Capital of the company will be in 2 year, 6 months and 22 days; the benefit cost ratio is that for every dollar invested company earns 0.26Vcents and Sensitivity Analysis rising cost is the 15.85% and decreasing income is from 13.75%.

² INEC

Based on the results, it is recommended to start the project as it will give significant returns for its investors and generates productive development for investors and socioeconomic development for Catamayo canton.

c. INTRODUCCION.

Este proyecto de tesis tiene un título del cual parte la investigación, está conformada por un resumen en el cual se plasma lo más importante del proyecto, la introducción con un breve rasgo de la importancia del proyecto y para cumplir con este objetivo principal se utilizaron métodos, técnicas y procedimientos que permitieron investigar, desarrollar y comprobar la veracidad del proyecto.

La obesidad es una enfermedad crónica de origen multifactorial prevenible, que se caracteriza por acumulación excesiva de grasa o hipertrofia general del tejido adiposo en el cuerpo; es decir, cuando la reserva natural de energía de los humanos y otros mamíferos almacenada en forma de grasa corporal se incrementa hasta un punto en que pone en riesgo la salud o la vida. El sobrepeso y la obesidad son el quinto factor principal de riesgo de defunción humana en el mundo. Cada año fallecen millones de personas adultas como consecuencia del sobrepeso o la obesidad.

Los médicos indican que las personas no realizan actividades físicas, ejercicios aeróbicos, ejercicios de relajamiento y que no cuentan con una alimentación saludable que contenga nutrientes bajos en calorías, lo que incrementa mayormente el índice de sobrepeso.

Pero, además de eso, no se apoyan en algunas ayudas adicionales como consumo de alimentos naturales que pueden contribuir al organismo para desinflamar el abdomen de forma eficaz y pérdida de peso en forma general;

a fin de que les permita eliminar esos desechos que provocan esas molestias.

La guía del presente estudio son los objetivos específicos que se presentan a continuación: 1.- Elaborar el estudio de mercado para determinar la demanda insatisfecha que existe en la localidad; 2.- Realizar un estudio técnico para saber la capacidad de producción de la empresa, su proceso productivo y su localización, 3.- Elaborar el estudio administrativo para realizar la estructura organizacional de la empresa, para tener claro sus niveles de gerencia y alternos que funcionara en beneficio de la empresa internamente; 3.- Desarrollar un estudio financiero para saber la inversión del proyecto; 4.- Elaborar la evaluación financiera con todos sus evaluadores financieros como es el Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna DE Retorno (TIR), Relación Beneficio/Costo (RB/C), Periodo de Recuperación de Capital (PR/C) y el Análisis de Sensibilidad con aumento en los costos y en la Disminución de los ingresos, a fin de determinar si el proyecto es factible de realizarlo.

La realización del estudio de Mercado para determinar la Oferta y la Demanda, y así obtener la demanda insatisfecha del mercado; Elaborar el Estudio Técnico para la determinación de su capacidad instalada y utilizada para el primer año de trabajo, la macro y micro localización, como también los diferentes procedimientos y el proceso de producción del jugo natural de pepino adelgazante; Determinar el estudio Administrativo-Organizacional, para conocer la estructura de la empresa, los niveles jerárquicos y los

organigramas que regirán la misma; y, Determinar el Estudio financiero para obtener los indicadores que permitan establecer la factibilidad del proyecto.

En el estudio de mercado se hace un análisis de la demanda de la cual se determino la demanda efectiva inicial, luego la oferta para poder determinar la demanda insatisfecha que existe del producto, lo cual determino establecer la estrategia de mercado para poder estructurar el estudio técnico (tamaño y localización e ingeniería del proyecto), que se lo cuantifica en inversiones, gastos operacionales y los posibles ingresos que generara el proyecto.

Seguidamente el estudio organizacional que se implementará se rige a una organización jurídica que será de marco legal sobre el cual se desarrollaran todas las actividades.

Para concluir el estudio financiero permitió establecer el Valor Actual Neto; un periodo de recuperación de capital; una Relación Beneficio Costo; una Tasa Interna de Retorno y el Análisis de Sensibilidad que resiste un incremento en los costos y un decremento en los ingresos.

En base a los estudios realizados se determina la factibilidad del presente proyecto con lo cual se cumple el objetivo propuesto. Obteniendo finalmente las conclusiones y recomendaciones correspondientes a fin de que permita que el inversionista tome las decisiones más convenientes.

d. REVISION DE LITERATURA.

MARCO REFERENCIAL.

JUGOS.

“Un jugo es una sustancia obtenida por extracción de una parte de una materia prima, a menudo usando un solvente como etanol o agua. Los jugos pueden comercializarse como tinturas o en forma de polvo.

Los principios aromáticos de muchas especias, frutos secos, hierbas, frutas, etcétera y algunas flores se comercializan como jugos, estando entre los auténticos más conocidos los de almendra, canela, clavo, jengibre, limón, nuez moscada, naranja, menta, pistacho, rosa, hierbabuena, vainilla, violeta y té de Canadá.”³

CLASES DE JUGOS.

Siempre se elige frutas o verduras bien frescas, ya que es la que contiene más vitaminas, y lávalas muy bien antes de preparar el jugo. No se utiliza frutas o verduras muy pasadas, ya que pueden ser perjudiciales para la salud, se pica los ingredientes justo antes de utilizarlos, así conservarán intactos todos los nutrientes. El mejor jugo es aquel que se consume inmediatamente luego de prepararlo. Si se lo guarda, perderá parte de los nutrientes. La mejor manera de conservarlo es dentro de la heladera y en una jarra de vidrio tapada. Por ejemplo el jugo de zanahoria es el único que puede conservarse sin problemas varios días. En cambio, el jugo de repollo solo dura en buenas condiciones alrededor de 24 horas. Aunque no se lo

³ Mejorconsalud./los-diversos-beneficios-de-consumir-pepino.Segundaedicion.2014.

crea, los jugos verdes como los de col, zanahoria, chirivía, apio y otras verduras similares, al ser procesadas adquieren un sabor más bien dulce.

El jugo de tomate es una muy buena base para combinar con jugos verdes. Se lo guarda en el congelador la pulpa que ha quedado de la preparación de los jugos. La misma puede utilizarse en preparaciones dulces como tartas, mermeladas, etc.

PEPINO.

“El pepino es una planta anual, monoica, o sea que hay flores femeninas y masculinas en el mismo individuo. El tallo es postrado/rastrero, ramificado, anguloso, hirsuto y con zarcillos. Las hojas son delgadas, con pecíolo de 8 cm, con limbo de 12-18 por 11-12 cm, viloso-hispídulo en los nervios y piloso en ambas caras; su contorno es cordado-ovado, tri/penta palmatilobado, con lóbulos triangulares, dentados, acuminados o agudos en el ápice, el mediano de mayor longitud y muy agudo. Las flores masculinas, de 3 estambres, son fasciculadas, con pedicelos de 0,5-2 cm, delgados, hispídos y el receptáculo, con tubo de 8-10 mm, son campanulado o subcilíndrico, densamente viloso, y lóbulos de longitud subigual a la del tubo, lineares, patentes, hispídos; la corola tiene 2-3 cm de diámetro con 5 lóbulos oblongo-lanceolados, agudos. Las flores femeninas son solitarias o fasciculadas, con pedicelo de hasta 2 cm, viloso; el perianto se asemeja al de las flores masculinas. El ovario, de placentación axial es de ordinario fusiforme, cubierto de pelos setiformes, dilatados en la base”.⁴

⁴ Mejorconsalud./los-diversos-beneficios-de-consumir-pepino.Segundaedicion.2014.

“El pepino es una de las hortalizas más cosechadas y consumidas a nivel mundial. **Esta fruta es muy saludable y nutritiva y es posible consumirla en una rica ensalada, ya sea acompañada de otras hortalizas o sola.** Dado al gran porcentaje de agua, el pepino es auxiliar para la eliminación de las toxinas del cuerpo. Además, su consumo regular ayuda a la disolución de los cálculos renales. Una buena solución para consumir pepino es hacer un agua de pepino, solo se necesita agua, pepino y un poco de azúcar y estará lista esta rica y saludable bebida. Posee muchos nutrientes importantes, el consumo del pepino proporciona una gran cantidad de las vitaminas diarias que nuestro cuerpo necesita: las vitaminas A, B y C que proporcionan energía y ayudan al sistema inmunológico son unas de ellas. Lo importante es consumir también su corteza, ya que contiene el 12 por ciento de la vitamina C que hay que consumir todos los días. El pepino también contiene potasio, silicio y magnesio que suavizan, tonifican y mejoran el aspecto de la piel”.⁵

MARCO CONCEPTUAL.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD.

Un proyecto, es la búsqueda de una solución inteligente al bosquejo de un problema a resolver a las necesidades humanas.

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.

⁵ Mejorconsalud./los-diversos-beneficios-de-consumir-pepino.Segundaedicion.2014.

En un proyecto de inversión se podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad.

“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”.⁶

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.

“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”.⁷

⁶ BACA, Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Pag. 2, México 2012.

⁷ ARTUR SELDON. Diccionario de Economía. F.G. Pennance Ediciones. Villassar del Mar. Pág. 65.2013

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.”⁸

Proyecto de inversión pública o social.

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

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.

⁸ <http://www.monografías.com/trabajo34/empresario/empresario.shtml>.

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”.⁹

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”.¹⁰

La generación de una idea de proyecto de inversión surge como consecuencia de las necesidades insatisfechas, de políticas, de un la existencia de otros proyectos en estudios o en ejecución, se requiere

⁹ Meza, Jhonny, 2014. Evaluación financiera de proyectos. Segunda Edición. Colombia.

¹⁰ G. BOCA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición. 2.014.Pág. 38

complementación mediante acciones en campos distintos, de políticas de acción institucional, de inventario de recursos naturales.

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 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”:¹¹

- a. El mercado.

¹¹ Meza, Jhonny, 2014. Evaluación financiera de proyectos. Segunda Edición. Colombia.

- 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”.¹²

Estudio de factibilidad.

“Esta última fase de aproximaciones sucesivas iniciadas en la pre inversión, se abordan 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

¹² Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.

puedan mejorar el proyecto, de acuerdo con sus objetivos, sean sociables 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”.¹³

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.

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.

¹³ Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 2.0155, Pág. 120

Para ello requerimos los siguientes elementos:

- ◆ Información Base
- ◆ 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 Donde:

n= Tamaño de la muestra

N=Población Total

E=Error experimental

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

DEMANDA.

“El estudio de mercado 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:

Es la cantidad que los productores están dispuestos a vender a un determinado precio, "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.”¹⁴

DEMANDA INSATISFECHA.

“Una vez comparada la demanda efectiva con la oferta proyectada podemos estimar la demanda insatisfecha”.¹⁵

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.

CLASES DE PRODUCTOS

Productos de consumo.

Productos de conveniencia.

Productos de uso frecuente.

Productos especializados.

Productos intermedios.

Productos de capital.”¹⁶

PRECIO.

Define el nivel de ingresos mediante la elasticidad precio de la demanda, teniendo conocimiento del precio de la competencia, de productos sustitutos, complementarios, de los costos de producción y distribución, así

¹⁴ Meza, Jhonny, 2014. Evaluación financiera de proyectos. Segunda Edición. Colombia.

¹⁵ Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.

¹⁶ Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.

como de las características de la propensión al ahorro por los consumidores, reacciones de intermediarios, del consumidor y legislación comercial.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

Es el circuito a través del cual los fabricantes ponen a disposición 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 incentivo a corto plazo al consumidor, de comprar dicho producto y el del distribuidor venderlo efectuando promociones de ventas orientadas hacia el consumidor final, que busca incrementar la compra o venta de un producto o servicio.

PUBLICIDAD O PROPAGANDA.

Es cualquier forma pagada de presentación y promoción de ideas, bienes o servicios, que incentiva al consumo de los mismos.

EL ESTUDIO TECNICO.

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

Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.

Donde obtener los materiales o materia prima.

Que máquinas y procesos usar.

Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.”¹⁷

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”.¹⁸

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

¹⁷ Meza, Jhonny, 2014. Evaluación financiera de proyectos. Segunda Edición. Colombia.

¹⁸ Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.

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 locacionales.- 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”.¹⁹

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.

¹⁹ Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.

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”.²⁰

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.

²⁰ Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.

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”.²¹

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.

Como organizaras la empresa cuando el proyecto esté en operación.

²¹ Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.

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.

INVERSIONES.

La mayor parte de las inversiones deben realizarse antes de la puesta en marcha del proyecto, pueden existir inversiones que sea necesario realizar durante la operación, ya sea porque se precise reemplazar activos desgastados o por que se requiere incrementar la capacidad productiva ante aumentos proyectados en la demanda.²²

Esta parte del estudio económico se refiere a las erogaciones que ocurren o se presentan en la fase pre-operativa y operativa de la vida de un proyecto y representan desembolsos de efectivo para la adquisición de

²² Formulación y evaluación de proyectos de inversión, Manuel Enrique Pasaca Mora , Universidad Nacional de Loja.2012.

activos como son: edificios, máquinas, terrenos, para gastos de constitución y para capital de trabajo, etc.

Gran parte de estas inversiones deben realizarse antes de la fase de operación del proyecto, puede darse el caso de que aún en esta fase sea necesario el realizar inversiones, ya sea para renovar activos desgastados o porque sea necesario incrementar la capacidad de producción.

INVERSIONES FIJAS.- Representan las inversiones que se realizan en bienes tangibles que se utilizarán en el proceso productivo o son el complemento necesario para la operación normal de la empresa. Entre esta clase de activos tenemos: los terrenos, obras físicas, equipamiento de planta y la dotación de los principales servicios básicos, etc.

TERRENOS.- Constituye el área física de terreno que necesita la nueva unidad productiva para la construcción de la planta.

CONSTRUCCIONES CIVILES.- Se refiere a la infraestructura con que será construida la planta industrial, distinguiendo las partes correspondientes a oficinas y áreas netamente de producción.

MAQUINARÍA Y EQUIPO.- Comprenden todos los valores correspondientes a las inversiones para dotar a la tecnología necesaria para efectuar el proceso productivo o prestación del servicio, así como los equipos que se utilizan en las instalaciones auxiliares.

EQUIPO DE OFICINA.- Se incluyen en este rubro todos los valores correspondientes al equipo técnico que hará posible que las funciones

administrativas se cumplan eficientemente.

MUEBLES Y ENSERES.- Comprende todos los bienes que se necesitan para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo con la función para la que fueron diseñadas.

VEHÍCULO.- Se refiere a las unidades móviles que permiten transportar ya sea la materia prima o el producto ya elaborado a distintos lugares.

INVERSIONES DIFERIDAS.

Son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Constituyen inversiones intangibles susceptibles de amortizar, los principales ítems que configuran esta inversión son los estudios técnicos del proyecto, gastos de organización, gastos de montaje, gastos en patentes y licencias, gastos de puesta en marcha, gastos de montaje, gastos de capacitación, como también los gastos financieros e imprevistos.

ESTUDIOS TÉCNICOS Y JURÍDICOS.- Estos estudios previos que pueden ser de carácter técnico o jurídico. Se trata de estudios de suelos, constitución de la empresa, asesoría tributaria y de sociedades, etc.

GASTOS DE ORGANIZACIÓN.- Todos los gastos que implican la implementación de una estructura organizativa, ya sea para el periodo de instalación como para el periodo de funcionamiento, como: registro de sociedad, matrícula mercantil, permisos de funcionamiento, etc.

CAPITAL DE TRABAJO.

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo de producción, para una capacidad y tamaño determinado. Los componentes del capital de trabajo son: efectivo, inventario de materia prima, cuentas por cobrar.

EFECTIVO.- Dinero que sirve para hacer pagos en efectivo como sueldos y servicios básicos, forma parte del disponible que mantiene las cuentas corrientes y de ahorro de la empresa.

INVENTARIO DE MATERIA PRIMA Y MATERIALES.- Es la estimación de las existencias de materia prima y materiales necesarios para producir.

DEPRECIACIÓN.

La mayoría de los activos fijos tienen una vida limitada, es decir ellos serán utilizados de utilidad para la empresa por un número limitado de periodos contables futuros. El proceso contable para esta conversión gradual de activo fijo en gasto es llamado depreciación.

AMORTIZACIÓN.

Es la cuota fija que se establece por periodo contable, como consecuencia de inversiones o gastos anticipados, los que no son imputables en un solo período contable; permitiendo de esta manera la racionalización o prorratio del gasto en función del tiempo estipulado por la ley.

COSTOS DE PRODUCCIÓN.

La determinación del costo, constituye la base para el análisis económico del proyecto, su valor incide directamente en la rentabilidad y para su cálculo se consideran ciertos elementos entre los que constan: costo de fabricación, los gastos administrativos, gastos de fabricación, gastos financieros, los gastos de ventas y otros gastos.

COSTOS DIRECTOS.

Son aquellos costos que intervienen directamente, como: la materia prima, materiales directos, mano de obra directa, etc.

MATERIA PRIMA.- Es el insumo que sufrirá el proceso de transformación y quedara plenamente involucrado en el bien producido.

MATERIALES DIRECTOS.- Son aquellos que participan directa y necesariamente en el proceso para facilitar su transformación.

MANO DE OBRA DIRECTA.- Este rubro está conformado por quienes intervienen directamente en la fabricación o generación de un bien o servicio, bien sea manualmente o accionando las máquinas que transforman la materia prima en producto terminado.

GASTOS DE FABRICACIÓN.

Representan todos aquellos valores indirectos que no se pueden cargar a unidades de costo o trabajo especial, dichos valores provienen generalmente de: materiales indirectos y mano de obra indirecta.

MATERIALES INDIRECTOS.- Estos pueden ser lubricantes para máquinas, mantenimiento de planta, aseo, de empaque, etc., es decir todos aquellos que integran el proceso pero que no pueden medirse con exactitud cuánto corresponde a cada unidad de producto terminado.

MANO DE OBRA INDIRECTA.- Aquella que complementa el proceso de producción como: personal de aseo, vigilancia, mantenimiento, supervisor de fábrica, dirección etc.

OTROS GASTOS INDIRECTOS.- Dentro de estos tenemos rubros como: depreciación de fábrica, amortización de fábrica, servicios, mantenimiento, impuestos de fábrica, seguros de fábrica.

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”.²³

²³ G. BACA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición.2012.

“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”.²⁴

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 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

²⁴G. BACA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición.2012.

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.

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”.²⁵

²⁵ Melián Rodríguez Manuel Ernesto “Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión” Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.

Flujos de efectivo de financiación.

Entradas:

Efectivo recibido por incrementos de aportes o recolocación 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:

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.

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)”.²⁶

Un problema frecuente en las pequeñas empresas es la falta de liquidez para cubrir necesidades inmediatas, por lo que se recurre frecuentemente a

²⁶ Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2013.

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, etcétera).
- ◆ De cuánto efectivo puede disponer el empresario para sus asuntos personales sin que afecte el funcionamiento normal de la empresa.

“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”.²⁷

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 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.

²⁷ G. BACA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición.2012.

- ◆ Gastos de fabricación (seguros, combustibles, lubricantes, etcétera).
- ◆ 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.

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, etcétera.
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.

“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”.²⁸

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”.²⁹

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

²⁸ G. BACA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición.2012.

²⁹ Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2013.

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

EVALUACION FINANCIERA.

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 VAN, TIR, PR.

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

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

El FNC 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 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”.³⁰

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”.³¹

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 actualiza-

³⁰ Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2013.

³¹ Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2013.

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

Fórmula:

$$VAN = \sum \text{Flujo Neto de Caja} - \text{Inversión}$$

Relación beneficio / costo.

“El indicador beneficio-costos, 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”.³²

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

Fórmula:

$$VAN = \sum \text{Flujo Neto de Caja} - \text{Inversión}$$

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, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses

³² Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2013.

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 TIR, utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

- ◆ Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- ◆ Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- ◆ Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

La Tasa Interna de Retorno se representa por la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+r)^t} - I_0$$

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".³³

Fórmula:

$$PRC = \text{Año que cubre la inversión} - \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{Flujo del periodo que supera la Inversión}} \right)$$

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".³⁴

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.

³³ Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2013.

³⁴ Ramírez Almaguer, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2013.

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.

FÓRMULAS:

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

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

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

e. MATERIALES Y MÉTODOS.

MATERIALES.

RECURSOS MATERIALES

Se dispondrá de materiales necesarios para la investigación como son:

- ◆ Documentos Impresos.
- ◆ Útiles de Oficina.
- ◆ Impresiones y copias
- ◆ Anillados y empastados
- ◆ Varios

MÉTODOS.

Método deductivo.

Este método consiste en obtener conclusiones particulares a partir de una ley universal determinando los hechos más importantes del fenómeno por analizar extrayendo conceptos, principios, definiciones, leyes y normas generales.

Es un método permitió recopilar los conceptos, principios, y definiciones referentes a la factibilidad de crear una empresa productora de jugo de pepino, también permitió deducir datos y obtener información acerca del presente estudio de factibilidad.

Método inductivo.

Sigue un proceso en el que a partir del estudio de casos particulares, se obtienen conclusiones o leyes universales que explican o relacionan los fenómenos estudiados.

La aplicación de este método se basó en la observación, es decir ver y escuchar fenómenos relacionados con la investigación, a fin de obtener información objetiva, que en el presente caso se utilizó en el estudio de mercado y estudio técnico para crear una empresa productora de jugo de pepino.

Método Analítico.

El análisis y la síntesis son métodos de investigación complementarios, en el sentido de que la mayor parte de los métodos se sirven de ellos conjuntamente, de modo que el uno verifique o perfeccione al otro.

El presente método permitió realizar el análisis del proyecto para crear una empresa productora de jugo de pepino, desde el análisis de las encuestas e interpretar fácil y claramente los resultados.

Método descriptivo.

El objeto de la investigación descriptiva consiste en evaluar ciertas características de una situación particular en uno o más puntos del tiempo. En las investigaciones se analizan los datos reunidos para descubrir así, cuales variables están relacionadas entre sí.

Este método se utilizó en la redacción del proyecto, puesto que permitió realizar la interpretación racional y el análisis objetivo de los hechos en la descripción de la información obtenida y de la información que se aplicó en la construcción de todas las partes del proyecto para crear una empresa productora de jugo de pepino.

TECNICAS.

Revisión bibliográfica.

La presente técnica permitió construir un marco teórico referencial y conceptual para sustentar cada uno de los objetivos planteados

Observación directa.

Esta técnica permitió visualizar y obtener datos acerca de la oferta del producto en el Cantón Catamayo.

La encuesta.

Este es una técnica cuantitativa que ayuda a la investigación realizada para obtener una muestra, representativa de un colectivo más amplio que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de conseguir mediciones cualitativas.

Es por ello, que las encuestas se aplicaron a los habitantes del Cantón Catamayo, puesto que son el mercado meta.

Descripción del Segmento de Mercado.

El segmento de mercado al cual va dirigido el producto fueron los habitantes del Cantón Catamayo que según la información obtenida en el INEC fueron de 30.638 habitantes para el año 2.010. A esta población se la proyecta para el año 2016 fecha en la cual se va a realizar el estudio, tomando como tasa de crecimiento poblacional el 1.40% dada por el INEC.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTON CATAMAYO

PROYECCIÓN DEL CANTON CATAMAYO		
Periodo	Crecimiento poblacional	Población
2010	1.40%	30.638
2011	1.40%	31.066
2012	1.40%	31.500
2013	1.40%	31.941
2014	1.40%	32.388
2015	1.40%	32.841
2016	1.40%	33.300

Fuente: INEC 2.010.

Elaboración: La autora

Se ha proyectado la población para el año 2.016 con una población de 33.300 habitantes.

CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

En donde:

n= tamaño de la muestra

e= margen de error

N= Población

DATOS:

n=?

e=5%

N= 33.300 Hab.

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

FORMULA:

$$n = \frac{33.300}{1 + (0.05)^2 33.300}$$

$$n = \frac{33.300}{84.25}$$

$$n = 395 \text{ ENCUESTAS}$$

f. RESULTADOS.

ENCUESTAS A LOS DEMANDANTES.

1.- ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?

