UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE EMPANADAS DE HARINA INTEGRAL RELLENAS CON JAMÓN DE PAVO EN LA CIUDAD DE LOJA"

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE INGENIERO EN ADMINSTRACIÓN DE EMPRESAS.

Autor

Anthony Vinicio Quezada Largo

Directora

Ing. Rocío del Carmen Toral Tinitana.

PhD

LOJA – ECUADOR

2019

CERTIFICACIÓN

ING. ROCÍO DEL CARMEN TORAL TINITANA. PhD DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTORA DE TESIS.

Certifica

Haber dirigido el proceso investigativo del señor: **ANTHONY VINICIO QUEZADA LARGO,** cuyo tema se titula **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE EMPANADAS DE HARINA INTEGRAL RELLENAS CON JAMÓN DE PAVO EN LA CIUDAD DE LOJA",** el mismo que cumple con los aspectos de fondo y de forma exigidos en el Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, por tal razón autorizo su presentación para los trámites correspondientes.

Particular que certifico para los fines pertinentes.

Loja, marzo del 2019

Atentamente,

Ing. Rocío del Carmen Toral Tinitana. PhD

DIRECTORA DE TESIS

AUTORÍA

Yo **ANTHONY VINICIO QUEZADA LARGO,** declaro ser el autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

Autor: Anthony Vinicio Quezada Largo.

Firma: _____

Cédula: 1106022385

Fecha: Loja, junio del 2019

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

Yo **ANTHONY VINICIO QUEZADA LARGO,** declaro ser el autor de la tesis titulada **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE EMPANADAS DE HARINA INTEGRAL RELLENAS CON JAMÓN DE PAVO EN LA CIUDAD DE LOJA",** como requisito para optar al Grado de: **INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS,** autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 20 días del mes de junio del 2019, firma el autor:

Firma: _____

Autor: Anthony Vinicio Quezada Largo.
Cédula: 1106022385
Dirección: Loja, Ciudadela la Argelia Av. Eloy Alfaro y Condamine.
Correo electrónico: anthony_tony-@hotmail.com
Teléfono celular: 0989787486

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTORA DE TESIS: Ing. Rocio del Carmen Toral Tinitana PhD
TRIBUNAL DE GRADO:

Ing. Ney Alfredo Gallardo Mg. Sc.	**PRESIDENTE**
Ing. Max Gabriel Boada Hurtado Mg.	**VOCAL**
Ing. Janeth Soledad Gutiérrez Ordoñez Mg.	**VOCAL**

DEDICATORIA

El presente trabajo, la dedico primeramente a Dios, quien me dio la sabiduría, la fortaleza, la salud, la esperanza e ilusión para cumplir esta meta. A mis padres Jorge Vinicio y Tania Cecilia, quienes me apoyaron siempre y desde siempre para poder llegar a esta instancia de mis estudios, por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles y por proporcionarme de los recursos necesarios para llevar a cabo mis estudios; a toda mi familia en general que ha sido un pilar fundamental en mi vida; a mis abuelitos de manera especial porque ellos me enseñaron el verdadero significado de lo que es la vida.

A mis amigos y compañeros que me acompañaron durante el transcurso de mi carrera universitaria.

Anthony Vinicio Quezada Largo

AGRADECIMIENTO

Agradezco antes que todo a Dios que me guio y me mantuvo firme en este largo camino, a mis padres y familiares por su apoyo fundamental en todas las instancias de mi vida, a la Universidad Nacional de Loja y a todos sus docentes por haberme acogido en las aulas universitarias y que brindaron sus conocimientos y experiencias para mi formación profesional.

A mi directora de tesis de manera especial, Ing. Rocío Toral Tinitana por su paciencia, esfuerzo, dedicación y entrega; quien con sus conocimientos y experiencia ha logrado que pueda culminar mis estudios con éxito.

Anthony Vinicio Quezada Largo

a. TÍTULO

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE EMPANADAS DE HARINA INTEGRAL RELLENAS CON JAMÓN DE PAVO EN LA CIUDAD DE LOJA."

b. RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tiene como objetivo presentar una propuesta mediante un proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de empanadas de harina integral rellenas con jamón de pavo en la ciudad de Loja. Para el análisis completo del proyecto se tomó en consideración la utilización de los métodos cuantitativo, analítico-descriptivo y las técnicas como la observación, la encuesta y la muestra, que permitió segmentar la población de estudio como son las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja. En cuanto al estudio de mercado, a través de una muestra de 381 encuestas se obtuvo las diferentes demandas, entre ellas la demanda insatisfecha; con la cual, se procedió a la realización del plan de comercialización, donde se estableció el producto, precio, plaza, promoción y publicidad. En el estudio técnico se especifica la localización óptima y el tamaño de la planta, en el cual se detalla que el proyecto tiene una capacidad utilizada del 23,74% de la capacidad instalada dando una producción total de 748.800 unidades o empanadas integrales anuales. En el estudio administrativo y legal de la empresa se determinó el grupo empresarial, la constitución y organización de la misma como compañía de responsabilidad limitada (Cía. Ltda.), el talento humano necesario para el proyecto y los manuales de funciones. En lo que respecta al estudio financiero se da a conocer la inversión total de $30.000,04 dólares de Estados Unidos de América, del cual el 68,75% será aporte de los socios, lo que corresponde a $22.000,04 y de fuente externa (préstamo bancario en BanEcuador) $10.000,00 correspondiente al 31,25% restante. El Valor Actual Neto tendrá un valor de $55.120,11; la Tasa Interna de Retorno está en 80,46% superior al costo de oportunidad (12%), el Periodo de Recuperación de Capital se dará en 1 año y 3 días, en la Relación Beneficio Costo se obtiene un valor de 0,22 centavos de dólar por cada dólar invertido, el Análisis de Sensibilidad demuestra que el proyecto soporta 13,44% de incremento en sus costos y un 10,77% en la disminución de sus ingresos. Finalmente, por lo antes detallado se concluye que es factible la implementación del proyecto de factibilidad.

b.1. SUMMARY

The current research has as an objective to present a proposal through a project of feasibility for the implementation of a producer and marketer company of integral flour empanadas filled with turkey ham in the city of Loja. For the complete analysis of the project it was taken into account the use of quantitative, analytical-descriptive methods and techniques such as the observation, the survey and the sample, which allowed us to segment the studied population that are the families of the urban zone of the city of Loja. According to the market study, through a sample of 381 surveys the different demands were obtained, among them the unsatisfied demand; which was used to proceed with performance of the marketing plan, where the product was established, as long as the price, place, promotion and advertising. In the technical study was specified the optimal location and the size of the plant, in which is detailed that the project has an used capacity of 23,74% of the installed capacity, giving a total production of 748.800 units or integral empanadas annually. In the administrative and legal study of the company it was determined the business group, the constitution and organization of it as a limited liability company (LLC), the human talent needed for the project and the manual of