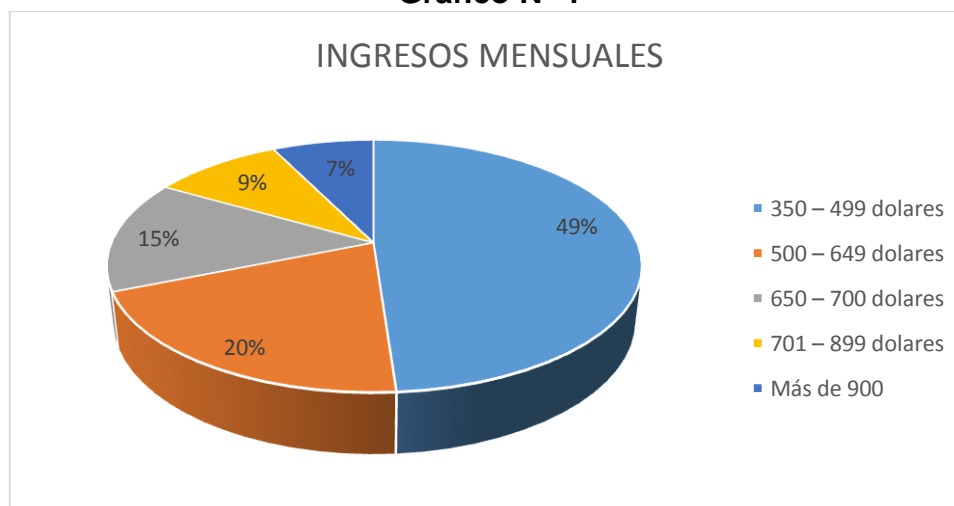
**Cuadro N° 1
INGRESOS MENSUALES**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
350 – 499 dólares	193	49%
500 – 649 dólares	79	20%
650 – 700 dólares	57	15%
701 – 899 dólares	37	9%
Más de 900	29	7%
TOTAL	395	100%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 1



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los habitantes del cantón Catamayo, el 49% de ellos dijeron que sus ingresos fluctúan entre los 350 a 499 dólares mensuales, el 20% de ellos dijeron que sus ingreso van de 500 a 649 dólares mensuales, el 15% que van de 650 a 700 dólares mensuales, el 9% que van de 701 a 899 dólares mensuales y el 7% que van por más de 900 dólares al mes.

2.- ¿Consume usted bebidas como son los jugos?

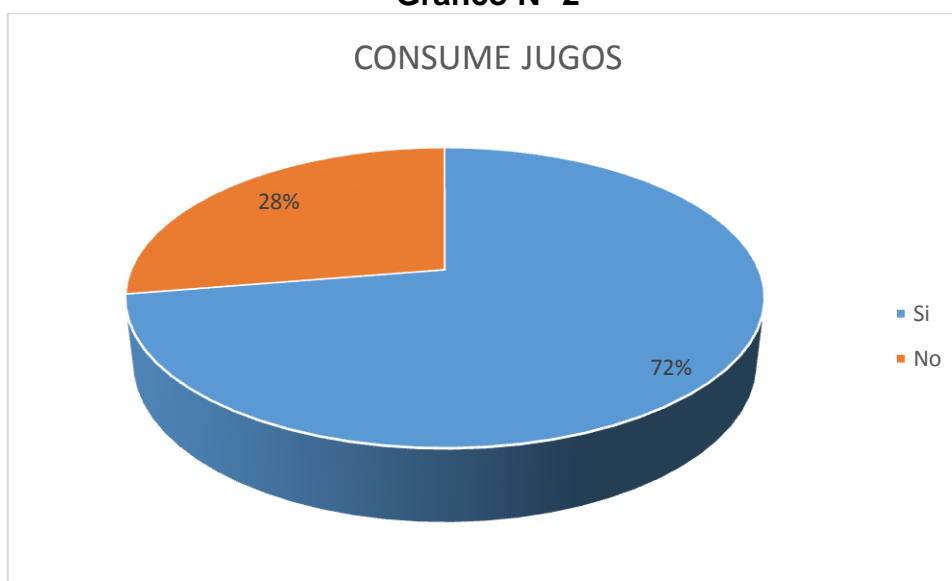
**Cuadro N° 2
CONSUME JUGOS**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	286	72%
No	109	28%
TOTAL	395	100%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 2



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los habitantes del cantón Catamayo, el 72% de ellos dijeron que si consumen bebidas como son los jugos, mientras que el 28% de ellos supieron manifestar que no consumen las bebidas como son los jugos, demostrando así en esta pregunta que la mayoría de los habitantes que fueron encuestados si lo hacen.

3.- ¿Usted consume jugos naturales adelgazantes?

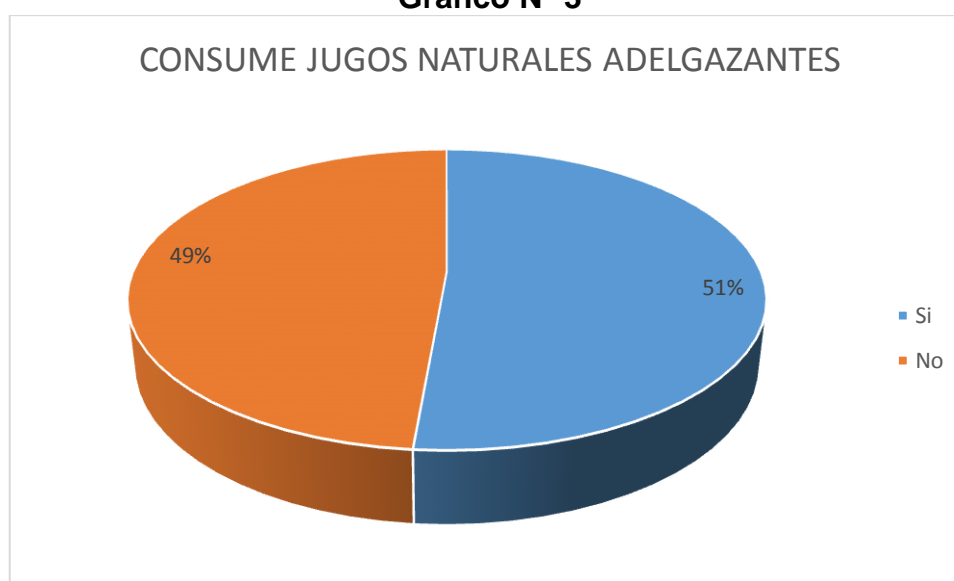
Cuadro N° 3
CONSUME JUGOS NATURALES ADELGAZANTES

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	147	51%
No	139	49%
TOTAL	286	100%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 3



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los habitantes del cantón Catamayo, el 51% de ellos dijeron que si consumen jugos naturales adelgazantes, mientras que el 49% de ellos manifestaron no consumir este tipo de jugos naturales adelgazantes, demostrando así que la mayoría de los que respondieron a esta pregunta si consumen este tipo de jugos naturales adelgazantes.

4.- ¿Cuántas unidades de jugo natural adelgazante consume al mes?

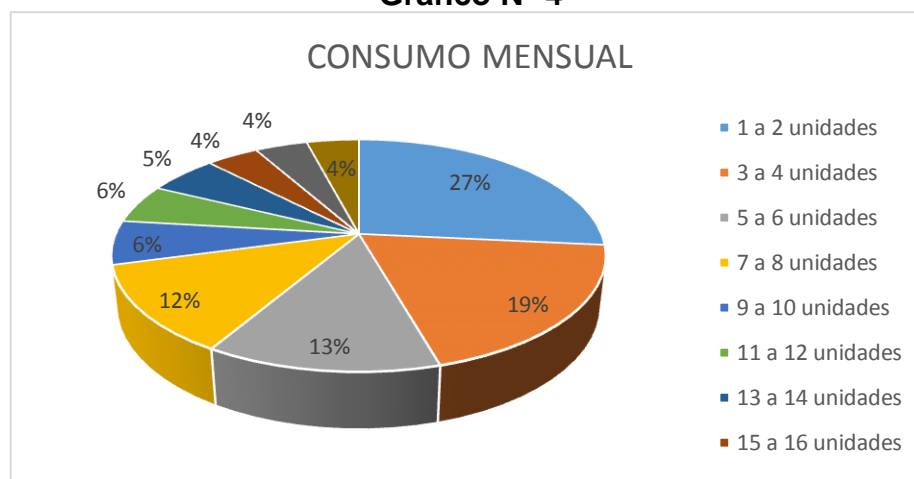
**Cuadro N° 4
CONSUMO MENSUAL**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 unidades	39	27%
3 a 4 unidades	28	19%
5 a 6 unidades	19	13%
7 a 8 unidades	18	12%
9 a 10 unidades	9	6%
11 a 12 unidades	8	6%
13 a 14 unidades	8	5%
15 a 16 unidades	6	4%
17 a 18 unidades	6	4%
19 a 20 unidades	6	4%
TOTAL	147	100%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 4



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los habitantes del cantón Catamayo, el 27% de ellos dijeron que consumen de 1 a 2 unidades de este jugo, el 19% consumen de 3 a 4 unidades, el 13% de 5 a 6 unidades, el 12% de 7 a 8 unidades, el 6% de 9 a 10 unidades, el 6% de 11 a 12, el 5% de 13 a 14, el 4% de 15 a 16, el 4% de 17 a 18 y el 4% de 19 a 20 unidades.

5.- ¿Por qué consume este tipo de jugo natural adelgazante?

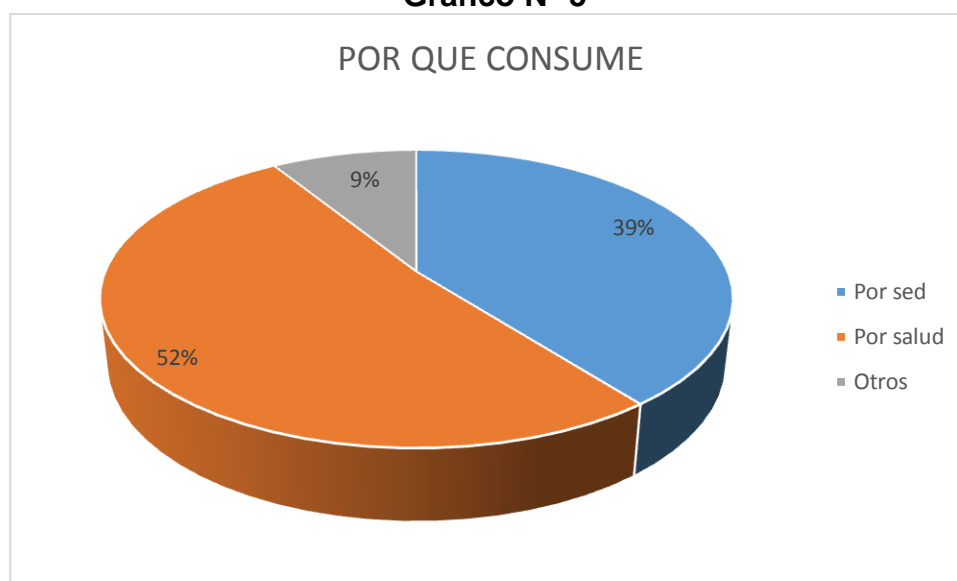
**Cuadro N° 5
POR QUE CONSUME**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Por sed	58	39%
Por salud	76	52%
Otros	13	9%
TOTAL	147	100%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 5



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los habitantes del cantón Catamayo, el 39% de ellos dijeron que consumen este tipo de jugo natural adelgazante por sed, el 52% lo consumen por salud y el 9% de ellos lo consumen por otros motivos. La mayoría de los encuestados manifestaron que lo consumen por salud en un porcentaje del 52%.

6.- ¿Cuál es el precio que paga por cada unidad de jugo natural adelgazante?

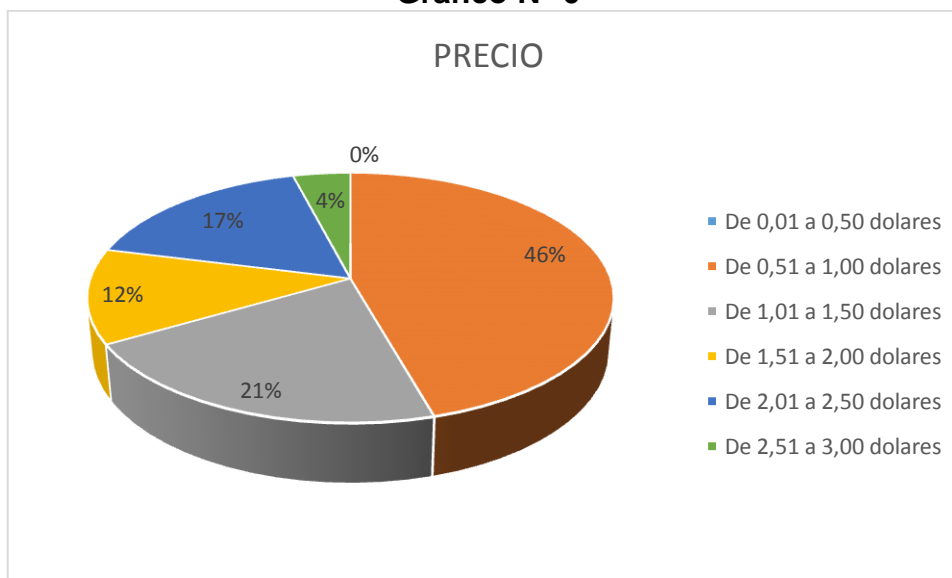
Cuadro N° 6
PRECIO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De 0,01 a 0,50 dólares	0	0%
De 0,51 a 1,00 dólares	67	46%
De 1,01 a 1,50 dólares	31	21%
De 1,51 a 2,00 dólares	18	12%
De 2,01 a 2,50 dólares	25	17%
De 2,51 a 3,00 dólares	6	4%
TOTAL	147	100%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 6



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los habitantes del cantón Catamayo, el 46% de ellos dijeron que pagan de entre 0,51 a 1,00 dólares, el 21% pagan de 1,01 a 1,50 dólares, el 12% lo hacen de 1,51 a 2,00 dólares, el 17% de 2,01 a 2,50 dólares y el 4% lo hacen de 2,51 a 3,00 dólares.

7.- ¿En dónde adquiere la unidad de jugo natural adelgazante?

Cuadro N° 7

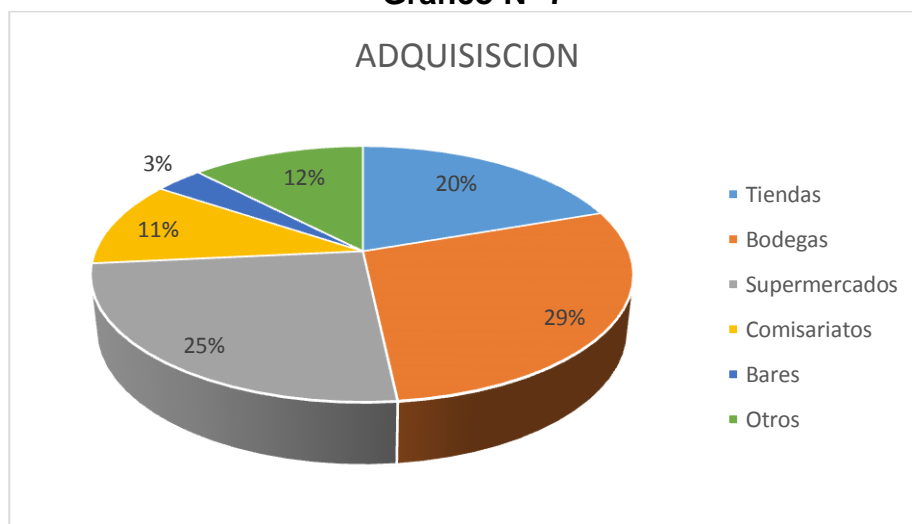
ADQUISICION

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Tiendas	29	20%
Bodegas	42	29%
Supermercados	37	25%
Comisariatos	16	11%
Bares	5	2%
Otros	18	12%
TOTAL	147	100%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 7



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los habitantes del cantón Catamayo, el 20% de ellos dijeron que adquieren la unidad de jugo natural adelgazante en tiendas, el 29% lo adquieren en bodegas, el 25% lo hacen en supermercados, el 11% en comisariatos, el 3% en bares y el 12% en otros lugares. La mayoría de ellos dijeron que lo adquieren en las bodegas.

8.- ¿Si se creara una nueva empresa productora y embotelladora de jugo natural de pepino adelgazante para su comercialización en el Cantón Catamayo, que le ofrezca un producto de calidad y a buen precio, usted adquiriría este producto?

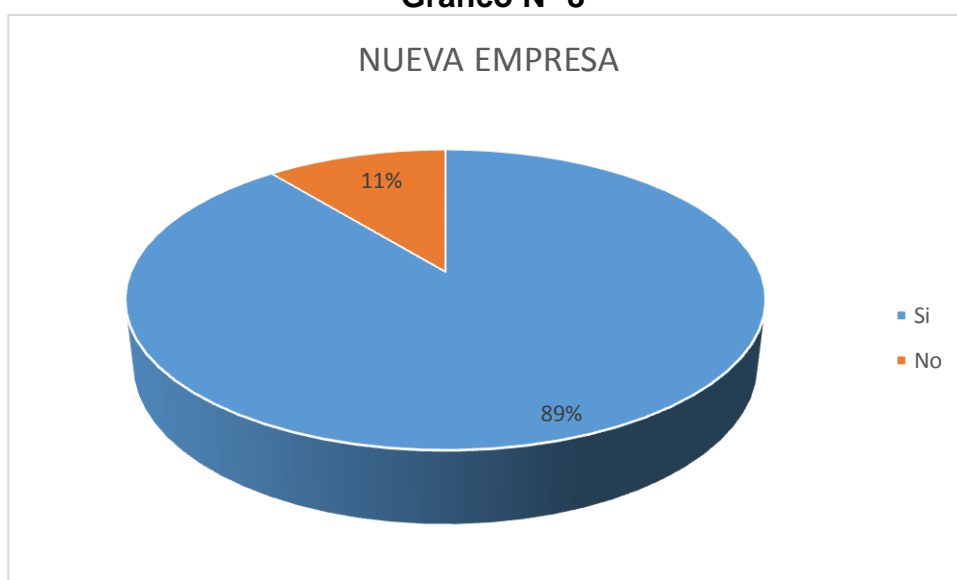
**Cuadro N° 8
NUEVA EMPRESA**

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	131	89%
No	16	11%
TOTAL	147	100%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 8



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los encuestados, el 89% de ellos dijeron que si se creara una nueva empresa productora de jugo natural de pepino adelgazante si apoyarían la nueva empresa, mientras que el 11% de los que fueron encuestados manifestaron que no lo harían, esto demuestra que la mayoría de los encuestados si apoyarían a la nueva empresa.

9.- ¿En qué presentación prefiere usted adquirir jugo natural de pepino adelgazante?

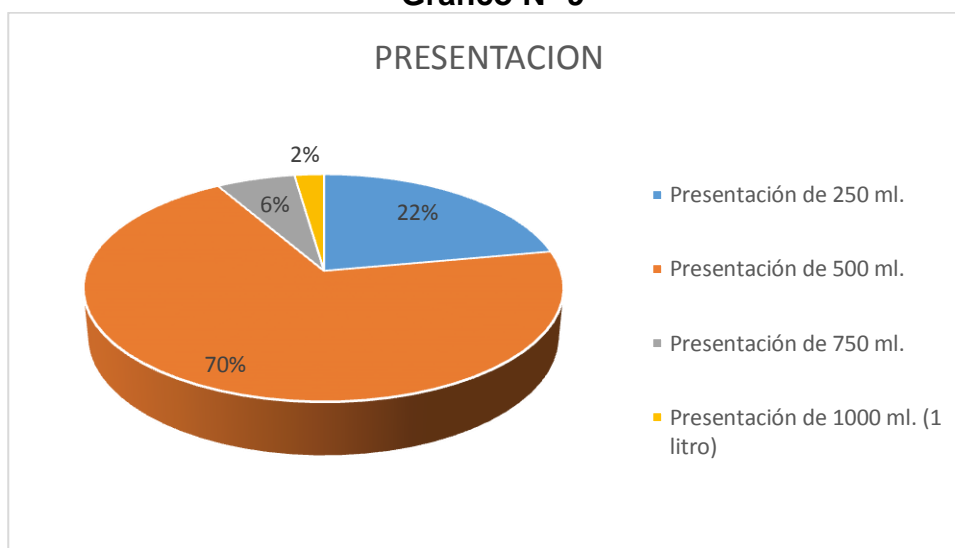
Cuadro N° 9
PRESENTACION

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Presentación de 250 ml.	29	22%
Presentación de 500 ml.	91	70%
Presentación de 750 ml.	8	6%
Presentación de 1000 ml. (1 litro)	3	2%
TOTAL	131	100%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 9



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los encuestados, el 22% de ellos dijeron que la presentación que preferirían para el nuevo producto sería en la presentación de 250 ml., el 70% de ellos preferirían la presentación de 500 ml., el 6% en la presentación de 750 ml., y el 2% en la presentación de 1000 ml., o sea de 1 litro.

10.- ¿Cuál es el medio publicitario que usted prefiere para la publicidad del nuevo producto?

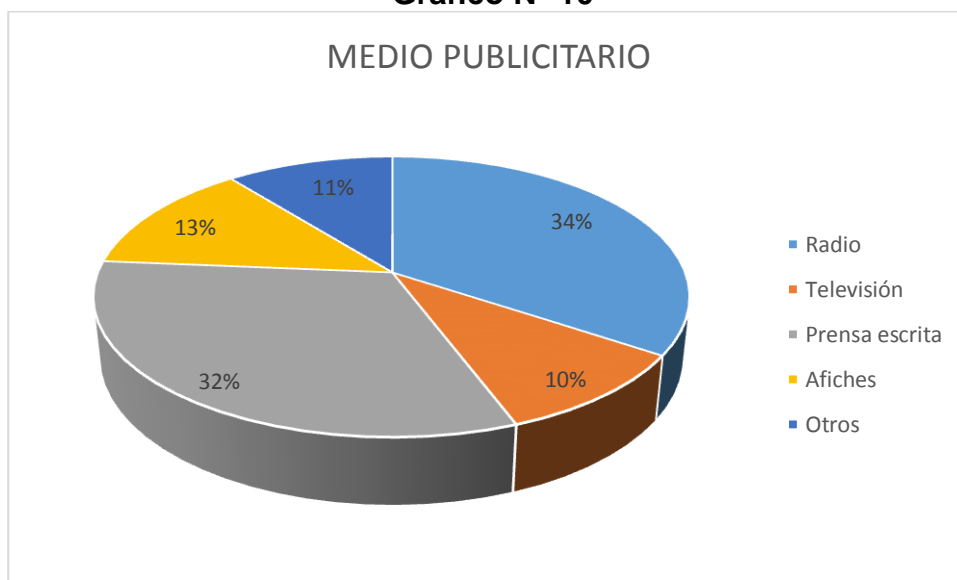
Cuadro N° 10
MEDIO PUBLICITARIO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Radio	45	34%
Televisión	13	10%
Prensa escrita	42	32%
Afiches	17	13%
Otros	14	11%
TOTAL	131	100%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 10



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los encuestados, el 34% de ellos dijeron que el medio publicitario que prefieren para la publicidad del nuevo producto es la radio, el 10% prefieren la televisión, el 32% prefieren la prensa escrita, el 13% por medio de afiches y el 11% por otros medios de publicidad.

11.- ¿Cuáles son las promociones que a usted le gustaría que la nueva empresa ofrezca?

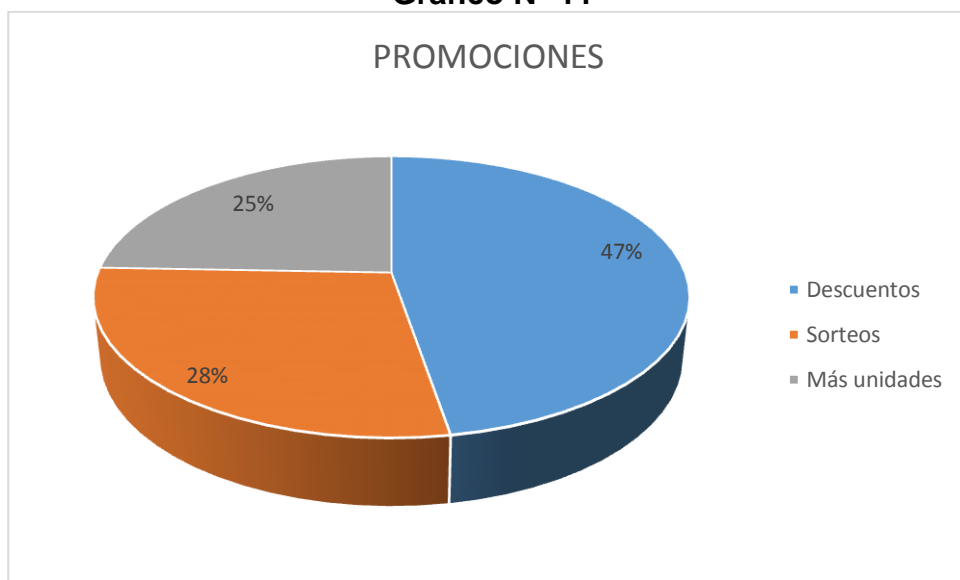
Cuadro N° 11
PROMOCIONES

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Descuentos	62	47%
Sorteos	37	28%
Más unidades	32	25%
TOTAL	131	100%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 11



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los encuestados, el 47% de ellos dijeron que las promociones que les gustaría que ofrezca la nueva empresa son los descuentos en el producto, el 28% prefieren los sorteos que la nueva empresa haga y el 25% de ellos prefieren que sea la promoción de más unidades al momento de la compra.

12.- ¿En qué tipo de envase le gustaría que se comercialice el jugo natural de pepino adelgazante?

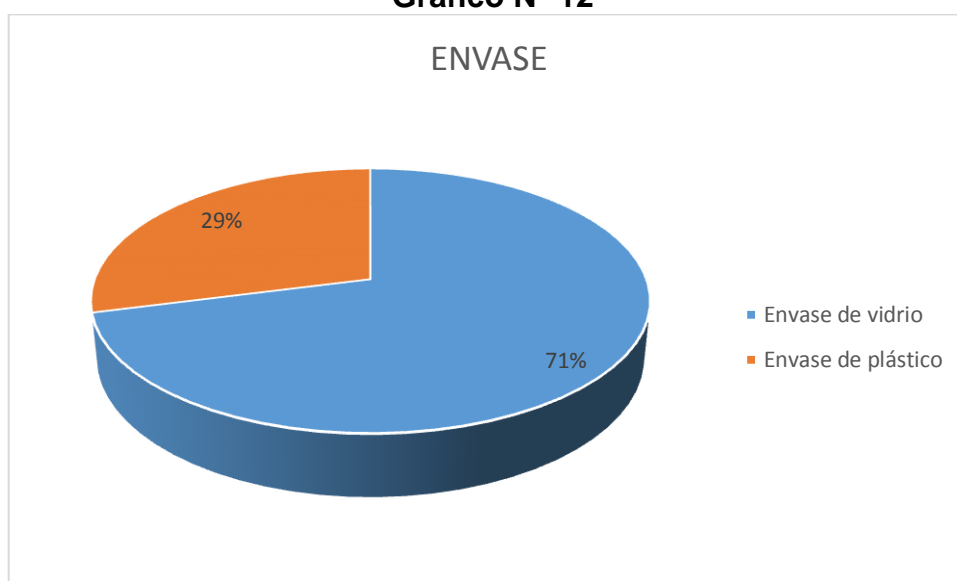
Cuadro N° 12
ENVASE

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Envase de vidrio	93	71%
Envase de plástico	38	29%
TOTAL	131	100%

Fuente: Encuesta aplicada a demandantes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 12



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los encuestados, el 71% de ellos dijeron que el envase que les gustaría en que se comercialice el jugo de pepino adelgazante sea de vidrio, mientras que el 29% de ellos prefieren que el envase sea de plástico.

ENCUESTAS A LOS OFERENTES.

1.- ¿Qué tipo de establecimiento tiene usted?

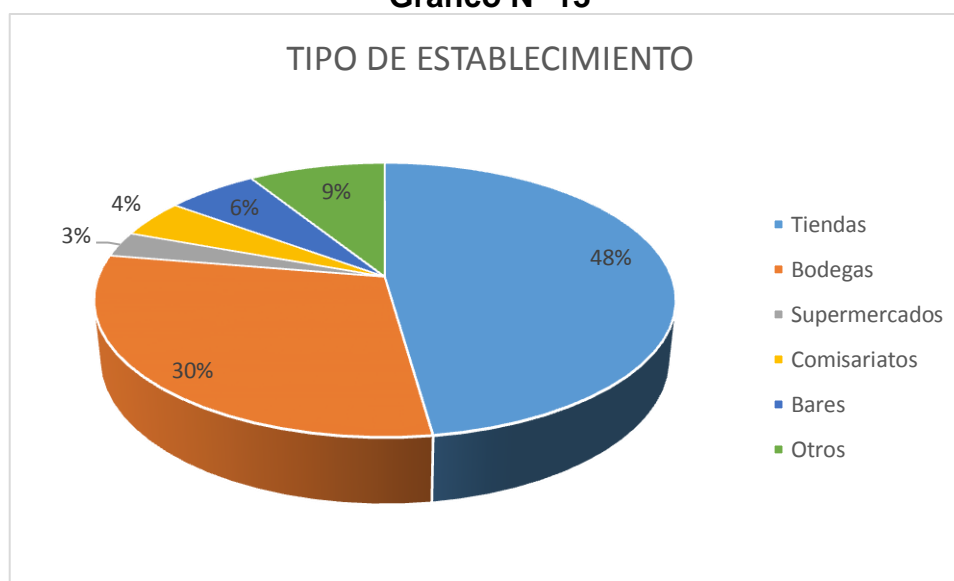
Cuadro N° 13
TIPO DE ESTABLECIMIENTO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Tiendas	64	48%
Bodegas	40	30%
Supermercados	4	3%
Comisariatos	6	4%
Bares	8	6%
Otros	12	9%
TOTAL	134	100%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 13



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los encuestados, el 48% de ellos dijeron que el establecimiento que tiene es tienda, el 30% de ellos tienen bodegas, el 3% de ellos tienen supermercados, el 4% tienen comisariatos, el 6% bares y el otro 9% tienen otro tipo de establecimiento.

2.- ¿En su establecimiento usted vende jugo natural?

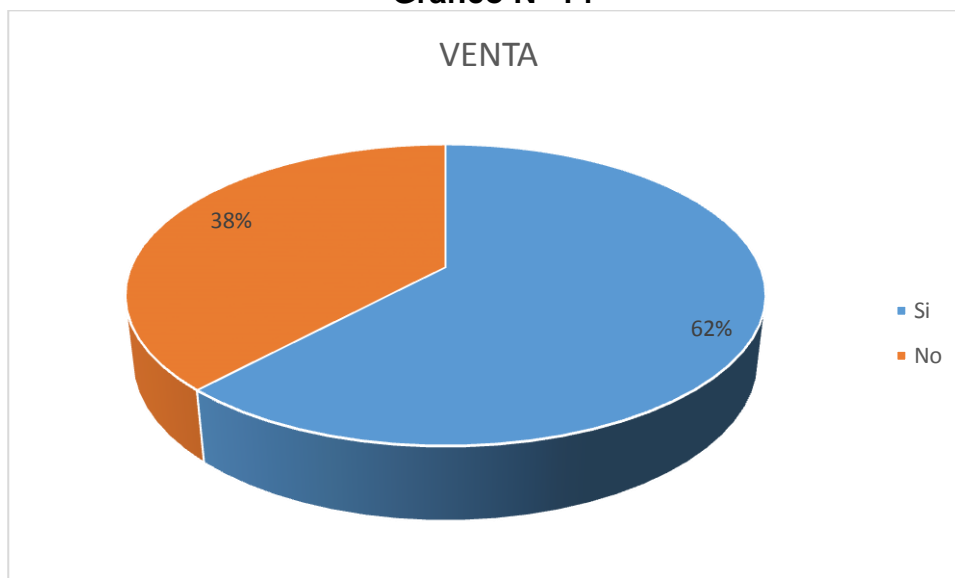
Cuadro N° 14
VENTA

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	83	62%
No	51	38%
TOTAL	134	100%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 14



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los encuestados, el 62% de ellos dijeron que en su establecimiento si vende jugo natural, mientras que el 38% de ellos manifestaron que en su establecimiento no venden este tipo de jugos naturales.

3.- ¿Cuál es el precio de venta de cada unidad de jugo natural que usted vende en su establecimiento?

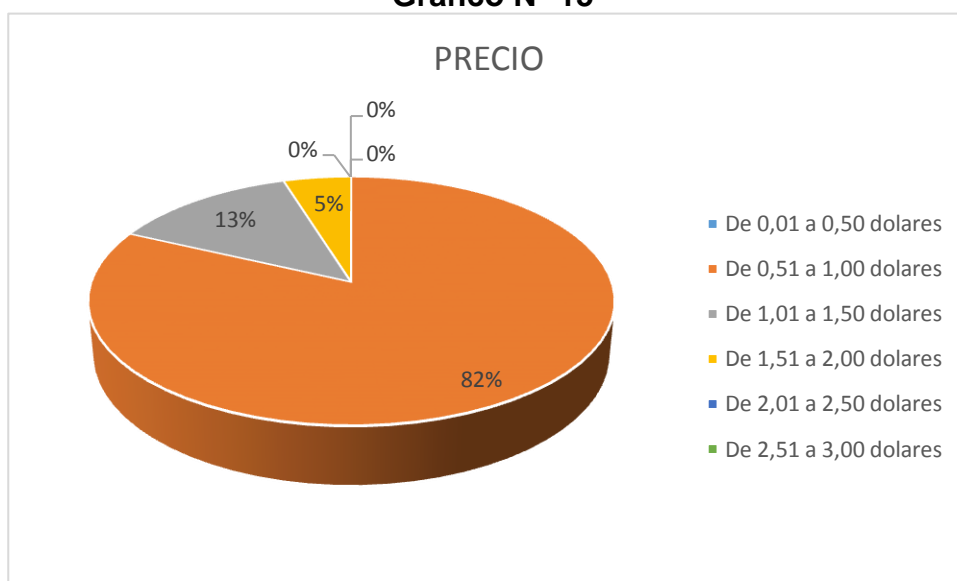
Cuadro N° 15
PRECIO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De 0,01 a 0,50 dólares	0	0%
De 0,51 a 1,00 dólares	68	82%
De 1,01 a 1,50 dólares	11	13%
De 1,51 a 2,00 dólares	4	5%
De 2,01 a 2,50 dólares	0	0%
De 2,51 a 3,00 dólares	0	0%
TOTAL	83	100%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 15



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los encuestados, el 82% de ellos dijeron que el precio del jugo natural que venden es de 0,51 a 1,00 dólares, el 13% de ellos manifestaron que el precio de venta del jugo natural que venden es de entre 1,01 a 1,50 dólares por cada unidad y el 5% de ellos manifestaron que el precio va de entre 1,51 a 2,00 dólares.

4.- ¿Cuántas unidades de jugo natural, vende usted semanalmente?

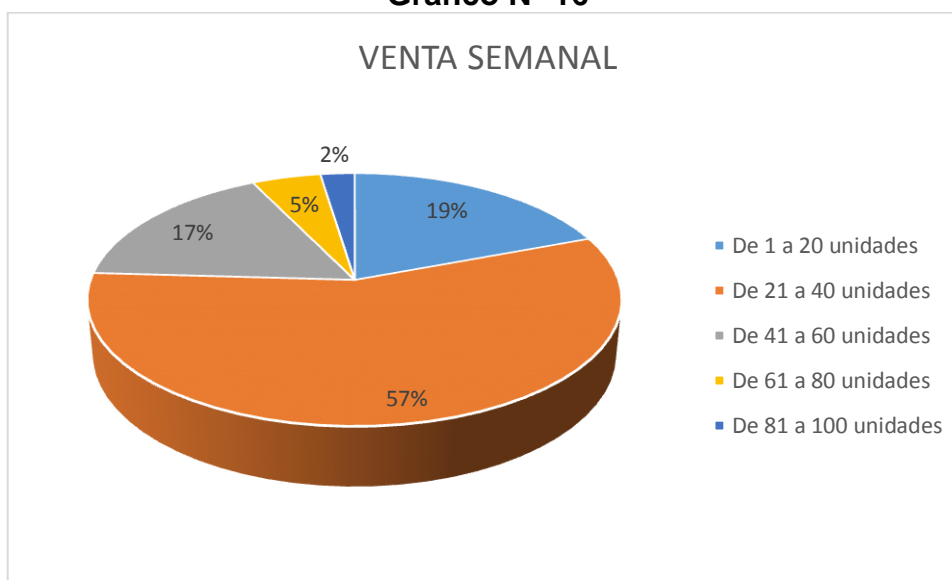
Cuadro N° 16
VENTA SEMANAL

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 20 unidades	16	19%
De 21 a 40 unidades	47	57%
De 41 a 60 unidades	14	17%
De 61 a 80 unidades	4	5%
De 81 a 100 unidades	2	2%
TOTAL	83	100%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 16



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los encuestados, el 19% de ellos dijeron que vende jugo natural de entre 1 a 20 unidades a la semana, el 57% de ellos lo venden de entre 21 a 40 unidades a la semana, el 17% lo hacen de entre 41 a 60 unidades a la semana, el 5% de entre 61 a 80 unidades semanales y el 2% de entre 81 a 100 unidades a la semana.

5.- ¿Cuál es el medio publicitario que usted utiliza para la publicidad de sus productos?

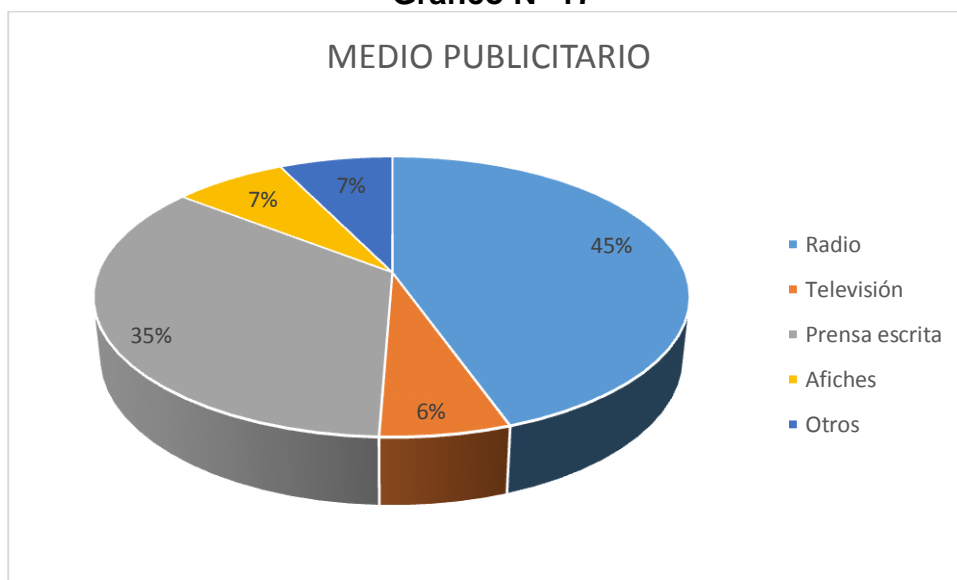
Cuadro N° 17
MEDIO PUBLICITARIO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Radio	37	45%
Televisión	5	6%
Prensa escrita	29	35%
Afiches	6	7%
Otros	6	7%
TOTAL	83	100%

Fuente: Encuesta aplicada a oferentes.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 17



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta, del 100% de los encuestados, el 45% de ellos dijeron que el medio publicitario que utilizan para la publicidad es la radio, el 6% utilizan la televisión, el 35% de ellos utilizan a la prensa escrita, el 7% de ellos utilizan los afiches y el 7% dijeron que utilizan otro medio para hacer publicidad de sus productos.

g. DISCUSIÓN.

ESTUDIO DE MERCADO.

La demanda de toda empresa está conformada por la cantidad del producto requerido por los consumidores en un momento determinado, para establecer la demanda, se acudió a información estadística que de acuerdo a la muestra seleccionada se aplicó encuestas para luego ordenar la información y realizar el respectivo análisis e interpretación de los resultados.

El segmento de mercado al cual va dirigido el producto fueron los habitantes del Cantón Catamayo que según la información obtenida en el INEC fueron de 30.638 habitantes para el año 2.010. A esta población se la proyecta para el año 2016 fecha en la cual se realizó el estudio, tomando como tasa de crecimiento poblacional el 1.40% dada por el INEC.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTON CATAMAYO Cuadro N° 18

PROYECCIÓN DEL CANTON CATAMAYO		
Periodo	Crecimiento poblacional	Población
2010	1.40%	30.638
2011	1.40%	31.066
2012	1.40%	31.500
2013	1.40%	31.941
2014	1.40%	32.388
2015	1.40%	32.841
2016	1.40%	33.300

Fuente: INEC 2.010.

Elaboración: La autora

Se ha proyectado la población para el año 2.016 con una población de 33.300 habitantes.

DETERMINACIÓN DE LAS DEMANDAS.

DEMANDA POTENCIAL.

Para determinar la demanda potencial, se toma como fuente de información a la encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Catamayo, con la cual se segmentó con el 1.40% de crecimiento poblacional del mercado en un primer orden, ya que se determina que de las 395 encuestas, el 72% de ellos dijeron que si consumen bebidas como son los jugos, es así que con este dato se obtiene la demanda potencial.

DEMANDA POTENCIAL
Cuadro N° 19

Nro.	PROYECCION DE FAMILIAS	72% DE ACEPTACION	DEMANDA POTENCIAL
0	33.300		23.976
1	33.766		24.311
2	34.238		24.651
3	34.717		24.996
4	35.203		25.346
5	35.695	72%	25.700
6	36.194		26.059
7	36.700		26.424
8	37.213		26.793
9	37.733		27.167
10	38.261		27.547

Fuente: Cuadro N° 2.

Elaboración: La Autora.

DEMANDA REAL.

Siguiendo con la segmentación de mercado para establecer la demanda real, se tomó el 51% de ellos que dijeron que si consumen jugos naturales adelgazantes, mismos que prefieren adquirir el producto, así se expone lo mencionado en el siguiente cuadro.

DEMANDA REAL
Cuadro N° 20

Nro.	DEMANDA POTENCIAL	51% DE ACEPTACION	DEMANDA REAL
0	23.976	51%	12.227
1	24.311		12.398
2	24.651		12.572
3	24.996		12.747
4	25.346		12.926
5	25.700		13.107
6	26.059		13.290
7	26.424		13.476
8	26.793		13.664
9	27.167		13.855
10	27.547		14.048

Fuente: Cuadro N° 3.

Elaboración: La Autora.

CONSUMO PERCÁPITA.

Este indicador sirvió para estimar la cantidad promedio mensual de jugos naturales adelgazantes.

CONSUMO REAL PERCÁPITA MENSUAL
CUADRO N° 21

UNIDADES	FRECUENCIA (F)	Xm	Fxm
1 a 2	39	1.5	58.5
3 a 4	28	3.5	98
5 a 6	19	5.5	104.5
7 a 8	18	7.5	135
9 a 10	9	9.5	85.5
11 a 12	8	11.5	92
13 a 14	8	13.5	108
15 a 16	6	15.5	93
17 a 18	6	17.5	105
19 a 20	6	19.5	117
TOTAL	147		996.5

Fuente: Cuadro N° 4.

Elaboración: La Autora.

Media aritmética

Promedio	$\frac{\sum FX_m}{n}$
<u>Promedio</u>	<u>996.5</u>
	147
Promedio	6.78 MENSUAL

Consumo promedio mensual de Jugos naturales adelgazantes = 7

Consumo promedio anual de Jugo naturales adelgazantes $7 \times 12 = 84$

DEMANDA REAL EN UNIDADES ANUALES.

**DEMANDA REAL EN UNIDADES
Cuadro N° 22**

Nro.	DEMANDA REAL	PROMEDIO ANUAL DE CONSUMO EN UNIDADES	DEMANDA REAL EN UNIDADES
0	12.227	84	1.027.068
1	12.398		1.041.432
2	12.572		1.056.048
3	12.747		1.070.748
4	12.926		1.085.784
5	13.107		1.100.988
6	13.290		1.116.360
7	13.476		1.131.984
8	13.664		1.147.776
9	13.855		1.163.820
10	14.048		1.180.032

Fuente: Cuadro N° 20 y 21.

Elaboración: La Autora.

DEMANDA EFECTIVA.

Una vez calculada la demanda real en unidades anuales, es necesario conocer la demanda efectiva, para lo cual hay que basarse en el número de habitantes consumidores y verificar en la aplicación de la encuesta qué porcentaje de estas comprarán el nuevo producto que oferta la presente

empresa, es así que el 89% de ellos dijeron que si se creara una nueva empresa productora de jugo natural de pepino adelgazante si apoyarían la nueva empresa, como lo podemos apreciar en el siguiente cuadro.

DEMANDA EFECTIVA
Cuadro N° 23

Nro.	DEMANDA REAL EN UNIDADES	89% DE ACEPTACION	DEMANDA EFECTIVA EN UNIDADES
0	1.027.068		914.090
1	1.041.432		926.874
2	1.056.048		939.882
3	1.070.748		952.965
4	1.085.784		966.347
5	1.100.988	89%	979.879
6	1.116.360		993.560
7	1.131.984		1.007.465
8	1.147.776		1.021.511
9	1.163.820		1.035.799
10	1.180.032		1.050.228

Fuente: Cuadro N° 8 y 22.

Elaboración: La Autora.

ESTUDIO DE LA OFERTA.

Para analizar la situación actual de la oferta del producto es necesario indicar que en el Cantón Catamayo se comercializan este tipo de Jugos.

Se realizaron encuestas a 134 establecimientos y el 62% de ellos dijeron que en su establecimiento si vende jugo natural representando a 83 establecimientos, de los cuales se tomó la población total del Cantón Catamayo, considerando que existen negocios que son los que comercializan el jugo natural, esto se lo realizó con el propósito de tener referencia sobre la venta de este producto de forma anual.

**VENTA PERCÁPITA SEMANAL
CUADRO N° 24**

UNIDADES	FRECUENCIA (F)	Xm	Fxm
1 a 20	16	10.5	168
21 a 40	47	30.5	1.433.5
41 a 60	14	50.5	707
61 a 80	4	70.5	282
81 a 100	2	90.5	181
TOTAL	83		2.771.5

Fuente: Cuadro N° 16.

Elaboración: La Autora.

Promedio

$$\frac{\sum FXm}{n}$$

Media aritmética

Promedio 2.771.5

83

Promedio 33.39 = 33 unidades de venta semanal.

Venta promedio semanal de Jugos naturales adelgazantes = 33

Venta promedio anual de Jugo naturales adelgazantes 33 x 54 semanas del año = 1.782 x 83 establecimientos = 147.906 unidades anuales de venta.

PROYECCION DE LA OFERTA PARA LOS DIEZ AÑOS.

Con la determinación de la oferta del producto se procede a realizar la proyección de la oferta para los diez años de vida útil del proyecto. “Se tomó en cuenta la tasa de crecimiento en los establecimientos del Cantón Catamayo, que es el 2.7%”³⁵ anual, información obtenida en el Municipio del Cantón Catamayo, procediendo a sacar la media y se procede a realizar de la siguiente manera:

³⁵ Municipio de Catamayo.

OFERTA
Cuadro N° 25

Nro.	OFERTA EN UNIDADES 2.7% T.C
0	147.906
1	151.899
2	156.000
3	160.212
4	164.537
5	168.979
6	173.541
7	178.226
8	183.038
9	187.980
10	193.055

Fuente: Cuadro N° 24.

Elaboración: La Autora.

DEMANDA INSTISFECHA.

Se considerara que si existe demanda insatisfecha, quedando abierta la posibilidad de entrar en un mercado de competencia, aprovechando la oportunidad de la que empresa se encontrará ubicada dentro del mismo mercado.

Al considerar la cantidad de jugo natural de pepino adelgazante, se puede establecer a través de los resultados de la encuesta, que la demanda existente es atendida por el producto ofertado por los establecimientos que las distribuyen en el Cantón Catamayo.

DEMANDA INSATISFECHA
Cuadro N° 26

Nro.	DEMANDA EFECTIVA EN UNIDADES	OFERTA EN UNIDADES	DEMANDA INSATISFECHA
0	914.090	147.906	766.184
1	926.874	151.899	774.975
2	939.882	156.000	783.882
3	952.965	160.212	792.753
4	966.347	164.537	801.810
5	979.879	168.979	810.900
6	993.560	173.541	820.019
7	1.007.465	178.226	829.239
8	1.021.511	183.038	838.473
9	1.035.799	187.980	847.819
10	1.050.228	193.055	857.173

Fuente: Cuadro N° 23 y 25.

Elaboración: La Autora.

PLAN DE COMERCIALIZACION.

Para efectuar una inversión es muy importante considerar las estrategias que nos ayuden o permitan ingresar y mantenernos en el mercado por lo que se tomara en cuenta los elementos del estudio de mercado como son:

Producto, precio, plaza y promoción.

Estas estrategias deben ser planificadas de acuerdo a la demanda insatisfecha a la competencia que estas presenten según los resultados de las encuestas aplicadas.

PRODUCTO.

En el proyecto se comercializará un producto de consumo masivo que va dirigido a los habitantes del Cantón Catamayo.

Este producto estará en innovaciones constantes adaptándose a las nuevas necesidades gustos y deseos de los consumidores además se realizara controles de calidad en todo el proceso de producción.

Todo producto engloba elementos de vital importancia los cuales ayudaran a darle una imagen, higiene y garantías al mismo.

Como es el caso del jugo natural de pepino adelgazante, se incluirá todos los elementos ya que permitirá llamar la atención de los clientes e impulsar su compra.

El producto para su comercialización tendrá las siguientes características:

Nombre del producto:

“JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE”

Zona de Producción: Catamayo.

Ingredientes: Pepino.

Envase: Su presentación será en botellas de vidrio.

Peso: 500 ml.

Slogan:

*“La mejor bebida... adelgazante... para
mejorar tu salud”*

Logotipo:

PRESENTACION DEL PRODUCTO



PRECIO.

El precio se lo obtiene de acuerdo a los costos de elaboración y producción del jugo natural de pepino adelgazante y los porcentajes de utilidad en el primer año de vida útil del proyecto

El precio es la estrategia que ayuda a plasmar con los objetivos de la empresa cuando se intenta ingresar un producto nuevo ya existente o con características similares aunque no sean de la misma procedencia con esto se establece los costos que la empresa planifica obtener tomando en cuenta la capacidad de adquisición de los consumidores y los precios de los productos de la competencia que ya existen en el mercado.

PLAZA.

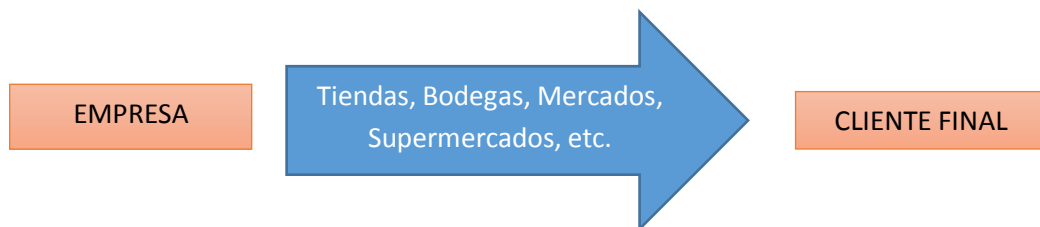
Está formada por el lugar en el que los demandantes efectúan intercambios de bienes y productos, esta es una estrategia para ingresar

al mercado objetivo será con el análisis de la competencia por lo que la empresa utilizara intermediarios o canales de distribución como son:

Supermercados, mercados, tiendas, bodegas etc. que oferten al nuevo producto que es el jugo natural de pepino adelgazante envasado en el cantón Catamayo.

Canal de Distribución.

Grafico Nro. 18



PROMOCION.

La publicidad se la hará en la radio para dar a conocer el nuevo producto, que tenga una cobertura a nivel del cantón Catamayo que este medio sea escuchado por parte de la ciudadanía y no se utiliza los otros medios como revistas y periódicos motivo por la cual no tienen la suficiente acogida por la población.

El plan publicitario está dirigido a todos los habitantes del Cantón Catamayo y el medio seleccionado por su cobertura y alta sintonía será:

Radio WG92.5 Milenium. Se ha creído conveniente realizar la publicación en las cuñas radiales que se publicaran dos veces por día.

Costo del Plan de Publicidad

CUADRO N° 27

MEDIOS DE COMUNICACIÓN	EMPRESA	DIFUSION	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOT TOTAL
RADIO	RADIO WG MILENIUM	2 min	2.00	30.00	360
TOTAL					360

FUENTE: Investigación directa.

ELABORACION: La autora.

ESTUDIO TECNICO.

En el estudio técnico de investigación que se pretende llevar a cabo se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios para el uso eficiente de los recursos disponibles para el producto que se desea elaborar y en el cual se analiza y se determina: Su capacidad instalada, su capacidad utilizada, la localización, proceso de producción, las instalaciones y los requerimientos en el proyecto.

Del estudio técnico se procede a llevar a cabo una valoración económica de las variables técnicas del proyecto que permitan una apreciación de los recursos precisos para el proyecto, además de proporcionar información de utilidad al estudio económico financiero.

El estudio técnico determina los aspectos fundamentales de la ingeniería del proyecto como son:

TAMAÑO Y CAPACIDAD DEL PROYECTO.

“El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad normal de producción, considerando las variables determinantes del tamaño que son: dimensión

del mercado, tecnología del proceso productivo, disponibilidad de insumos, la localización, también se encuentran íntimamente ligados con la oferta y demanda del producto y con todos los demás aspectos del proyecto.

Al definir el tamaño del proyecto como una función de la capacidad, se hace necesario diferenciar la capacidad instalada y utilizada.

La capacidad instalada marca el nivel de producción máximo al que podría llegar la empresa, haciendo uso del 100% de la capacidad en cada uno de los factores y elementos que conforman parte del proceso productivo, se considerará además el tiempo laboral utilizado en las jornadas de trabajo.

La capacidad utilizada es aquella que en las condiciones que se estime regirá durante la ejecución del proyecto ya implementado que permita operar a un mínimo costo unitario.”

Con estos parámetros se plantea utilizar la maquinaria más ventajosa y que pueda cubrir los requerimientos industriales para el cantón Catamayo.

Respecto a la demanda insatisfecha, se debe tomar únicamente un porcentaje menos a ésta, para evitar el riesgo de implantar una empresa de producción con una capacidad instalada superior a la demanda esperada.

CAPACIDAD INSTALADA.

Para el proyecto la capacidad instalada de la planta para la producción y comercialización del jugo natural de pepino adalgazante responde a la

tecnología empleada primero con la maquina extractora del jugo de pepino, la máquina que sirve como caldera en donde se introduce el jugo extraído y se lo pone a una temperatura adecuada, pasando por un filtro industrial, para finalmente depositar el jugo de pepino adelgazante en los envases de vidrio de 500 ml y etiquetarlos para su comercialización. Este proceso se lo realiza con dos trabajadores, en un turno de 8 horas los 260 días al año, o sea se trabajara de lunes a viernes, esto permitirá producir 1.597 frascos de 500ml., diarios trabajando los 260 días del año lo que equivale a 415.250 unidades de jugo natural de pepino adelgazante anuales.

Cuadro N° 28
CAPACIDAD INSTALADA DE PRODUCCIÓN ANUAL

DEMANDA INSATISFECHA PRIMER AÑO	PORCENTAJE %	PRODUCTO EN UNIDADES
766.184	54.19%	415.250

FUENTE: Capacidad instalada.

ELABORACION: La autora.

CAPACIDAD UTILIZADA.

Para determinar la capacidad a utilizar durante los 10 años de vida útil del proyecto, se considera la capacidad instalada de la maquinaria y equipo en función de tiempo y optimización de esta que es 415.250 frascos anuales, que es la capacidad en sí de la planta, el porcentaje de la demanda insatisfecha a cubrir, equivale al 54.19% de cada año proyectado, como se puede observar en el siguiente cuadro. Además se debe indicar que para la capacidad utilizada el porcentaje empezara con

el 80% aumentando gradualmente un 5% en los años restantes y para los últimos años será del 99% de producción.

Cuadro N° 29
CAPACIDAD UTILIZADA

Años	CAPACIDAD INSTALADA	%	CAPACIDAD UTILIZADA
1	415.250	80%	332.200
2	415.250	85%	352.962
3	415.250	90%	373.725
4	415.250	95%	394.487
5	415.250	99%	411.097
6	415.250	99%	411.097
7	415.250	99%	411.097
8	415.250	99%	411.097
9	415.250	99%	411.097
10	415.250	99%	411.097

FUENTE: Capacidad utilizada.

ELABORACION: La autora.

LOCALIZACION.

En el estudio de la localización se orienta a analizar las diferentes variables que determinan el lugar donde se ubicará el proyecto.

Este proyecto tiene como propósito encontrar la ubicación más adecuada para el mismo, es decir cubriendo las exigencias o requerimientos lo que contribuyen a minimizar los costos y gastos de inversión mientras este el periodo de vida del proyecto.

Etapas de la localización.

El estudio de la localización se distingue en dos partes importantes que son:

Macro localización.- Es la ubicación de la zona donde se establecerá el proyecto este tiene relación con la ubicación de la empresa que se pretende crear en un país o región.

Gráfico Nro. 19

MAPA DEL CANTON CATAMAYO



Micro localización.- Radica en la selección y delimitación precisa de las áreas, o sitios en que se localizara y operara la empresa dentro de la macro localización.

FACTORES DE LOCALIZACIÓN.

Las alternativas de instalación de la planta tienen como referencia de incluir los siguientes factores para la micro localización:

Disponibilidad de la mano de obra: La mano de obra se la puede obtener mediante anuncios publicitarios de mayor circulación de la ciudad.

- ◆ **Materia Prima:** Existen proveedores que abastecen de materia prima necesaria directamente en el local.

- ◆ **Disponibilidad de local de arriendo:** Existe disponibilidad de locales para la empresa.
- ◆ **Disponibilidad de servicios básicos (agua, energía, teléfono, internet):** Estos se encuentran instalados en el local de arriendo.
- ◆ **Accesibilidad de vías de comunicación:** Vías en perfecto estado, con acceso a la empresa.
- ◆ **Medios de transporte:** Existen los suficientes medios de transporte que pueden acercar al cliente a la empresa.
- ◆ **Disponibilidad para desprenderse de los desechos:** Para el desprendimiento de los desechos se tiene a disposición el recolector de basura de la Ilustre Municipalidad de Catamayo.

CALIFICACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS DE UBICACIÓN

FACTORES DE LOCALIZACION	PUNTAJE	SECTOR SAN JOSE	CENTRO DE CATAMAYO	BARRIO LA VEGA
Disponibilidad servicios básicos	100	60	100	70
Disponibilidad de materiales	100	80	80	80
Disponibilidad de Mano de Obra	100	50	90	50
Accesibilidad de vías de comunicación	100	80	100	60
Disponibilidad de desprenderse de desechos	100	80	100	80
TOTAL		350	470	340

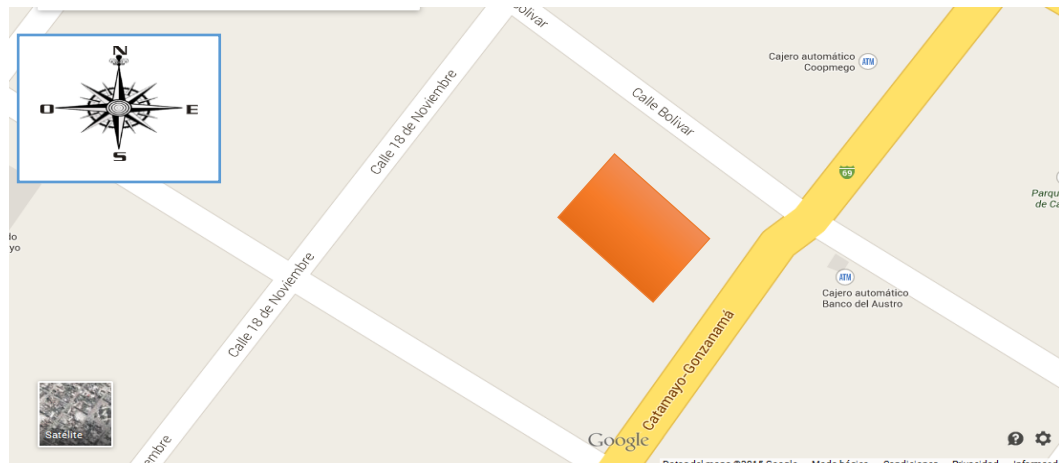
Elaborado por: La Autora.

De acuerdo a su micro localización la empresa se ubicará en el centro de la ciudad de Catamayo en la calle Bolívar entre calle 18 de Noviembre y Av. Catamayo, debido a que obtuvo el mayor puntaje en el cuadro de calificación de alternativas para su ubicación, cabe señalar que este

sector es un lugar muy comercial, donde existen todos los servicios básicos necesarios y es de fácil acceso para los clientes.

Grafico Nro. 20

MICRO LOCALIZACION



PROCESO PRODUCTIVO.

El proceso abarca las etapas en las que se transforma la materia prima en producto elaborado y terminado.

DESCRIPCION DEL PROCESO PRODUCTIVO PARA LA ELABORACION DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE.

Adquisición de la materia prima.- El proceso de jugos natural de pepino adelgazante inicia con la adquisición de la materia prima la que se conseguirá en el Cantón Catamayo y en algunos lugares de la provincia de Loja la cual debe estar en un ambiente adecuado para transportarlo en cajas para evitar que se deterioren. Operación **60 minutos**.

Selección.- Consiste en separar los pepinos que están en malas condiciones de los que están en condiciones óptimas para ser llevados al proceso de elaboración del jugo. Operación **50 minutos**.

Lavado.- Antes de entrar a la producción los pepinos deben estar bien lavados, limpiando o quitando cualquier cosa extraña adherida a la fruta la que podría contaminar o variar el sabor del jugo, el lavado se lo va hacer duchando la fruta. Operación **30 minutos**.

Pelado y trozado.- Constituye la separación de la corteza del pepino realizando el proceso minuciosamente evitando el desperdicio de los mismos para luego ser trozado adecuadamente utilizando cuchillos y maquinaria peladora. Operación **60 minutos**.

Extracto del jugo.- Consiste en obtener el jugo de la fruta y eliminar partículas extrañas en este caso quitando las partes malas de los pepinos. En este proceso se utiliza extractor de jugo por donde pasa la materia prima y así mismo a través de un filtro agujerado para poder obtener el jugo de la misma. Operación **60 minutos**.

Dosificación.- Consiste en preparar las fórmulas adecuadas para aplicar al jugo natural de pepino adelgazante como son los saborizantes, fertilizantes, entre otros siendo estas esenciales para la conservación y elaboración de los jugos naturales Operación **10 minutos**.

Cocción.- Dependiendo de la cantidad de jugo consiste en mezclar la azúcar la pectina los fertilizantes saborizantes entro otros para conseguir un jugo de calidad nutritivo y natural. Operación **110 minutos**.

Enfriado.- Consiste en mantener al jugo en una temperatura ambiente logrando que tome consistencia para luego proceder al envasado. Operación **10 minutos.**

Envasado.- Es llenar los envases diarios en este caso de 500 ml., empleando la envasadora los mismos que fueron previamente esterilizados mediante una esterilizadora industrial lo que se utiliza un tiempo de 30 minutos. Operación **30 minutos.**

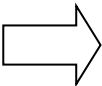

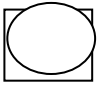
Etiquetadora.- Es el sello con el que se da a conocer el producto de jugo natural de pepino adelgazante envasados indicando las características del mismo, ingredientes, registro sanitario, duración, peso, y todos los datos exigidos por la ley. Las etiquetas deben estar limpias y adheridas al envase utilizando la selladora de cien envolturas por hora. Operación **30 minutos.**

Almacenado.- Una vez que las botellas estén completamente selladas y etiquetadas, deben ser almacenadas en cajas plásticas con base de cartón para luego ser comercializadas. Operación **30 minutos.**

DIAGRAMA DE FLUJO






En los diagramas de flujo se presenta gráficamente la secuencia de las diferentes etapas o procesos, los productos de entrada y salida de cada operación.

Grafico Nro. 21**FLUJO GRAMA DE PROCESO**

	=	OPERACIÓN	Ejecutar un tramite
	=	INSPECCION	Resultado de verificación
	=	TRANSPORTE	Resultado de movimiento y traslado
	=	DEMORA	Espera aplazamiento
	=	ACTIVIDAD COMBINADA	Operación e inspección
	=	ARCHIVO	Almacenamiento finalización

El proceso de producción se lo realizara en 480 minutos que si dividimos para 60 minutos que tiene la hora nos da como resultado 8 horas diarias en las cuales se producirán 1.597 botellas de jugo natural de pepino adelgazante por día.

Grafico Nro. 22**FLUJO GRAMA DE LA PRODUCCION**

N°	PROCESO						TIEMPOS
1	Adquisición de materia prima						60 minutos
2	Selección de la materia prima						50 minutos
3	Lavado de los pepinos						30 minutos
4	Pelado y trozado						60 minutos
5	Extracto del jugo						60 minutos
6	Dosificación saborizantes						10 minutos

7	Cocción								110 minutos
8	Enfriado								10 minutos
9	Envasado								30 minutos
10	Etiquetado								30 minutos
11	Almacenado								30 minutos
	TOTAL								480 minutos

Elaborado por: La autora.

DISTRIBUCION DE LA PLANTA.

Las instalaciones necesarias para una empresa productora y embotelladora de jugo natural de pepino adelgazante y su comercialización en el cantón Catamayo, debe incluir las áreas de producción y Administrativa.

A continuación se presenta una relación de las zonas con las diferentes áreas para garantizar la continuidad de la producción.

Gráfico Nro. 23

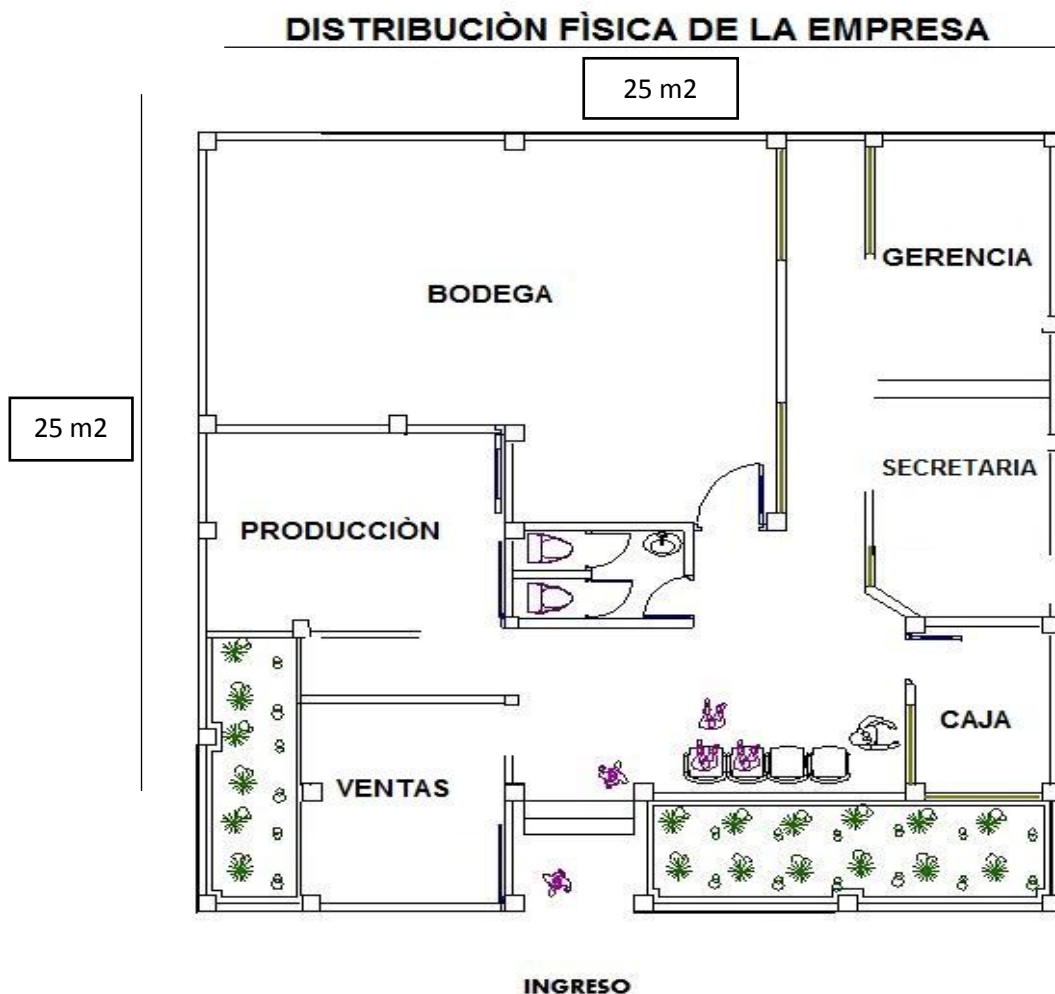
DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA

Área de producción.	
Área de administración.	
Gerencia	
Control Administrativo	Servicios
	Contabilidad
	Producción
	Comercialización

Fuente: Estudio de mercado.

Elaborado por: La Autora.

Gráfico N° 24



REQUERIMIENTOS.

Para el normal funcionamiento de las instalaciones de la nueva empresa de jugos natural de pepino adelgazante envasada en el cantón Catamayo se requiere de recursos humanos, materiales y financieros.

RECURSOS HUMANOS.

Está constituido por el talento humano quien será responsable de la planificación, organización dirección y control de las actividades la cual está integrada por administrativos y operativos.

ADMINISTRATIVOS.

- ◆ Gerente
- ◆ Secretaria-Contadora
- ◆ Asesor Jurídico

OPERATIVOS.

- ◆ Obreros
- ◆ Chofer-vendedor
- ◆ Bodeguero

RECURSOS MATERIALES.

El presupuesto de inversión de los recursos materiales se refiere a los valores de las inversiones en obras físicas, como equipos e insumos necesarios para la instalación y puesta en marcha del proyecto.

AREAS DE CONSTRUCCION.

- ◆ Área Administrativa
- ◆ Área de producción
- ◆ Área de bodega y almacenamiento
- ◆ Área de Guardianía
- ◆ Área verde y parqueo

MUEBLES Y ENSERES.

- ◆ Escritorios

- ◆ Sillas
- ◆ Mesas
- ◆ Archivadores

EQUIPOS DE OFICINA.

- ◆ Calculadora
- ◆ Sumadora
- ◆ Impresora Multifunción
- ◆ Teléfono
- ◆ Fax

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

- ◆ Computadora

Grafico Nro. 25 MAQUINARIA Y EQUIPO

Extractora de jugos



Fuente: Investigación directa.

**Grafico Nro. 26
CALDERA ELECTRICA**



Fuente: Investigación directa.

**Grafico Nro. 27
ETIQUETADORA**



Fuente: Investigación directa.

**Grafico Nro. 28
FILTRO INDUSTRIAL**



Fuente: Investigación directa.

Grafico Nro. 29
ENVASADORA



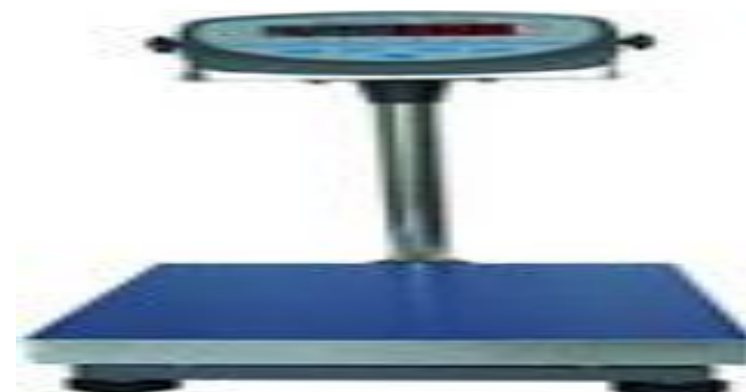
Fuente: Investigación directa.

Grafico Nro. 30
BANDEJAS METALICAS



Fuente: Investigación directa.

Grafico Nro. 31
BALANZAS



Fuente: Investigación directa.

**Grafico Nro. 32
MESON METALICO**



Fuente: Investigación directa.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

Estructura Organizativa.

La empresa productora y embotelladora de jugo natural de pepino adelgazante, en lo referente a su constitución legal se basará en lo establecido en la Ley de la Superintendencia de Compañías, respetando las normas establecidas en este régimen de control para cada una de las empresas nacionales.

La razón social con la que se operará esta empresa será: **EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE “ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”**

ORGANIZACIÓN JURIDICA.

Base legal.

Para la estructura jurídica se ha previsto la conformación de una Compañía de Responsabilidad Limitada, conforme el Art. 93 de la Ley de Compañías, que dice:

La Compañía de Responsabilidad Limitada se contrae entre tres o más personas, que sólo responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo su razón social o denominación objetiva, acompañada de la abreviatura Cía. Ltda., cuya estructura se adapta al concepto de pequeña, y mediana empresa para beneficiarse de las ventajas que ofrece este tipo de compañía.

La Razón Social será: **EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE “ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”**

ACTA CONSTITUTIVA DEL LA EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE “ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”.

En el Cantón Catamayo, Provincia de Loja, por propia iniciativa y con el asesoramiento de un Abogado, se reúnen personas naturales que gozan de todos los derechos y han decidido asociarse, dentro de una Compañía de Responsabilidad Limitada, con fines de lucro, la que tendrá por objeto la producción y embotellamiento de Jugo Natural de Pepino Adelgazante en la ciudad de Catamayo; para solicitar la elaboración de la minuta constitutiva que a continuación se detalla:

MINUTA PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE “ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”

Señor Notario:

Dígnese insertar el Libro de Registro de Compañías la minuta que a continuación detallo:

En el Cantón Catamayo, Provincia de Loja, comparecen los señores Andrea Vivanco, Pedro Vivanco y Carlos Vivanco de nacionalidad ecuatorianos, mayores de edad, capaces de contratar, quienes solicitaron se inscriba la minuta de constitución bajo las siguientes cláusulas:

PRIMERO.- CONSTITUCIÓN: Que actuando por sus propios derechos e intereses y bajo su responsabilidad acordaron reunirse para constituir una **EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE “ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”**, en el Cantón Catamayo de la Provincia de Loja, de responsabilidad limitada, que por esta escritura se constituye, y operará bajo la razón social, **“ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”**, Cuyo domicilio será en la ciudad de Catamayo de la Provincia de Loja.

SEGUNDA.- OBJETO SOCIAL: El objeto principal de la empresa será realizar las actividades de: la producción y embotellamiento de jugo natural de pepino adelgazante.

TERCERA.- CAPITAL: El capital social de la empresa será dividido en acciones de \$ **100,00** cada acción, que ha sido pagado y depositado íntegramente en la Cuenta Corriente denominada de Integración de Capital del Banco Pichincha por los socios fundadores. La responsabilidad de los socios queda limitada al monto de sus aportes.

CUARTA.- FORMALIDAD: La sociedad llevará un libro de Registro de Socios, inscrito en la Cámara de Comercio de la ciudad de Catamayo, en

el que se anotarán el nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificación, número de acciones y monto del capital aportado por cada socio, así como los embargos, gravámenes y cesiones que se hubieren efectuado, aun a través de la vía de liquidación o remate.

QUINTA.- ADMINISTRACIÓN: La dirección y administración de la sociedad estarán a cargo de los siguientes órganos: a) La Junta General de Accionistas y/o Socios, b) el Presidente, c) el Gerente.

La Junta General de socios la integrarán los socios reunidos con el quórum de por lo menos el 80% y bajo las demás condiciones establecidas en este Estatuto.

SEXTA.- FUNCIONES DE LA JUNTA DE SOCIOS: son las siguientes:

Estudiar y aprobar las reformas estatutarias; Examinar, aprobar o corregir los Balances de fin de ejercicio y las cuentas rendidas por los administradores; Disponer de las utilidades sociales conforme a lo previsto en la Ley y el presente Estatuto; Elegir y remover libremente al Presidente y Gerente, así como fijar la remuneración del último; Elegir, remover libremente y fijar la remuneración que corresponda a los demás funcionarios de su elección; Conocer y aprobar los informes presentados por el Gerente en las reuniones ordinarias y cuando la misma Junta lo solicite; Constituir las reservas que deba hacer la sociedad y demostrar su inversión provisional; Resolver lo relativo a la cesión de cuotas, así como la admisión de nuevos socios; Decidir sobre el registro y exclusión de socios; Ordenar las acciones que correspondan contra los administradores de los bienes sociales y el representante legal o contra

cualquier otra persona que no hubiere cumplido sus obligaciones u ocasionado daños y perjuicios a la sociedad; Autorizar la solicitud de celebración de convenio provisorio facultativo; Constituir apoderados extrajudiciales, precisándoles sus facultades; y Las demás que le asigne la Ley y este Estatuto.

SÉPTIMA.- DEL PRESIDENTE: La representación de la Compañía estará a cargo del Presidente, quien la representará en todos los actos de tipo legal y financiero y cumplirá con las siguientes disposiciones a más de las que por Ley le corresponden:

Representará y rubricará las actividades legales; Convocará a Junta General de Socios, cuando las dos terceras partes así lo dispongan; Dictará las políticas de la empresa, derivadas de la Junta de Accionistas; Posesionará al Gerente nombrado por la Junta de Accionistas; Se constituirá en apoderado judicial para la defensa de los intereses de la compañía; Firmará los desembolsos mayores de \$ 2.000,00 y hasta los \$ 5.000,00 dólares americanos.

OCTAVA: DEL GERENTE.- Será el representante legal de la sociedad, y en caso de ausencia temporal y/o definitiva lo remplazará el delegado del Presidente en representación de la Junta General de Accionistas, con idénticas atribuciones.

El Gerente tendrá facultades para ejecutar los actos y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y que se relacionen directamente con el giro ordinario de los negocios sociales. En especial, cumplirá las siguientes funciones:

- a) Uso de la firma o razón social;
- b) Designar al secretario de la compañía, que será también secretario de la Junta General de Socios.
- c) Designar los demás empleados que requiera para el normal funcionamiento de la empresa y fijarles su remuneración, excepto cuando se trate de aquellos que por Ley o por el presente Estatuto deban ser designados por la Junta General de Accionistas.
- d) Corresponde al Secretario llevar los libros de Registro de Socios y de Actas de la Junta General y tendrá además, las funciones adicionales que le encomiende la misma Junta y el Gerente.
- e) Presentar un informe de su gestión a la Junta General de socios en las reuniones ordinarias y efectuar un análisis del Balance General de fin de ejercicio con un proyecto de sugerencias para la distribución de utilidades;
- f) Convocar previa disposición de la Junta General de Socios a reuniones ordinarias y extraordinarias;
- g) Cumplir y hacer cumplir las políticas y disposiciones de la Junta General y del Presidente de la Compañía.
- h) Firmar los desembolsos de dinero hasta \$ 5.000,00 dólares americanos y cuando excedan de este valor solicitará autorización al Presidente y a la Junta General de Accionistas.

NOVENA.- REUNIONES DE LA JUNTA DE SOCIOS: Las reuniones serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se celebrarán dentro de

los tres primeros meses siguientes al vencimiento del ejercicio fiscal, previa convocatoria del Presidente, hecha mediante comunicación a través de un medio de comunicación escrito y dirigida a cada uno de los socios con ocho (8) días hábiles de anticipación, por lo menos. Si convocada la junta ésta no se reuniere, o si la convocatoria no se hiciera con la anticipación indicada, entonces se reunirá por derecho propio el primer día hábil del cuarto mes del año en curso, a las 16H00, en las oficinas de la administración del domicilio principal.

Las reuniones ordinarias tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía, analizar y aprobar las cuentas y Balances del último ejercicio, resolver sobre la distribución de utilidades previo informe de sugerencias del Gerente y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social.

Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando las necesidades imprevistas o urgentes de la empresa así lo exijan, previa convocatoria del Presidente y Gerente y/o a solicitud de un número de socios representantes de por lo menos la cuarta parte de los integrantes del Capital Social.

La convocatoria para las reuniones extraordinarias se hará en la misma forma que para las ordinarias, pero con una anticipación de cinco (5) días comunes, a menos que en ellas hayan de aprobarse cuentas y Balances Generales de fin de ejercicio, en cuyo caso se hará con la misma

anticipación prevista para las ordinarias. Las reuniones de la Junta General de Socios se efectuarán en el domicilio social. Sin embargo, podrá reunirse válidamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocatoria, cuando se hallare representada la totalidad de las cuotas que integran el capital social.

DECIMA: RESERVA LEGAL.- La sociedad formará una reserva legal con el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio, hasta completar el cincuenta por ciento (50%) del capital social. En caso de que este último porcentaje disminuyere por cualquier causa, la sociedad deberá seguir aplicando el mismo diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de los ejercicios siguientes hasta cuando la reserva legal alcance nuevamente el límite fijado.

La Junta General de Socios podrá constituir reservas ocasionales, siempre que tengan una destinación específica y estén debidamente justificadas. Antes de formar cualquier reserva, se harán las apropiaciones necesarias para atender el pago de impuestos. Hechas las deducciones por este concepto y las reservas que acuerde la Junta General de Socios, incluida la reserva legal, el remanente de las utilidades líquidas se repartirá entre los socios en proporción al Capital aportado.

DECIMA PRIMERA: CORTE DE CUENTAS.- Anualmente, el 31 de diciembre, se cortarán las cuentas y se hará el Inventario y el Balance General de fin de ejercicio que, junto con el respectivo Estado de Pérdidas y Ganancias, el informe del Presidente Gerente y un proyecto de

distribución de utilidades, se pondrá a consideración de la Junta General de Socios para su aprobación.

DECIMA SEGUNDA: SESIÓN DE CUOTAS: Los socios tendrán derecho a ceder sus cuotas de aportación, lo que implicará una reforma estatutaria que se hará por escritura pública, previa aprobación de la Junta de Socios y autorización de la Superintendencia de Compañías.

La escritura será otorgada por el representante legal de la compañía, el cedente y el cesionario. El socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecerá a los demás socios a través del representante legal de la compañía, quien dará traslado por escrito para que dentro de los siguientes quince (30) días hábiles, manifiesten su interés en adquirirlas. El precio, plazo y demás condiciones de la cesión se expresarán en la oferta. Transcurrido este plazo, los socios que acepten la oferta tendrán derecho a tomarlas a prorrata de las cuotas que posean. En caso de que alguno o algunos no las tomen, su derecho acrecentará a los demás, también a prorrata. Si los socios interesados en adquirir las cuotas no estuviesen de acuerdo respecto del precio o plazo; se designarán peritos, para su fijación, conforme al procedimiento legal, y serán obligatorios para las partes.

DECIMA TERCERA.- TÉRMINO: La sociedad durará por el término de cincuenta años (50 años), contados desde la fecha de inscripción de la presente escritura y se disolverá por las siguientes causas:

a) Por vencimiento del término de su duración. Si antes no fuere prorrogado válidamente;

- b) Por la imposibilidad de desarrollar la empresa social, por la terminación de la misma o por la extinción de la cosa o cosas cuyo motivo constituye su objeto;
- c) Por incremento del número de socios a más de veinticinco (25);
- d) Por la iniciación del trámite de liquidación obligatoria de la sociedad;
- e) Por decisión de la Junta General de Socios, adoptada conforme a las disposiciones para las reformas estatutarias y a las prescripciones de Ley;
- f) Por decisión de la autoridad competente en los casos expresamente previstos en la Ley;
- g) Cuando las pérdidas reduzcan el capital por debajo del cincuenta por ciento (50%)
- h) La sociedad continuará (salvo estipulación en contrario) con los herederos del socio difunto en la forma como lo prescribe la Ley; y,
- i) Por las demás causales señaladas en la Ley.

Disuelta la sociedad, se procederá de inmediato a su liquidación, en la forma legal prevista. El nombre de la sociedad (o su razón social, según el caso), una vez disuelta, se adicionará con la expresión "en liquidación". Su omisión hará incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la Ley.

DECIMA CUARTA: - LIQUIDACIÓN - La liquidación del Patrimonio Social se hará a través de un liquidador y/o su suplente, nombrado por la Junta General de Socios. El nombramiento se inscribirá en el Registro Mercantil. Si la Junta no nombra liquidador o liquidadores, la liquidación la hará la persona que figure inscrita como representante legal de la sociedad en el Registro Mercantil y será su suplente quien figure como tal en el mismo

registro. No obstante, podrá hacerse la liquidación por los mismos socios, si así lo acuerdan ellos unánimemente. Quien administre bienes de la sociedad y sea designado liquidador no podrá ejercer el cargo sin que previamente se aprueben las cuentas de su gestión por la Junta General de Socios. Por tanto, si transcurridos treinta (30) días hábiles desde la fecha en que se designó liquidador, no se hubieren aprobado las mencionadas cuentas, se procederá a nombrar nuevo liquidador. El liquidador informará a los acreedores sociales del estado de liquidación en que se encuentra la sociedad, una vez disuelta, mediante aviso que se publicará en un periódico de mayor circulación en el lugar del domicilio social y que se fijará en lugar visible de las oficinas y establecimientos de comercio del cantón Catamayo.

Durante el período de liquidación la Junta General de socios se reunirá en las fechas indicadas en los Estatutos para las sesiones ordinarias y, así mismo, cuando sea convocada por los liquidadores (y por el revisor fiscal si lo hubiere). Mientras no se haya cancelado el pasivo externo de la sociedad, no podrá distribuirse suma alguna a los socios, pero podrá distribuirse entre ellos la parte de los activos que exceda el doble del pasivo inventariado y no cancelado al momento de hacerse la distribución.

El pago de las obligaciones sociales se hará observando las disposiciones legales sobre preferencia de créditos. Cuando haya obligaciones condicionales se hará una reserva adecuada en poder de los liquidadores para atender dichas obligaciones si llegaren a hacerse exigibles, y se distribuirá entre los socios, en caso contrario.

Pagado el pasivo externo de la sociedad se distribuirá el remanente de los activos sociales entre los socios a prorrata de sus aportes. La distribución se hará constar en acta en que se exprese el nombre de los socios, el valor de sus correspondientes cuotas y la suma de dinero o los bienes que reciba cada uno a título de liquidación.

DECIMA SEXTA: - ARBITRAJE- Toda diferencia o controversia relativa a este contrato y a su ejecución y liquidación, se resolverá por un tribunal de arbitraje designado por la Oficina de Sorteos de la Corte Suprema de Justicia de Loja, mediante sorteo entre los árbitros inscritos en las listas que llevan dicha Corte.

Para constancia de lo actuado firma su abogado.

f) Abogado: _____

Estructura Empresarial.

Para que la **EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE “ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”**, pueda tener un ambiente laboral estable y acorde al giro del negocio, se debe definir una estructura organizacional que permita asignar funciones y establecer responsabilidades a cada uno de los trabajadores de la empresa, esto conllevará a contar con el mejor recurso humano en cada una de las áreas descritas.

Niveles Jerárquicos de Autoridad.

La **EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE “ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”**,

debe contar con niveles de autoridad claramente definidos para el giro de negocio, por lo que contará con los siguientes niveles:

Nivel Ejecutivo.

Este nivel estará conformado por el Gerente, se encargará principalmente de establecer las directrices operativas y de funcionamiento.

Nivel Asesor.

Este nivel estará conformado por el Asesor Jurídico del Gerente y por ende de la empresa, este nivel no estará bajo relación de dependencia, pero se contará con el mismo para cuestiones legales de la empresa.

Nivel de Apoyo.

Este nivel lo conforman todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

Nivel Operativo.

Este nivel está conformado por todos aquellos puestos que se involucran directamente con el área de producción de la empresa.

ORGANIGRAMAS.

Los organigramas consisten en representar gráficamente la estructura organizacional de la empresa, permitiendo a simple vista conocer sus niveles jerárquicos, los cargos existentes y las funciones principales a desempeñar en cada uno de los puestos de trabajo. Para determinar la estructura organizacional de la empresa se creará los siguientes organigramas:

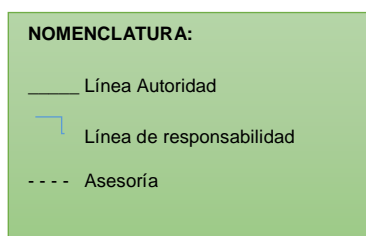
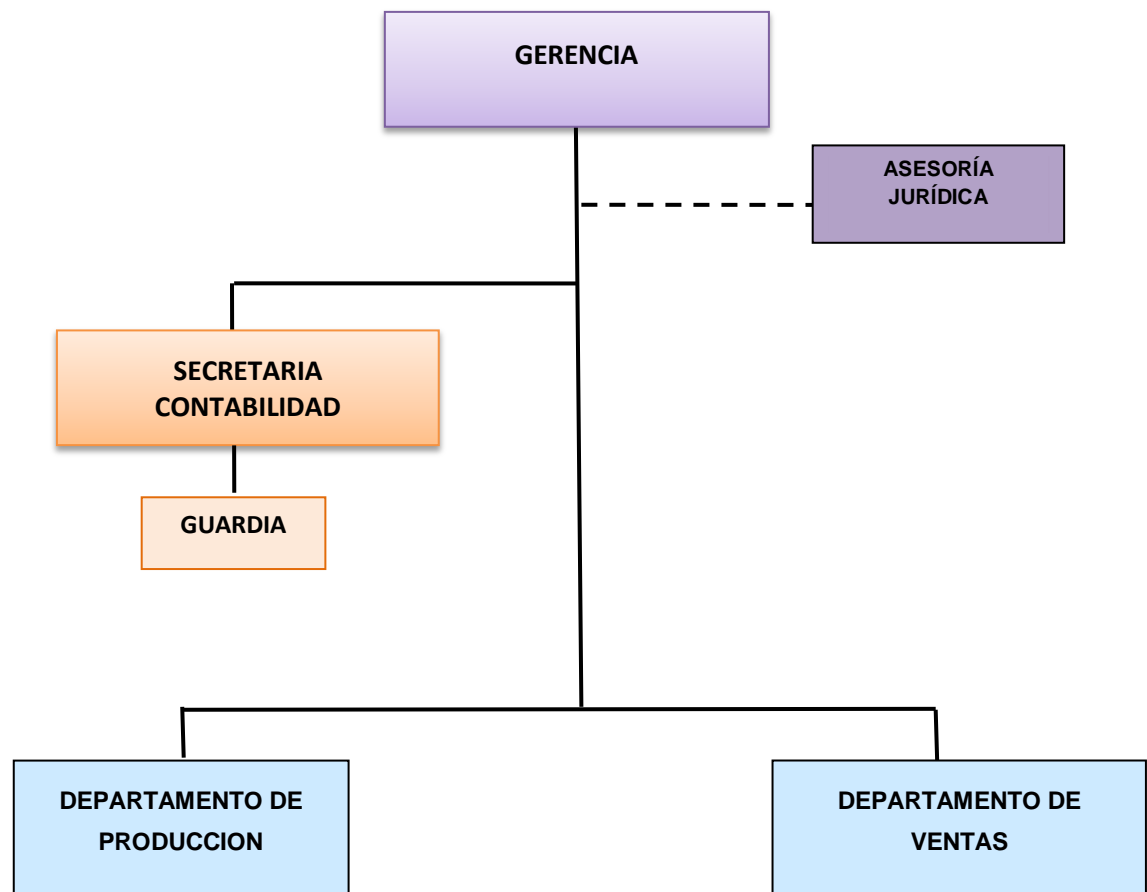
Organigrama Estructural.- Son los más frecuentemente utilizados en la Administración pública y en las organizaciones medianas y grandes, mediante los mismos se aprecia rápidamente el ámbito de control de cada Unidad, las relaciones formales y la cantidad de niveles jerárquicos que componen la Estructura de la organización.

Organigrama Funcional.- Se indica el cargo y un resumen de las responsabilidades contenidas y se le agrega una reseña de las funciones más importantes de cada área de la empresa.

Organigrama Posicional.- Se indica el cargo y el sueldo tentativo a percibir, demuestra el grado de confiabilidad que demuestra cada uno de los puestos, por ello se coloca el valor de pago por la responsabilidad adquirida en el mismo.

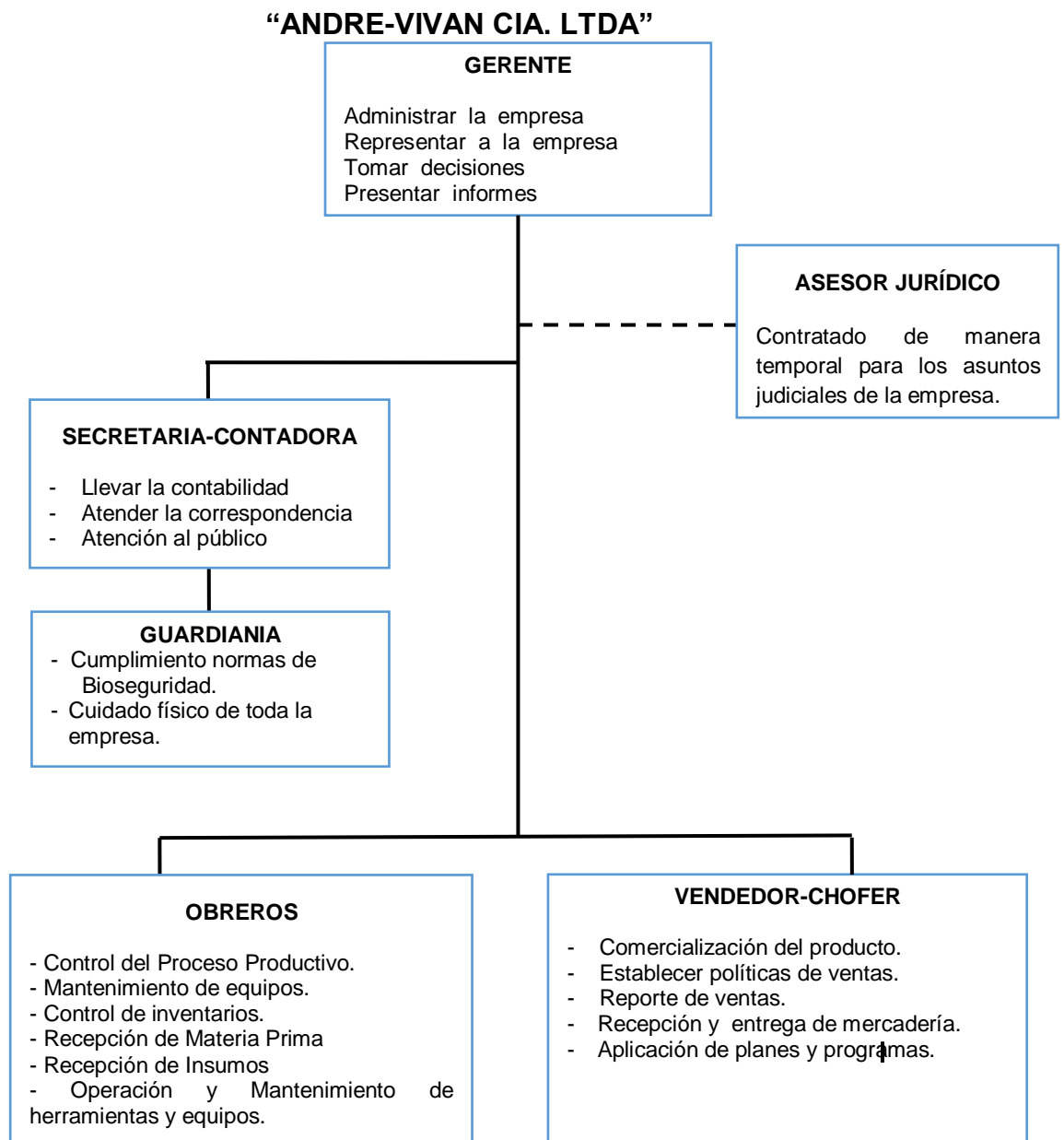
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE.

“ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”



Elaborado por: La Autora

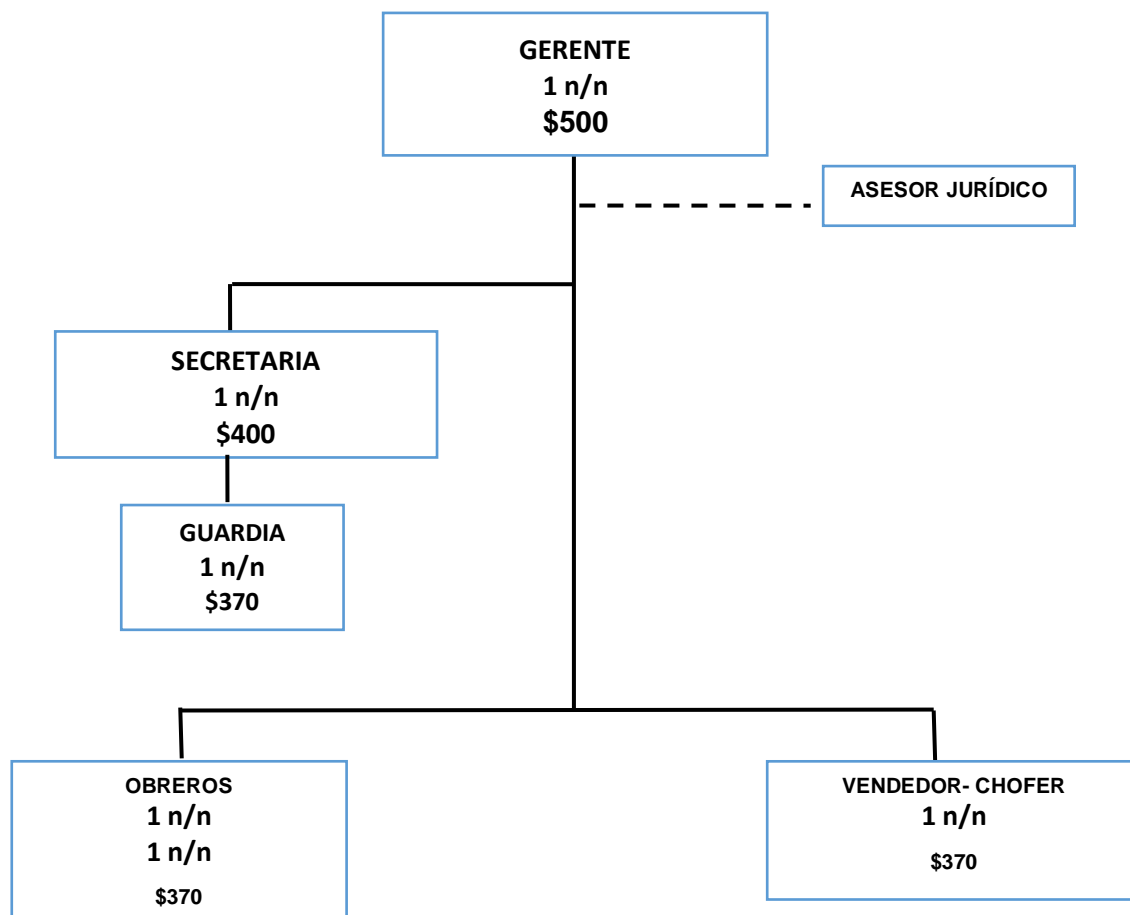
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE.



Elaborado por: La Autora

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y
EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE.**

“ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”



Elaborado por: La Autora

MANUALES.

Los manuales administrativos comprenden todos aquellos documentos elaborados por los cargos Directivo y Legislativo, y revisados conjuntamente con la parte legal de la organización, con el fin de comunicar toda la información necesaria de la empresa a sus colaboradores.

Manual De Funciones

Se considera oportuno, proponer un manual de funciones para la empresa, ya que permite detallar cada una de las funciones y responsabilidades existentes en todos los sus niveles estructurales, de tal forma que sirva como una base para buscar el perfil más apto entre los futuros postulantes del cargo disponible o vacante.

El manual de funciones permite conocer el funcionamiento interno por lo que respecta a descripción de tareas, ubicación, requerimientos y a los puestos responsables de su ejecución. Auxilian en la inducción del puesto y al adiestramiento y capacitación del personal, ya que describen en forma detallada las actividades de cada puesto.

Sirve para el análisis o revisión de los procedimientos de un sistema, para establecer un sistema de información o bien modificar el ya existente y determina en forma más sencilla las responsabilidades por fallas o errores.

EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE.**“ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”****CODIGO:** 001**TITULO DEL PUESTO:** GERENTE:**SUPERIOR INMEDIATO:** JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.**SUBALTERNO:** TODO EL PERSONAL.**NATURALEZA DEL TRABAJO:**

Planificación, organización, ejecución y control de los objetivos de la empresa y de las actividades de producción y comercialización.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- Representar legal judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- Analizar los informes remitidos por los departamentos de producción y finanzas.
- Elaborar planes y proyectos de producción.
- Redactar y emitir informes de la gestión realizada para conocimiento de los socios.
- Elaborar roles de pago y tramitar la documentación referente al IESS.
- Preparar los estados financieros correspondientes.
- Presentar informes y análisis de tipo contable, económico, financiero, de las labores que realiza el gerente de la empresa.
- Las demás que le asigne la autoridad superior.

CARACTERISTICAS DE CLASE:

- Requiere de iniciativa permanente conocer estrategias de mercadotecnia y dirección de recursos humanos y poseer don de gente.

REQUISITOS:**Educación:** Titulo en Ing. Comercial/ Lic. En Administración de Empresas**EXPERIENCIA:** 4 años en funciones afines

**EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL
DE PEPINO ADELGAZANTE.**

“ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”

CODIGO: 002

DEPARTAMENTO: ASESORIA JURIDICA.

TITULO DEL PUESTO: ASESOR JURIDICO.

SUPERIOR INMEDIATO: JUNTA GENERAL DE SOCIOS, GERENTE.

SUBALTERNOS: LOS QUE TRABAJAN DIRECTAMENTE CON EL.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Asesorar informar y defender asuntos legales y trámites judiciales que se relacionen directamente con la empresa.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- Resolver e informar sobre asuntos jurídicos.
- Participar en procesos contractuales.
- Reuniones en juntas de socios.
- Convocar a reuniones a petición del gerente.
- Reunión con todas las que tengan que ver en áreas del ámbito legal y en la que esté involucrada la empresa.
- Presentar informes extrajudiciales al gerente de la empresa.
- Representar legalmente en asuntos judiciales con el gerente.
- Las demás que sean asignadas por la gerencia.

CARACTERISTICAS DE CLASE:

- Presentar informes legales al gerente y representar judicialmente a la empresa.

REQUISITOS MINIMOS:

Educación: Dr. en Jurisprudencia o Abogado.

Experiencia: 2 años en funciones afines.

**EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL
DE PEPINO ADELGAZANTE.**

“ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”

CODIGO: 003

TITULO DEL PUESTO: SECRETARIA CONTADORA.

SUPERIOR INMEDIATO: GERENTE.

NATURALEZA DE TRABAJO:

Manejar y tramitar documentos e información confidencial de la empresa y ejecutar actividades de carácter financiero y llevar un sistema integrado de los libros contables.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- Despachar y atender la correspondencia en forma oportuna manejándola con diplomacia y eficiencia.
- Organizar y mantener el archivo en condiciones óptimas.
- Manejar la agenda concretar entrevistas con el gerente y atender al público que solicite información.
- Llevar la contabilidad general de la empresa.
- Elaborar roles de pago y realizar trámites contables.
- Presentar informes y análisis contables económicos y financieros de las labores que ejecuta el gerente de la empresa.
- Registra las compras y ventas de la empresa.
- Mantener archivos de la correspondencia enviada y recibida.
- Controlar la asistencia del personal con un libro designado para el efecto.
- Diseñar e implementar sistemas de contabilidad para la empresa.

CARACTERISTICAS DE CLASE:

- Establecer buenas relaciones con el personal de la empresa y público en general.
- Responsabilidad técnica y económica en el manejo de los trámites y operaciones contables.

REQUISITOS MINIMOS:

Educación: Lcda. en Contabilidad.

Experiencia: 2 años en funciones afines.

EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE.**“ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”****CODIGO:** 004**DEPARTAMENTO:** PRODUCCION.**TITULO DEL PUESTO:** OBREROS.**SUPERIOR INMEDIATO:** GERENTE.**NATURALEZA DEL TRABAJO:**

Ejecutar las labores de recepción selección y lavado del pepino realizando el acondicionamiento y mezclado cocción, embazado enfriado y almacenado del jugo natural de pepino adelgazante.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- Ejecutar el proceso productivo del jugo natural de pepino adelgazante.
- Cumplir con las normas procedimientos establecidos para el procesamiento del producto.
- Mantener informado al jefe de producción a su supervisor de cualquier anomalía en la planta y otras que estipulen los supervisores.
- Operar, cuidar y custodiar la maquinaria y equipo a su cargo.
- Proceso de entrega de compras a clientes.
- Informar sobre el requerimiento de materiales e insumos.
- Cumplir las disposiciones emanadas por los superiores.
- Las demás que le asigne su superior.

CRACTERISTICAS DE CLASE:

- Conservar la higiene necesaria en las instalaciones del área de producción y en toda la planta.
- Responsabilidad en el desarrollo del proceso de elaboración de los jugos naturales de pepino adelgazante.

REQUISITOS MINIMOS:**Educación:** Ingeniero en agroindustrias.**Experiencia:** 1 año en funciones similares.

EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE.**“ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”****CODIGO:** 005**DEPARTAMENTO:** COMERCIALIZACION.**TITULO DEL PUESTO:** VENDEDOR - CHOFER**SUPERIOR INMEDIATO:** GERENTE.**NATURALEZA DEL TRABAJO:**

Transporte, entrega de los productos.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- Transportar y entregar oportunamente el producto.
- Velar por la seguridad del producto.
- Mantener en buenas condiciones el vehículo a su cargo.
- Visitar y entregar los productos a los clientes en forma rápida y oportuna.
- Realizar periódicamente las ventas de la empresa.
- Ejecutar planes de acción con el fin de mejorar la imagen corporativa de la empresa.
- Planificar en las ventas conjuntamente con los empleados.
- Trabajar planes de acción con los clientes de la empresa.
- Cumplir las disposiciones del Gerente.

CARACTERISTICAS DE CLASE:

- Requiere conocimientos de distribución, comercialización y ventas del producto.
- Permanente contacto con los clientes credibilidad y ética profesional.

REQUISITOS MINIMOS:**Educación:** Ingeniero Comercial, con licencia profesional.**Experiencia:** Dos años de experiencia.

**EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL
DE PEPINO ADELGAZANTE.**

“ANDRE-VIVAN CIA. LTDA”

CODIGO: 006

DEPARTAMENTO: VENTAS.

TITULO DEL PUESTO: GUARDIA.

SUPERIOR INMEDIATO: GERENTE.

NATURALEZA DE TRABAJO:

Responsable de la materia prima y productos terminados.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- Responsable de la recepción de la materia prima.
- Responsable del almacenamiento de los productos terminados.
- Llevar el control de inventario de existencias de materia prima y producto terminado.
- Responsable de la entrega de los jugos al chofer vendedor.
- Receptar la materia prima para la elaboración del producto.
- Mantener el stock del producto terminado.
- Entregar el producto en buen estado y conservación.
- Las demás que su superior le asigne.

CARACTERISTICAS DE CLASE:

- Atender al público en el área de ventas.
- Requiere conocimientos de distribución manejo y control de existencias.

REQUISITOS MINIMOS:

Educación: Bachiller.

Experiencia: 2 años en trabajos similares.

ESTUDIO FINANCIERO.

INVERSIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS.

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 equipo y maquinaria.

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

- ◆ Activos Fijos
- ◆ Activos Intangibles o Diferidos y,
- ◆ Activo Circulante o Capital de Trabajo.

ACTIVO FIJO.

Los Activos Fijos de la empresa corresponden a los bienes que la empresa adquiere con el ánimo de destinarlos a su explotación, sin que vayan a ser objeto de transacciones comerciales en el curso de sus operaciones.

Los Activos Fijos necesarios para el proyecto son los siguientes:

MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION.

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 N° 30
Maquinaria**

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Despulpadora	1	575,00	575,00
Caldera Eléctrica	1	362,00	362,00
Filtro Industrial	1	341,00	341,00
TOTAL			1.278,00

Fuente: Almacenes de Catamayo.

Elaborado por: La Autora.

**Cuadro N° 31
Equipo**

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Balanza	1	167,00	167,00
Bandejas Metálicas	4	14,00	56,00
Envasadora	1	345,00	345,00
Etiquetadora	1	267,00	267,00
TOTAL			835,00

Fuente: Almacenes de Catamayo.

Elaborado por: La Autora.

Adecuaciones e Instalaciones.- Se ha visto necesario realizar adecuaciones e instalaciones en esta nueva empresa, para asignar los espacios adecuados para el proceso de producción y venta.

**Cuadro N° 32
Adecuaciones e Instalaciones**

Descripción	Costo
Instalación de Equipos y Maquinaria	325,00
Adecuaciones varias	250,00
TOTAL	575,00

Fuente: Arq. Carlos Cobos.

Elaborado por: La Autora.

Muebles de Oficina: Se relaciona con muebles asignados a las diferentes dependencias con que cuenta la empresa.

**Cuadro N° 33
Muebles de Oficina**

Cantidad	Descripción	Costo
1	Escritorio y silla tipo Secretaria	125,00
1	Escritorio y silla tipo Gerencial	150,00
1	Archivador	75,00
1	Mesón Metálico	115,00
TOTAL		465,00

Fuente: Almacenes de Catamayo.

Elaborado por: La Autora.

Equipo de Computación: Será necesario adquirir dos computadoras con su respectiva impresora, porque serán utilizadas por el gerente para controlar todo el desempeño de la empresa y por la secretaria – contadora, para la facturación y contabilidad.

**Cuadro N° 34
Equipo de Computación**

Cantidad	Descripción	Costo U.	Costo Total
2	Computadoras de escritorio con impresora	615,00	1.230,00
TOTAL			1.230,00

Fuente: Servicompu.

Elaborado por: La Autora.

Equipo de Oficina: Constituye los diversos instrumentos a utilizarse en el área administrativa de la empresa.

**Cuadro N° 35
Equipo de Oficina**

Cant.	Descripción	Costo Unitario	Costo Total
1	Teléfono inalámbrico Panasonic	118,00	118,00
1	Calculadora Casio	16,00	16,00
1	Sumadora	37,00	37,00
1	Telefax	127,00	127,00
TOTAL			298,00

Fuente: Marcimex Loja.

Elaborado por: La Autora.

VEHICULO.

Constituye el elemento indispensable para transportar y comercializar el producto. Se detalla a continuación:

**Cuadro N° 36
Vehículo**

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Costo Total
1	Van N300 Cargo Chevrolet	15.340,00	15.340,00
TOTAL			15.340,00

Fuente: Chevrolet Ecuador.

Elaborado por: La Autora.

Resumen de Activos Fijos.

El resumen de las inversiones de los activos fijos se muestra en el cuadro expuesto a continuación:

Cuadro N° 37
Resumen de Inversiones en Activos Fijos

Descripción	Costo
Maquinaria	1.278,00
Equipo	835,00
Adecuaciones e Instalaciones	575,00
Muebles de Oficina	465,00
Equipos de Computación	1.230,00
Equipo de Oficina	298,00
Vehículo	15.340,00
TOTAL	20.021,00

Elaborado por: La Autora.

Imprevistos.- En este estudio se consideró un 5% de imprevistos, debido a que puede darse una fluctuación en los precios.

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° 38
Inversiones en Activo Diferido

ACTIVO	VALOR
Elaboración del Proyecto	500,00
Gastos de Constitución	120,00
Registro Sanitario	216,00
Marcas y Patente	125,00
Imprevistos 5%	48,05
TOTAL	1.009,05

Elaborado por: La Autora.

ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO.

Con esta denominación se designa a los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posible laborar durante un periodo de tiempo establecido, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas. A continuación describiremos los gastos que representará el capital de trabajo.

GASTOS DE PRODUCCIÓN.

Materia Prima Directa.

La producción inicia con una selección de nuestra principal materia prima que es el pepino. Para producir el jugo natural de pepino adelgazante se extrae la pulpa de la fruta en mención.

Cuadro N° 39
Materia Prima Directa

DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	REQUERIMIENTO DIARIO	REQUERIMIENTO MENSUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL MES	COSTO TOTAL ANUAL
Pepino	gramos	18.143,60	399.159,20	0,002	798,32	9.579,82
Azúcar	gramos	9.071,80	199.579,60	0,0007	139,71	1.676,47
Conservantes	gramos	6.803,85	149.684,70	0,004	598,74	7.184,87
TOTAL ANUAL					1.536,76	18.441,16

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

MATERIALES INDIRECTOS.

Para determinar el costo de material del envasado se hace necesario establecer el número de unidades en frascos a comercializar, conforme lo establecido en los resultados de estudio de mercado.

Cuadro N° 40
Materiales indirectos

Descripción	Precio Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Envases de vidrio	0,045	1.581,03	18.972,36
Etiquetas adhesivas	0,003	105,40	1.264,82
Tapas	0,005	175,67	2.108,04
TOTAL		1.862,10	22.345,22

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

Mano de Obra Directa: Para este proyecto la mano de obra directa la constituirán los dos obreros que se encargarán de la producción del producto. Percibirán un salario de \$370,00 más los beneficios de ley.

Cuadro N° 41
PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

NÓMINA	SALARIO	10° TERCER SUELDO	10° CUARTO SUELDO	VACACIONES	IESS APOORTE 11,15	IECE 0,5 %	SECAP 0,5 %	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. MENSUAL UNIFIC. ANUAL
Obreros (2)	370	30.83	30.50	15.42	41.26	1.85	1.85	983.41	11,800.92
TOTAL								983.41	11,800.92

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

Mano de Obra Indirecta: Para este proyecto la mano de obra indirecta la constituirá el chofer-vendedor que se encargará de la distribución y venta del producto hacia los puntos de venta. Percibirá un salario de \$370,00 más los beneficios de ley. También es parte de la mano de obra indirecta, el guardia quien percibirá un sueldo de \$370,00 más los beneficios de ley.

Cuadro N° 42
Presupuesto de mano de obra indirecta

NÓMINA	SALARIO	10° TERCER SUELDO	10° CUARTO SUELDO	VACACIONES	IESS APORTE 11,15	IECE 0,5 %	SECAP 0,5 %	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. MENSUAL UNIFIC. ANUAL
Chofer- vendedor	370	30.83	30.50	15.42	41.26	1.85	1.85	491.71	5,900.46
Guardia	370	30.83	30.50	15.42	41.26	1.85	1.85	491.71	5,900.46
TOTAL								983.41	11,800.92

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

Cuadro N° 43
Resumen de gastos de producción

Denominación	Valor Mensual	Valor Anual
Materia Prima Directa	1.536,76	18.441,16
Materiales Indirectos	1.862,10	22.345,22
Mano de Obra Directa	983.41	11,800.92
Mano de Obra Indirecta	983.41	11,800.92
TOTAL	5.365,68	64.388,16

Elaborado por: La Autora.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Útiles de oficina: Se estimó que estos son los útiles de oficina más necesarios para realizar el trabajo diario.

Cuadro N° 44
Presupuesto para útiles de oficina

DENOMINACIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Resma de papel tamaño oficio	1	3,50	3,50
Esferos azul, negro	6	0,25	1,50
Corrector	1	1,00	1,00
Lápices	2	0,40	0,80
Carpetas Archivadoras	1	3,50	3,50
Caja de Grapas	2	1,40	2,80
TOTAL MENSUAL			13,10
TOTAL ANUAL			157,20

Fuente: La Reforma.

Elaborado por: La Autora.

Materiales de Limpieza: Todos los siguientes materiales se consideraron básicos para mantener el local limpio.

Cuadro N° 45
Presupuesto para materiales de aseo

DENOMINACIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escoba	1	2,50	2,50
Trapeador	1	2,80	2,80
Recogedor de Basura	1	3,85	3,85
Botes para basura	3	2,53	7,59
Desinfectante galón	4	6,50	26,00
Esponja	2	0,40	0,80
Franelas para limpieza	6	1,00	6,00
Baldes	1	2,50	2,50
TOTAL			52,04

Fuente: Almacenes Tía.

Elaborado por: La Autora.

Sueldos Administrativos.- Están considerados los sueldos del gerente con un salario de \$500,00 mensuales y la secretaria con un salario de \$400 más los beneficios de ley.

Cuadro N° 46
Presupuesto para sueldos administrativos

NÓMINA	SALARIO	10° TERCER SUELDO (1/12)	10° CUARTO SUELDO (S. UNIF)	VACACIONES (1/24)	IESS APORTE 11,15	IECE 0,5 %	SECAP 0,5 %	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. MENSUAL UNIFIC. ANUAL
Gerente	500	41.67	30.50	20.83	55.75	2.50	2.50	653.75	7,845.00
Secretaria	400	33.33	30.50	16.67	44.60	2.00	2.00	529.10	6,349.20
TOTAL								1,182.85	14,194.20

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

Consumo de Agua: La empresa hará uso de agua para el baño, uso de limpieza en el local, limpieza de la materia. El costo de alcantarillado se lo

obtuvo tomando el 50% del consumo de agua, ya que este va incluido en la planilla de agua.

Cuadro N° 47
Presupuesto para consumo de agua

DENOMINACIÓN	CANT. m ³	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Consumo	10	0,48	4,8	57,6
Alcantarillado			2,4	28,8
TOTAL			7,2	86,40

Fuente: Municipio de Catamayo.

Elaborado por: La Autora.

El total del consumo de agua se lo prorrateará, en un 2% a gastos administrativos y en un 98% para gastos de producción, por lo tanto los valores por consumo quedarían de la siguiente manera:

Consumo de Energía Eléctrica.-La empresa utilizará aproximadamente 17 kw/h al día que multiplicados por 22 días hábiles o laborables al mes nos da un consumo de 374Kw/h al mes y por 12 meses un total de 4488Kw/h al año. A continuación el detalle:

Cuadro N° 48
Presupuesto para consumo de energía eléctrica

DENOMINACIÓN	CANT. (kw/h)	Precio Diario	Valor Diario	Valor Mensual	Valor Anual
Energía eléctrica	17	0,09	1,43	42,90	514,80
TOTAL			1,43	42,90	514,80

Fuente: Empresa Eléctrica Catamayo.

Elaborado por: La Autora.

Consumo de Teléfono.- Se ha considerado que el consumo será de unos 400 minutos al mes aproximadamente, que multiplicado por 12 meses serán 6.000 minutos al año, esta cantidad se la tomó en referencia al consumo de otros locales comerciales.

Cuadro N° 49
Presupuesto para consumo de teléfono

DENOMINACIÓN	Cant. Minutos	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Telefonía	350	0,04	14,00	168,00

Fuente: CNT.

Elaborado por: La Autora.

Cuadro N° 50
Resumen de Gastos administrativos

Denominación	Valor Mensual	Valor Anual
Útiles de Oficina	13,10	157,20
Materiales de Aseo	52,04	624,48
Sueldos Administrativos	1,182.85	14,194.20
Agua Potable	7,20	86,40
Energía Eléctrica	42,90	514,80
Teléfono	14,00	168,00
TOTAL	1.264,39	15.172,68

Elaborado por: La Autora.

GASTOS DE VENTAS

Publicidad.- Se ha considerado realizar spots televisivos y cuñas radiales publicitarias, las mismas que serán pasadas por un año a través de Cablevisión Don Diego y en la emisora Radio WG Milenium respectivamente porque son las de mayor sintonía en la localidad.

Cuadro N° 51
Presupuesto para publicidad

DENOMINACIÓN	TIEMPO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad cuña radial	12 meses	30,00	360,00
Publicidad Spot Televisivo	12 meses	150,00	1.800,00
TOTAL		180,00	2.160,00

Fuente: Medios de comunicación.

Elaborado por: La Autora.

Combustible y Lubricantes.- Para la comercialización del producto se considera un costo promedio de \$135 dólares mensuales para combustible. Para lubricantes por concepto de mantenimiento se estima un costo de \$25 dólares mensuales. A continuación el detalle:

Cuadro N° 52
Presupuesto para combustible y lubricantes

Denominación	Valor Mensual	Valor Anual
Combustible	135,00	1.620,00
Lubricantes	25,00	300,00
TOTAL	160,00	1.920,00

Fuente: SILMOGAS.

Elaborado por: La Autora.

Cuadro N° 53
Resumen gastos de venta

Denominación	Valor Mensual	Valor Anual
Publicidad	180,00	2.160,00
Combustible y Lubricantes	160,00	1.920,00
TOTAL	340,00	4.080,00

Elaborado por: La Autora.

Para comenzar a operar se necesitará para el primer mes la cantidad que se detalla a continuación:

Cuadro N° 54
Capital necesario para primer mes de operación

ACTIVO CIRCULANTE		
ACTIVO CIRCULANTE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
<i>COSTOS DE PRODUCCIÓN</i>		
Materia prima directa	1,536.77	18,441.24
Materiales indirectos	1,862.10	22,345.20
Mano de obra directa	983.41	11,800.92
Mano de obra indirecta	983.41	11,800.92
Energía eléctrica	42.90	514.80
Telefonía	14.00	168.00
<i>GASTOS ADMINISTRATIVOS</i>		
Sueldos administrativos	1,182.85	14,194.20
Consumo de agua	7.20	86.40
Materiales de Aseo	52.04	624.48
<i>GASTOS DE VENTA</i>		
Publicidad	180.00	2,160.00
Combustibles y lubricantes	160.00	1,920.00
Imprevistos 5%	350.23	4202.81
TOTAL	7,354.91	88,258.97

Elaborado por: La Autora.

Cuadro N° 55
Resumen de la inversión

ACTIVO FIJO	
DETALLE	COSTO TOTAL
Adecuaciones e instalaciones	575.00
Maquinaria	1,278.00
Equipo	835.00
Vehículo	15,340.00
Muebles de oficina	465.00
Equipos de oficina	298.00
Útiles de oficina	13.10
Equipos de computación	1,230.00
Imprevistos 5%	1,001.71
TOTAL	21,035.81
ACTIVO DIFERIDO	
DETALLE	COSTO TOTAL
Elaboración del proyecto	500.00
Gastos constitución	120
Registro sanitario	216
Marcas y patentes	125
Imprevistos 5%	48.05
TOTAL	1,009.05
ACTIVO CIRCULANTE	
ACTIVO CIRCULANTE	VALOR MENSUAL
<i>COSTOS DE PRODUCCIÓN</i>	
Materia prima directa	1,536.77
Materiales indirectos	1,862.10
Mano de obra directa	983.41
Mano de obra indirecta	983.41
Energía eléctrica	42.90
Telefonía	14.00
<i>GASTOS ADMINISTRATIVOS</i>	
Sueldos administrativos	1,182.85
Consumo de agua	7.20
Materiales de Aseo	52.04
<i>GASTOS DE VENTA</i>	
Publicidad	180.00
Combustibles y lubricantes	160.00
Imprevistos 5%	350.23
TOTAL	7,354.91
TOTAL INVERSION	29.399,77

FINANCIAMIENTO

Para financiar el monto de la inversión se hará uso de las fuentes internas y externas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

Cuadro N° 56
Fuentes de financiamiento

CAPITAL	Porcentaje	Valor
Capital Propio	65.98%	19.399.77
Préstamo Bancario	34.02%	10.000,00
TOTAL INVERSIÓN	100,00%	29.399.77

Fuente: Cuadro Nro. 55.

Elaborado por: La Autora.

Fuentes Internas.

El 65.98% del total de la inversión que corresponde a \$19.399.77 será financiado con aportaciones de los socios.

Fuentes Externas.

El crédito que mantendrá el proyecto con la Corporación Financiera Nacional constituirá el 34.02% del monto total de la inversión y corresponde a \$10.000,00

DEPRECIACIONES.

DETALLE	% DEPREC.	VIDA ÚTIL	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN
Dep. Adecuaciones e Instalaciones	5%	20	575.00	28.75	546.25	27.31
Dep. Maq. Y Equipos	10%	10	1,278.00	127.80	1,150.20	115.02
Dep. Muebles y Enseres	10%	10	465.00	46.50	418.50	41.85
Dep. Vehículos	20%	5	15,340.00	3,068.00	12,272.00	2,454.40
Dep. Equipos de Oficina	10%	10	298.00	29.80	268.20	26.82
Dep. Equipos de computación	33%	3	1,230.00	405.90	824.10	274.70
TOTAL			19,186.00	3,706.75	15,479.25	2,940.10
Amortización Activo Diferido						201.81
Depreciaciones + Amortización Activo Diferido						3,141.91

Elaborado por: La Autora.

Cuadro N° 57

TABLA DE AMORTIZACION					
INSTIT. FINANCIERA		CFN			
MONTO EN USD		10,000.00			
TASA DE INTERES		12.00%			
PLAZO		3 años			
MONEDA		DOLARES			
CADA		30 días			
Número de períodos		36 para amortizar capital			
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		10,000.00			
1	15-ago-2016	9,767.86	100.00	232.14	332.14
2	14-sep-2016	9,533.39	97.68	234.46	332.14
3	14-oct-2016	9,296.58	95.33	236.81	332.14
4	13-nov-2016	9,057.41	92.97	239.18	332.14
5	13-dic-2016	8,815.84	90.57	241.57	332.14
6	12-ene-2017	8,571.85	88.16	243.98	332.14
7	11-feb-2017	8,325.43	85.72	246.42	332.14
8	13-mar-2017	8,076.54	83.25	248.89	332.14
9	12-abr-2017	7,825.16	80.77	251.38	332.14
10	12-may-2017	7,571.27	78.25	253.89	332.14
11	11-jun-2017	7,314.84	75.71	256.43	332.14
12	11-jul-2017	7,055.84	73.15	258.99	332.14
13	10-ago-2017	6,794.26	70.56	261.58	332.14
14	09-sep-2017	6,530.06	67.94	264.20	332.14
15	09-oct-2017	6,263.22	65.30	266.84	332.14
16	08-nov-2017	5,993.71	62.63	269.51	332.14
17	08-dic-2017	5,721.50	59.94	272.21	332.14
18	07-ene-2018	5,446.57	57.21	274.93	332.14
19	06-feb-2018	5,168.89	54.47	277.68	332.14
20	08-mar-2018	4,888.44	51.69	280.45	332.14
21	07-abr-2018	4,605.18	48.88	283.26	332.14
22	07-may-2018	4,319.09	46.05	286.09	332.14
23	06-jun-2018	4,030.14	43.19	288.95	332.14
24	06-jul-2018	3,738.30	40.30	291.84	332.14
25	05-ago-2018	3,443.54	37.38	294.76	332.14
26	04-sep-2018	3,145.83	34.44	297.71	332.14
27	04-oct-2018	2,845.14	31.46	300.68	332.14
28	03-nov-2018	2,541.45	28.45	303.69	332.14
29	03-dic-2018	2,234.72	25.41	306.73	332.14
30	02-ene-2019	1,924.93	22.35	309.80	332.14
31	01-feb-2019	1,612.03	19.25	312.89	332.14
32	03-mar-2019	1,296.01	16.12	316.02	332.14
33	02-abr-2019	976.83	12.96	319.18	332.14
34	02-may-2019	654.45	9.77	322.37	332.14
35	01-jun-2019	328.85	6.54	325.60	332.14
36	01-jul-2019	0.00	3.29	328.85	332.14
			1,957.15	10,000.00	11,957.15

FINANCIEROS										
Interés por préstamo	534.47	439.28	332.53	212.85	78.68					
Total Gastos Financieros	534.47	439.28	332.53	212.85	78.68	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
COSTO TOTAL	87,732.55	91,461.90	95,353.73	99,444.73	103,681.28	108,650.32	113,444.52	118,439.40	123,661.54	129,134.31
Imprevistos 5%	4,386.63	4,586.22	4,794.89	5,013.06	5,241.15	5,479.63	5,728.95	5,989.62	6,262.14	6,547.07
TOTAL COSTOS	92,119.17	96,048.12	100,148.63	104,457.79	108,922.44	114,129.94	119,173.46	124,429.01	129,923.69	135,681.38

Elaborado por: La Autora.

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

RUBROS	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
	C. FIJOS	C. VARIABLE	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES
COSTOS DE PRODUCCIÓN						
Materia prima directa		18,441.24		22,033.64		27,523.68
Materia prima indirecta		22,345.20		26,698.10		33,350.36
Mano de obra directa		11,800.92		14,099.77		17,612.95
Mano de obra indirecta	11,800.92		14,099.77		17,612.95	
Energía eléctrica		514.80		615.08		768.34
Dep. Adecuaciones e instal.	27.31		27.31		27.31	
Dep. Maquinaria y equipo	115.02		115.02		115.02	
Subtotal costos de produc.	11,943.25	53,102.16	14,242.10	63,446.60	17,755.29	79,255.34
GASTOS DE ADMINIST.						
Sueldo personal Admin.	14,194.20		16,959.27		21,184.94	
Servicios básicos	86.40		103.23		128.95	
Combustibles y lubricantes	1,920.00		2,294.02		2,865.61	
Materiales de Aseo	624.48		746.13		932.04	
Telefonía	168.00		200.73		250.74	
Amorti. de activo diferido	201.81		201.81		201.81	
Deprec. equipos de oficina	26.82		26.82		26.82	
Deprec. de equipos comp.	274.70		304.88		334.58	
Deprec. de muebl. y ense.	41.85		41.85		41.85	
Subtotal gastos Administ.	17,538.26		20,878.74		25,967.35	
GASTOS DE VENTAS						
Publicidad	2,160.00		2,580.77		3,223.81	
Dep. Vehículo	2,454.40		2,454.40		2,932.52	
Subtotal Gastos de Ventas	4,614.40		5,035.17		6,156.34	
GASTOS FINANCIEROS						
Interés por préstamo	534.47		78.68			
Subtotal gastos financieros	534.47		78.68			
COSTO TOTAL	34,630.39		40,234.69		49,878.97	
Imprevistos 5%	4,386.63		5,241.15		6,547.07	
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	39,017.01	53,102.16	45,475.84	63,446.60	56,426.04	79,255.34
COSTOS TOTALES	92,119.17		108,922.44		135,681.38	

Elaborado por: La Autora.

COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN E INGRESOS POR VENTAS

AÑOS	COSTOS DE PRODUCCIÓN	UNIDADES PRODUCIDAS	COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN	UTILIDAD 30%	PVP	INGRESOS POR VENTA
1	92,119.17	332.200	0.28	0.06	0.33	110,543.01
2	96,048.12	352.962	0.27	0.05	0.33	115,257.75
3	100,148.63	352.962	0.28	0.07	0.35	125,185.78
4	104,457.79	373.725	0.28	0.07	0.35	130,572.24
5	108,922.44	394.487	0.28	0.08	0.36	141,599.17
6	114,129.94	411.097	0.28	0.08	0.36	148,368.93
7	119,173.46	411.097	0.29	0.09	0.38	154,925.50
8	124,429.01	411.097	0.30	0.09	0.39	161,757.72
9	129,923.69	411.097	0.32	0.09	0.41	168,900.79
10	135,681.38	411.097	0.33	0.10	0.43	176,385.80

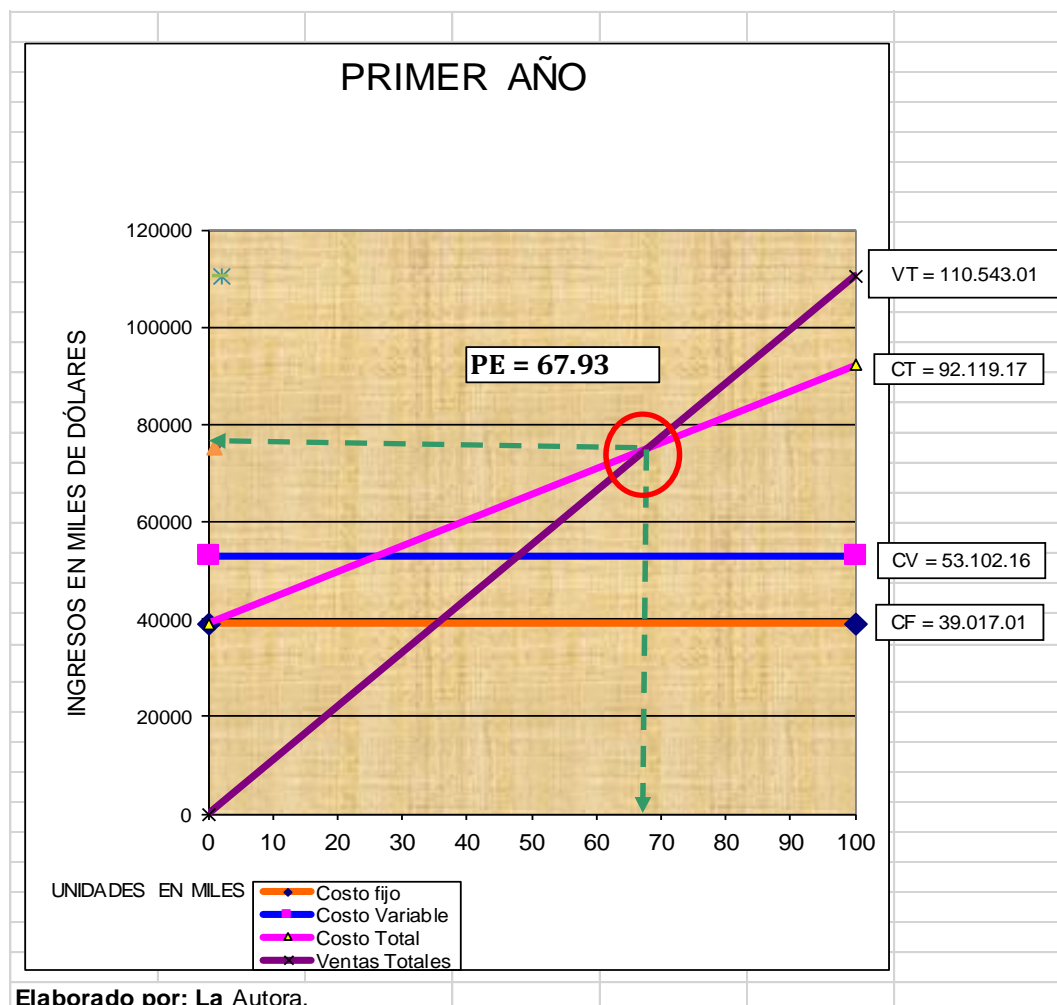
Elaborado por: La Autora

PUNTO DE EQUILIBRIO.

Es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde).

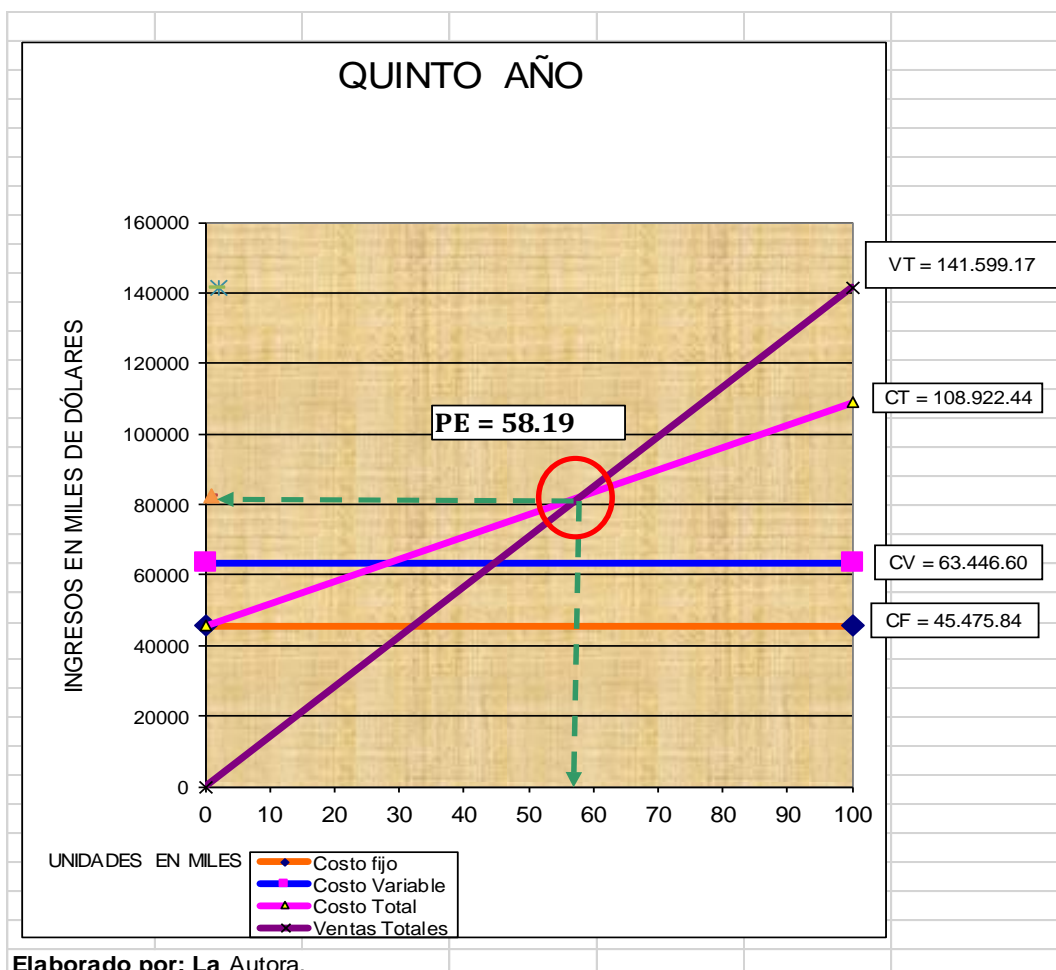
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1.

<i>a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA</i>		
Costo Fijo Total		
PE = $\frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$		
39017.01		
PE =	$\frac{39017.01}{110543.01 - 53102.16} \times 100$	
PE = 67.93 %		
<i>b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS</i>		
Costo Fijo Total		
PE = $\frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Costo Variable Total} - \text{Ventas Totales}}$		
1	-	
39017.01		
PE =	$\frac{39017.01}{53102.16 - 110543.01}$	
1	-	
PE = \$ 75,086.94		



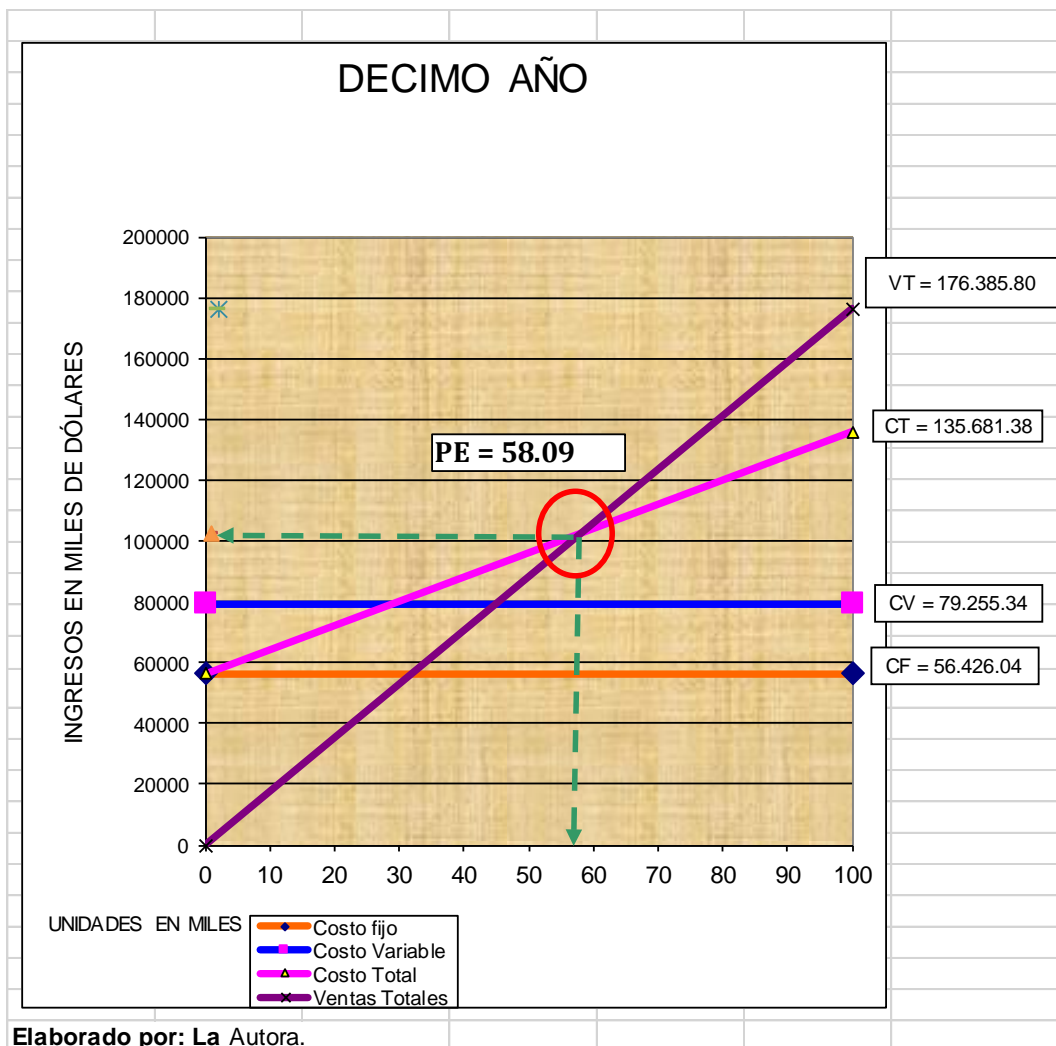
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5.

a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA		
Costo Fijo Total		
PE = $\frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$		
45475.84		
PE =	$\frac{45475.84}{141599.17 - 63446.60} \times 100$	
		PE = 58.19 %
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS		
Costo Fijo Total		
PE = $\frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Costo Variable Total} - \text{Ventas Totales}}$		
1	-	45475.84
		63446.60
PE =	$\frac{45475.84}{63446.60 - 141599.17}$	
1	-	141599.17
		PE = \$ 82,394.49



PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10.

<i>a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA</i>		
Costo Fijo Total		
PE = $\frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$		
56426.04		
176385.80	-	79255.34
PE = 58.09 %		
<i>b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS</i>		
Costo Fijo Total		
PE = $\frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Costo Variable Total} - \text{Ventas Totales}}$		
1	-	56426.04
1	-	79255.34
176385.80		
PE = \$ 102,467.89		



ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

En contabilidad, el estado de resultados, estado de rendimiento económico o estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

AÑOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS										
Ingresos por ventas	110,543.01	115,257.75	125,185.78	130,572.24	141,599.17	148,368.93	154,925.50	161,757.72	168,900.79	176,385.80
(-) Costo Total	92,119.17	96,048.12	100,148.63	104,457.79	108,922.44	114,129.94	119,173.46	124,429.01	129,923.69	135,681.38
(=) Utilidad Bruta en Ventas	18,423.83	19,209.62	25,037.16	26,114.45	32,676.73	34,238.98	35,752.04	37,328.70	38,977.11	40,704.41
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	2,763.58	2,881.44	3,755.57	3,917.17	4,901.51	5,135.85	5,362.81	5,599.31	5,846.57	6,105.66
(=) Utilidad antes de IR	15,660.26	16,328.18	21,281.58	22,197.28	27,775.22	29,103.14	30,389.23	31,729.40	33,130.54	34,598.75
(-) 22% Impuesto a la Renta	3,445.26	3,592.20	4,681.95	4,883.40	6,110.55	6,402.69	6,685.63	6,980.47	7,288.72	7,611.73
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	12,215.00	12,735.98	16,599.63	17,313.88	21,664.67	22,700.45	23,703.60	24,748.93	25,841.82	26,987.03
(-) 10% Reserva legal	1,221.50	1,273.60	1,659.96	1,731.39	2,166.47	2,270.04	2,370.36	2,474.89	2,584.18	2,698.70
TOTAL INGRESOS	10,993.50	11,462.38	14,939.67	15,582.49	19,498.21	20,430.40	21,333.24	22,274.04	23,257.64	24,288.32

Elaborado por: La Autora

FLUJO DE CAJA.

En finanzas y en economía se entiende por flujo de caja o flujo de fondos (en inglés *cash flow*) los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado.

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- ◆ Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.

- ◆ Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.
- ◆ Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad etc.

FLUJO DE CAJA

AÑOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS										
Ingresos por ventas	110,543.01	115,257.75	125,185.78	130,572.24	141,599.17	148,368.93	154,925.50	161,757.72	168,900.79	176,385.80
Valor Residual			450.49		3,665.65	470.99			492.42	3,954.10
Saldo Anterior		15,865.22	26,904.83	38,386.42	46,580.40	58,794.13	65,809.54	71,173.08	75,774.44	80,244.50
Total Ingresos	110,543.01	131,122.96	152,541.10	168,958.67	191,845.22	207,634.04	220,735.04	232,930.80	245,167.65	260,584.39
EGRESOS										
Costo de Producción y operación	92,119.17	96,048.12	100,148.63	104,457.79	108,922.44	114,129.94	119,173.46	124,429.01	129,923.69	135,681.38
Total Egresos	92,119.17	96,048.12	100,148.63	104,457.79	108,922.44	114,129.94	119,173.46	124,429.01	129,923.69	135,681.38
Reinversión en activos fijos	18,423.83	35,074.84	52,392.48	64,500.87	82,922.79	93,504.10	101,561.58	108,501.78	115,243.96	124,903.01
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	2,763.58	5,261.23	7,858.87	9,675.13	12,438.42	14,025.62	15,234.24	16,275.27	17,286.59	18,735.45
(=) Utilidad antes de IR.	15,660.26	29,813.61	44,533.61	54,825.74	70,484.37	79,478.49	86,327.34	92,226.52	97,957.36	106,167.56
(-) 22% Impuesto a la Renta	3,445.26	6,559.00	9,797.39	12,061.66	15,506.56	17,485.27	18,992.02	20,289.83	21,550.62	23,356.86
Utilidad antes de reserva legal	12,215.00	23,254.62	34,736.21	42,764.08	54,977.81	61,993.22	67,335.33	71,936.68	76,406.74	82,810.70
(+) Depreciaciones	3,448.40	3,448.40	3,448.40	3,614.51	3,614.51	3,614.51	3,635.94	3,635.94	3,635.94	3,635.94
(+) Amortización de activos diferidos	201.81	201.81	201.81	201.81	201.81	201.81	201.81	201.81	201.81	201.81
FLUJO NETO DE CAJA	15,865.22	26,904.83	38,386.42	46,580.40	58,794.13	65,809.54	71,173.08	75,774.44	80,244.50	86,648.45

Elaborado por: La Autora

EVALUACIÓN FINANCIERA.

Para evaluar este proyecto en primer lugar se elaboró un flujo de caja proyectado, con el fin de establecer los ingresos y los egresos, para así determinar el flujo neto de caja.

VALOR ACTUAL NETO.

VALOR ACTUAL NETO

PERÍODO	FLUJO NETO	FACTOR	VALOR
		ACTUALIZ.	ACTUALIZADO
		12.00%	
0	29,399.77		
1	15,865.22	0.8929	14,165.37
2	26,904.83	0.7972	21,448.37
3	38,386.42	0.7118	27,322.70
4	46,580.40	0.6355	29,602.69
5	58,794.13	0.5674	33,361.37
6	65,809.54	0.5066	33,341.16
7	71,173.08	0.4523	32,195.09
8	75,774.44	0.4039	30,604.03
9	80,244.50	0.3606	28,936.97
10	86,648.45	0.3220	27,898.48
			278,876.21
			29,399.77
			249,476.44

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

$$VAN = SFNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 278,876.21 - 29,399.77$$

$$VAN = 249,476.44$$

Análisis: Si el VAN es mayor a uno el proyecto se acepta
 Si el VAN es igual a uno el proyecto es indiferente
 Si el VAN es menor a uno el proyecto se rechaza

Por tanto, el proyecto se acepta debido a que su VAN es mayor a uno.

TASA INTERNA DE RETORNO.

TASA INTERNA DE RETORNO

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACT. ACTUALIZ.	VAN	FACT. ACTUALIZ.	VAN
		31.00%	MENOR	32.00%	MAYOR
0			- 29,399.77		- 29,399.77
1	15,865.22	0.76336	12,110.85	0.75758	12,019.10
2	26,904.83	0.58272	15,677.89	0.57392	15,441.25
3	38,386.42	0.44482	17,075.12	0.43479	16,689.98
4	46,580.40	0.33956	15,816.78	0.32939	15,342.90
5	58,794.13	0.25921	15,239.74	0.24953	14,671.16
6	65,809.54	0.19787	13,021.50	0.18904	12,440.71
7	71,173.08	0.15104	10,750.20	0.14321	10,192.91
8	75,774.44	0.11530	8,736.80	0.10849	8,221.13
9	80,244.50	0.08802	7,062.75	0.08219	6,595.53
10	86,648.45	0.06719	5,821.67	0.06227	5,395.37
			91,913.53		- 158,722.58

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

$$| \quad 31 \quad + \quad 1.00 \quad \left(\frac{91913.53}{431.507.19} \right)$$

$$TIR = 31.25 \quad \%$$

Análisis : Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.

Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto

Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

Por tanto, el proyecto se acepta por cuanto la TIR es mayor que el costo de oportunidad del dinero.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO.**RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTOS			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO	FACT. ACTUALIZ.	COSTO	INGRESO	FACT. ACTUALIZ.	INGRESO
	ORIGINAL	12.00%	ACTUALIZADO	ORIGINAL	12.00%	ACTUALIZADO
0						
1	92,119.17	0.89286	82,249.26	110,543.01	0.89286	98,699.12
2	96,048.12	0.79719	76,568.97	115,257.75	0.79719	91,882.77
3	100,148.63	0.71178	71,283.82	125,185.78	0.71178	89,104.77
4	104,457.79	0.63552	66,384.81	130,572.24	0.63552	82,981.02
5	108,922.44	0.56743	61,805.52	141,599.17	0.56743	80,347.17
6	114,129.94	0.50663	57,821.78	148,368.93	0.50663	75,168.32
7	119,173.46	0.45235	53,908.02	154,925.50	0.45235	70,080.43
8	124,429.01	0.40388	50,254.79	161,757.72	0.40388	65,331.23
9	129,923.69	0.36061	46,851.79	168,900.79	0.36061	60,907.32
10	135,681.38	0.32197	43,685.77	176,385.80	0.32197	56,791.51
			610,814.53			771,293.65

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

$$R (B/C) = \frac{771,293.65}{610,814.53}$$

$$R (B/C) = \quad \mathbf{1.26} \quad \mathbf{Dólares}$$

Análisis : Si R (B/C) es mayor a uno se acepta el proyecto

Si R (B/C) es igual a uno el proyecto es indiferente

Si R (B/C) es menor a uno no se acepta el proyecto

El proyecto nos dara una rentabilidad por cada dólar invertido de 0.26

Por tanto, el proyecto se acepta debido a que su R (B/C) es mayor a uno.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO	FLUJO NETO
		DE CAJA	ACUMULADO
0	29,399.77		
1		15,865.22	
2		26,904.83	42,770.05
3		38,386.42	81,156.47
4		46,580.40	127,736.87
5		58,794.13	186,531.00
6		65,809.54	252,340.54
7		71,173.08	323,513.62
8		75,774.44	399,288.06
9		80,244.50	479,532.56
10		86,648.45	566,181.01
		566,181.01	

$$\text{PRC} = \frac{\text{Año anterior cubrir la inversión}}{\frac{\sum \text{Primeros flujos actualizados} - \text{Inversión}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}}$$

$$\text{PRC} = 1 \frac{127736.87 - 29399.77}{38386.42}$$

$$\text{PRC} = 2.56$$

0.56 * 12 =	6.72	2	Años
0.72	30	6	Meses
		22	Días

Análisis : El capital se recupera en 2 años, 6 meses y 21.6 días

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DE COSTOS EN 15.85%

PERIODO	COSTO	COSTO TOTAL	INGRESO	ACTUALIZACIÓN				
	TOTAL	ORIGINAL	TOTAL	FLUJO	FACT. ACTUALIZ.	VAN	FACT. ACTUALIZ.	VAN
	ORIGINAL	15.85%	ORIGINAL	NETO	45.00%	MENOR	46.00%	MAYOR
0						-29399.77		-29399.77
1	92,119.17	106,720.06	110,543.01	15,865.22	0.8000000000	12692.18	0.7936507937	12591.44
2	96,048.12	111,271.75	115,257.75	26,904.83	0.6400000000	17219.09	0.6298815823	16946.86
3	100,148.63	116,022.19	125,185.78	38,386.42	0.5120000000	19653.85	0.4999060177	19189.60
4	104,457.79	121,014.35	130,572.24	46,580.40	0.4096000000	19079.33	0.3967508077	18480.81
5	108,922.44	126,186.65	141,599.17	58,794.13	0.3276800000	19265.66	0.3148815934	18513.19
6	114,129.94	132,219.54	148,368.93	65,809.54	0.2621440000	17251.58	0.2499060265	16446.20
7	119,173.46	138,062.45	154,925.50	71,173.08	0.2097152000	14926.08	0.1983381163	14116.33
8	124,429.01	144,151.01	161,757.72	75,774.44	0.1677721600	12712.84	0.1574112034	11927.75
9	129,923.69	150,516.59	168,900.79	80,244.50	0.1342177280	10770.23	0.1249295265	10024.91
10	135,681.38	157,186.88	176,385.80	86,648.45	0.1073741824	9303.81	0.0991504179	8591.23
						123474.87		117428.55

$$NTIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right) = 25.00 + 1.00 \left(\frac{123474.87}{6046.32} \right) = 45.42\%$$

$$\text{Diferencias TIR} = 31.25 - 45.42 = -14.17\%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = -14.17 / 31.25 = -45.35\%$$

$$\text{Sensibilidad} = -45.35 / 45.42 = 0.99$$

Análisis: Si el coeficiente de Sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.

Si el coeficiente de Sensibilidad es igual que uno no se ve efecto alguno.

Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

El proyecto no es sensible y resiste un incremento en los c 15.85%

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DE INGRESOS EN 13.75%

AÑO	COSTO	INGRESO	INGRESO	ACTUALIZACIÓN				
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	FLUJO	FACT. ACTUALIZ.	VAN	FACT. ACTUALIZ.	VAN
	ORIGINAL	ORIGINAL	13.75%	NETO	37.00%	MENOR	38.00%	MAYOR
0						-(29399.77)		-(29399.77)
1	92,119.17	110,543.01	95,343.35	15865.22	0.8000000000	12692.18	0.7936507937	12591.44
2	96,048.12	115,257.75	99,409.81	26904.83	0.6400000000	17219.09	0.6298815823	16946.86
3	100,148.63	125,185.78	107,972.74	38386.42	0.5120000000	19653.85	0.4999060177	19189.60
4	104,457.79	130,572.24	112,618.56	46580.40	0.4096000000	19079.33	0.3967508077	18480.81
5	108,922.44	141,599.17	122,129.28	58794.13	0.3276800000	19265.66	0.3148815934	18513.19
6	114,129.94	148,368.93	127,968.20	65809.54	0.2621440000	17251.58	0.2499060265	16446.20
7	119,173.46	154,925.50	133,623.24	71173.08	0.2097152000	14926.08	0.1983381163	14116.33
8	124,429.01	161,757.72	139,516.03	75774.44	0.1677721600	12712.84	0.1574112034	11927.75
9	129,923.69	168,900.79	145,676.93	80244.50	0.1342177280	10770.23	0.1249295265	10024.91
10	135,681.38	176,385.80	152,132.75	86648.45	0.1073741824	9303.81	0.0991504179	8591.23
						-52016.09		-58062.41

$$NTIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 25.00 + 1.00 \left(\frac{-52016.09}{6046.32} \right) = 37.59 \%$$

$$\text{Diferencias TIR} = 31.25 - 37.59 = -6.34 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = -6.34 / 31.25 = -20.29 \%$$

$$\text{Sensibilidad} = -20.29 / 37.59 = 0.99$$

Análisis : Si el coeficiente de Sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.

Si el coeficiente de Sensibilidad es igual que uno no se ve efecto alguno.

Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

El proyecto no es sensible y resiste un decremento en los ingresos del 13.75%

h. CONCLUSIONES.

De acuerdo al trabajo de investigación, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

1. Como todo proyecto de desarrollo, el escogido sobre la creación de una empresa productora de jugo natural de pepino adelgazante y su comercialización en el Cantón Catamayo, soluciona una parte importante de la demanda de este tipo de productos.
2. El análisis del marco teórico permitió conocer científicamente la producción de jugo natural de pepino adelgazante para su posterior comercialización. Además establece con criterios de producción y el uso de insumos para permitir la elaboración del producto.
3. Es estudio de mercado determinó una demanda insatisfecha de 766.184 jugos natural de pepino adelgazante al año para el mercado del Cantón Catamayo.
4. El estudio técnico permitió establecer una capacidad instalada de 415.250 jugos natural de pepino adelgazante, iniciando con el 80% de la capacidad utilizada que tiene la empresa para el primer año de vida del proyecto.
5. El estudio administrativo hizo conocer que la empresa será de responsabilidad limitada.
6. El estudio financiero determino una inversión de 29.399.77 dólares con aportaciones de los socios y un crédito bancario.
7. Los evaluadores financieros determinaron un VAN de 249.476.44, un Periodo de Recuperación de Capital de 2 años, 6 meses y 22 día, una Relación de beneficio costo de 1, 26 centavos lo que

significa que por cada dólar invertido se ganará 26 centavos, una TIR del 31.25% y un análisis de sensibilidad que soporta un incremento en los costos del 15.85% y una disminución en los ingresos del 13.75%. Estos indicadores permiten analizar que el proyecto es factible de realizarlo en Cantón Catamayo.

i. RECOMENDACIONES.

Frente a las conclusiones plateadas, a los inversionistas se recomienda lo siguiente:

- ◆ Cubrir la demanda insatisfecha a través de la creación de la empresa de producción de jugo natural de pepino adelgazante en el Cantón Catamayo, ya que según el estudio efectuado se necesita cubrir la demanda.
- ◆ Hacer uso de elementos que permitirá brindar que la empresa tenga su propia marca la cual facilitará su posicionamiento en el mercado.
- ◆ Equipar a la empresa de acuerdo al detalle de requerimientos, elementos indispensables para alcanzar la capacidad instalada detallada en el presente informe.
- ◆ Ubicar a la empresa en el lugar señalado en vista de que de acuerdo al análisis efectuado, el lugar brinda al proyecto las condiciones óptimas para su desarrollo.
- ◆ Contratar al personal detallado y darles a conocer sus funciones a fin de asegurar la correcta marcha de la empresa.
- ◆ Constituir a la empresa bajo la forma jurídica señalada ya que esta facilita su operación.
- ◆ Gestionar el crédito, ya que según la información obtenida este se ajusta a los requerimientos de la empresa a crearse.
- ◆ El precio de venta establecido permitirá cubrir los gastos generados de la producción y a la vez generar una utilidad que

beneficiará a los inversionistas, motivo por el cual se recomienda mantenerlo.

- ◆ Crear políticas de inversión con el fin de aprovechar al máximo los rendimientos de la empresa.
- ◆ Considerar el punto de equilibrio definido en el presente estudio, los cuales servirán de guía para evaluar la marcha del proyecto.

j. BIBLIGRAFIA.

- ◆ Mejorconsalud./los-diversos-beneficios-de-consumir-pepino.Segundaedicion.2014.
- ◆ BACA URBINA, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Pág. 2, México 2012.
- ◆ ARTUR SELDON. Diccionario de Economía. F.G. Pennance Ediciones. Villassar del Mar. Pág. 65.2013
- ◆ G. BOCA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición. 2.014. Pág. 38
- ◆ Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 2.015, Pág. 120
- ◆ MELIÁN RODRÍGUEZ, Manuel Ernesto "Estudio de Factibilidad Económico Financiero en proyecto de inversión" Guía de investigación financiera para estudiantes. 2011.
- ◆ RAMÍREZ ALMAGUER, Vidal Marrero y Domínguez Rodríguez: "Etapas del Análisis de Factibilidad. Compendio Bibliográfico" en Contribuciones a la Economía, marzo 2013.
- ◆ MEZA, Jhonny, 2014. Evaluación financiera de proyectos. Segunda Edición. Colombia.
- ◆ www.google.com
- ◆ www.monografias.com

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

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”

b. PROBLEMÁTICA.

En el valle de Catamayo, uno de los más fértiles de la provincia de Loja, la variada producción campesina de cítricos, yuca, guineo, tomate, fréjol, *pepino*, maíz y muchos otros cultivos, ha sido por mucho tiempo la base fundamental de la soberanía alimentaria de esta zona del país.

En cuanto a los principales rubros agrícolas de producción en la provincia de Loja, a nivel de las comunidades, se priorizan en primer lugar el maíz, en segundo lugar el maní y en tercer lugar el frejol, luego se mencionan el tomate, el pepino, el limón y la caña, productos que tienen una abundante producción.

Priorización de rubros y rendimientos

Parroquia	Comunidad	Rubro 1	
		Nombre	Rendimiento
Catamayo	Chaquircuña	tomate	100 cajas
El Tambo	San Bernabé	pepino	200 sacos
El Tambo	San Agustín	ganado bovino	5lt/vaca/día
		pepino	300sacos/ha 1saco70lb
San Pedro	San Pedro Zambí	ganado bovino	6lt/vaca/día
		maíz	19sacos/ha 1saca80lb
Catamayo	Catamayo	toretas	8/año
		caña	130Tn/ha
El Tambo	Indiucho	***	***
Nambacola	Mollepamba	limón sutil	800 sacos
		***	***
Nambacola	La Algarrobera	maíz duro y fréjol	20qq/ha maíz 40qq/ha fréjol
		***	***
Nambacola	La Cofradía	maíz	120qq/ha
		ganado bovino carne	15vacas/año asociación 18 productores 500 lb
Nambacola	La Cofradía	maíz (variedad misquishara)	120qq/ha

Fuente: Municipio d Catamayo.

Por sus propiedades depurativas, el pepino es ampliamente utilizado en dietas adelgazantes y para disminuir la obesidad. No es para menos, ya que los beneficios del pepino para perder kilos son tan importantes que a la hora de elegirlo, se destaca dentro del grupo de vegetales al que pertenece.

Calorías. 20 Kcal. / 100 grs

Agua. 95%

Hidratos de carbono. 2.7 grs

Proteínas. 0.69 grs

Grasas. 0.13 grs

Vitaminas. A, E, B6, C y Niacina.

Minerales. Potasio, Calcio, Fósforo, Magnesio, Hierro, etc.

Fuente: Componentes del pepino.

La **obesidad** es una enfermedad crónica de origen multifactorial prevenible, que se caracteriza por acumulación excesiva de grasa o hipertrofia general del tejido adiposo en el cuerpo; es decir, cuando la reserva natural de energía de los humanos y otros mamíferos almacenada en forma de grasa corporal se incrementa hasta un punto en que pone en riesgo la salud o la vida. El sobrepeso y la obesidad son el quinto factor principal de riesgo de defunción humana en el mundo. Cada año fallecen millones de personas adultas como consecuencia del sobrepeso o la obesidad.

La Organización Panamericana de la Salud (OPS) alertó este martes que los índices de obesidad y sobrepeso en Ecuador son “alarmantes” y constituyen una “epidemia en marcha”, aunque destacó las medidas emprendidas por las autoridades para atacar el problema, como el control de los bares escolares y la reglamentación para el etiquetado de productos procesados.

Tenemos una epidemia en marcha, los índices de obesidad y sobrepeso son alarmantes aunque estamos en un momento oportuno para revertir la tendencia”, dijo a periodistas Gina Tambini, representante de la OPS en Ecuador, de nacionalidad peruana.

Uno de cada tres niños en edad escolar y dos de cada diez adolescentes ecuatorianos padecen de sobrepeso u obesidad, según la Encuesta Nacional de Salud y Nutrición 2011-2013. Además, desde 1986 hasta 2014, el sobrepeso en Ecuador se incrementó 104% y dos de cada tres

ecuatorianos entre los 19 y 59 años padecen sobrepeso, de acuerdo con informes del Ministerio de Salud.

La primera promoción de hebeatras que ha formado el Área de Salud Humana de la Universidad Nacional de Loja, en el presente año, han realizado un trabajo de investigación y propuestas en los centros secundarios del cantón Catamayo de la provincia de Loja, en la que aplicaron una investigación, con test e historias clínicas, comprobando que el 20% de los jóvenes tiene tendencia al sobrepeso y la obesidad. “Estos factores son alarmantes porque con el tiempo se duplicarán y cuadruplicarán. Así en la segunda década estos niveles subirán al 100%”.³⁶

Los médicos indican que las personas no realizan actividades físicas, ejercicios aeróbicos, ejercicios de relajamiento y que no cuentan con una alimentación saludable que contenga nutrientes bajos en calorías, lo que incrementa mayormente el índice de sobrepeso.

Pero, además de eso, no se apoyan en algunas ayudas adicionales como consumo de alimentos naturales que pueden contribuir al organismo para desinflamar el abdomen de forma eficaz y pérdida de peso en forma general; a fin de que les permita eliminar esos desechos que provocan esas molestias.

Una vez analizada la problemática anterior se propone un **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA**

³⁶ Hebeatras.Centrosecundariodelcantoncatamayo.2014.

PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”, lo que permitirá contribuir a mejorar estas condiciones de sobrepeso, ya que al ser el pepino un alimento de gran concentración de nutrientes, actúa como un buen apoyo para la dieta, al proporcionarle al cuerpo una fuente de compuestos antioxidantes y depurativos, el extracto de pepino elimina las calorías y evita que se creen depósitos de grasa en el cuerpo. El jugo de pepino es rico en vitaminas B6, ácido fólico, omega 3, antioxidantes y fibra.

Los ingredientes utilizados en este jugo son muy naturales y fáciles de adquirir en la zona de Catamayo como pepino, apio, limón y sus precios suelen ser muy económicos, dependiendo de la temporada.

El presente proyecto también se contribuirá a la economía del cantón Catamayo, ya que se hará uso de uno de los principales productos agrícolas como es el pepino, mismo que servirá de materia prima para el producto a crear.

c. OBJETIVOS.

Objetivo General:

REALIZAR UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”, Y ASI CONTRIBUIR AL DESARROLLO DEL MISMO.

Objetivos Específicos:

- 1.- Elaborar el estudio de mercado para determinar la demanda insatisfecha que existe en la localidad.
- 2.- Realizar un estudio técnico para saber la capacidad de producción de la empresa, su proceso productivo y su localización.
- 3.- Elaborar el estudio administrativo para realizar la estructura organizacional de la empresa, para tener claro sus niveles de gerencia y alternos que funcionara en beneficio de la empresa internamente.
- 3.- Desarrollar un estudio financiero para saber la inversión del proyecto.
- 4.- Elaborar la evaluación financiera con todos sus evaluadores financieros como es el Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna DE Retorno (TIR), Relación Beneficio/Costo (RB/C), Periodo de Recuperación de Capital (PR/C) y el Análisis de Sensibilidad con aumento en los costos y en la Disminución de los ingresos, a fin de determinar si el proyecto es factible de realizarlo.

METODOLOGIA**Método deductivo.**

Este método consiste en obtener conclusiones particulares a partir de una ley universal determinando los hechos más importantes del fenómeno por analizar extrayendo conceptos, principios, definiciones, leyes y normas generales.

Es un método que permitirá recopilar los conceptos, principios, y definiciones referentes a la factibilidad de crear una empresa productora de extracto de pepino, también permitirá deducir datos y obtener información acerca del presente estudio de factibilidad.

Método inductivo.

Sigue un proceso en el que a partir del estudio de casos particulares, se obtienen conclusiones o leyes universales que explican o relacionan los fenómenos estudiados.

La aplicación de este método se basará en la observación, es decir ver y escuchar fenómenos relacionados con la investigación, a fin de obtener información objetiva, que en el presente caso se utilizará en el estudio de mercado y estudio técnico para crear una empresa productora de extracto de pepino.

Método Analítico.

El análisis y la síntesis son métodos de investigación complementarios, en el sentido de que la mayor parte de los métodos se sirven de ellos conjuntamente, de modo que el uno verifique o perfeccione al otro.

El presente método permitirá realizar el análisis del proyecto para crear una empresa productora de extracto de pepino, desde el análisis de las encuestas e interpretar fácil y claramente los resultados

Método descriptivo.

El objeto de la investigación descriptiva consiste en evaluar ciertas características de una situación particular en uno o más puntos del

tiempo. En las investigaciones se analizan los datos reunidos para descubrir así, cuales variables están relacionadas entre sí.

Este método se utilizará en la redacción del proyecto, puesto que permitirá realizar la interpretación racional y el análisis objetivo de los hechos en la descripción de la información obtenida y de la información que se aplicará en la construcción de todas las partes del proyecto para crear una empresa productora de extracto de pepino.

TECNICAS.

Revisión bibliográfica.

La presente técnica permitirá construir un marco teórico referencial y conceptual para sustentar cada uno de los objetivos planteados

Observación directa.

Esta técnica permitirá visualizar y obtener datos acerca de la oferta del producto en el Cantón Catamayo.

La encuesta.

Este es una técnica cuantitativa que ayuda a la investigación realizada para obtener una muestra, representativa de un colectivo más amplio que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de conseguir mediciones cualitativas.

Es por ello, que las encuestas se aplicarán a los habitantes del Cantón Catamayo, puesto que son el mercado meta.

Descripción del Segmento de Mercado.

El segmento de mercado al cual va dirigido el producto serán los habitantes del Cantón Catamayo que según la información obtenida en el INEC fueron de 30.638 habitantes para el año 2.010. A esta población se la proyecta para el año 2016 fecha en la cual se va a realizar el estudio, tomando como tasa de crecimiento poblacional el 1.40% dada por el INEC.

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTON CATAMAYO

PROYECCIÓN DEL CANTON CATAMAYO		
Periodo	Crecimiento poblacional	Población
2010	1.40%	30.638
2011	1.40%	31.066
2012	1.40%	31.500
2013	1.40%	31.941
2014	1.40%	32.388
2015	1.40%	32.841
2016	1.40%	33.300

Fuente: INEC 2.010.

Elaboración: La autora

Se ha proyectado la población para el año 2.016 con una población de 33.300 habitantes.

CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

En donde:

n= tamaño de la muestra

e= margen de error

N= Población

DATOS:

n=?

$$e=5\%$$

$$N= 33.300 \text{ Hab.}$$

FORMULA:

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

$$n = \frac{33.300}{1 + (0.05)^2 33.300}$$

$$n = \frac{33.300}{84.25}$$

$$n = 395 \text{ ENCUESTAS}$$

ANEXO 2.**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA****MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA****CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Como estudiante del 10mo. módulo de la carrera de Administración de Empresas me encuentro empeñada en elaborar un **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”**, para lo cual le pido de la manera más comedida y respetuosa se digne contestar las siguientes preguntas:

ENCUESTAS A LOS DEMANDANTES.**1.- ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?**

350 – 499 dólares ()
 500 – 649 dólares ()
 650 – 600 dólares ()
 601 – 799 dólares ()
 Más de 800 ()

2.- ¿Consume usted bebidas como son los jugos?

SI ()
 NO ()

3.- ¿Usted consume jugos naturales adelgazantes?

SI ()
 NO ()

4.- ¿Cuántas unidades de jugo natural adelgazante consume al mes?

- 1 a 2 unidades ()
 3 a 4 unidades ()
 5 a 6 unidades ()
 7 a 8 unidades ()
 9 a 10 unidades ()
 11 a 12 unidades ()
 13 a 14 unidades ()
 15 a 16 unidades ()
 17 a 18 unidades ()
 19 a 20 unidades ()

5.- ¿Por qué consume este tipo de jugo natural adelgazante?

- Por sed ()
 Por salud ()
 Otros ()

6.- ¿Cuál es el precio que paga por cada unidad de jugo natural adelgazante?

- De 0,01 a 0,50 dólares ()
 De 0,51 a 1,00 dólares ()
 De 1,01 a 1,50 dólares ()
 De 1,51 a 2,00 dólares ()
 De 2,01 a 2,50 dólares ()
 De 2,51 a 3,00 dólares ()

7.- ¿En dónde adquiere la unidad de jugo natural adelgazante?

- Tiendas ()
 Bodegas ()
 Supermercados ()
 Comisariatos ()
 Bares ()
 Otros ()

8.- ¿Si se creara una nueva empresa productora y embotelladora de jugo natural de pepino adelgazante para su comercialización en el Cantón Catamayo, que le ofrezca un producto de calidad y a buen precio, usted adquiriría este producto?

- SI ()
 NO ()

9.- ¿En qué presentación prefiere usted adquirir jugo natural de pepino adelgazante?

- Presentación de 250 ml. ()
Presentación de 500 ml. ()
Presentación de 750 ml. ()
Presentación de 1000 ml. (1 litro)()

10.- ¿Cuál es el medio publicitario que usted prefiere para la publicidad del nuevo producto?

- Radio ()
Televisión ()
Prensa escrita ()
Afiches ()
Otros ()

11.- ¿Cuáles son las promociones que a usted le gustaría que la nueva empresa ofrezca?

- Descuentos ()
Sorteos ()
Más unidades ()

12.- ¿En qué tipo de envase le gustaría que se comercialice el jugo natural de pepino adelgazante?

- Envase de vidrio ()
Envase de plástico ()

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO 3.**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA****MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA****CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Como estudiante del 10mo. módulo de la carrera de Administración de Empresas me encuentro empeñada en elaborar un **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y EMBOTELLADORA DE JUGO NATURAL DE PEPINO ADELGAZANTE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN EL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”**, para lo cual le pido de la manera más comedida y respetuosa se digne contestar las siguientes preguntas:

ENCUESTAS A LOS OFERENTES.**1.- ¿Qué tipo de establecimiento tiene usted?**

Tiendas ()
 Bodegas ()
 Supermercados ()
 Comisariatos ()
 Bares ()
 Otros ()

2.- ¿En su establecimiento usted vende jugo natural?

SI ()
 NO ()

3.- ¿Cuál es el precio de venta de cada unidad de jugo natural que usted vende en su establecimiento?

De 0,01 a 0,50 dólares ()
 De 0,51 a 1,00 dólares ()
 De 1,01 a 1,50 dólares ()
 De 1,51 a 2,00 dólares ()
 De 2,01 a 2,50 dólares ()
 De 2,51 a 3,00 dólares ()

4.- ¿Cuántas unidades de jugo natural, vende usted semanalmente?

- De 1 a 20 unidades ()
De 21 a 40 unidades ()
De 41 a 60 unidades ()
De 61 a 80 unidades ()
De 81 a 100 unidades ()

5.- ¿Cuál es el medio publicitario que usted utiliza para la publicidad de sus productos?

- Radio ()
Televisión ()
Prensa escrita ()
Afiches ()
Otros ()

GRACIAS POR SU COLABORACION

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN.....	2
ABSTRACT	5
c. INTRODUCCIÓN.....	8
d. REVISIÓN DE LITERATURA	11
e. MATERIALES Y MÉTODOS	48
f. RESULTADOS	52
g DISCUSIÓN.....	69
h. CONCLUSIONES.....	152
i. RECOMENDACIONES.....	154
j. BIBLIOGRAFÍA.....	156
k. ANEXOS.....	157
INDICE	172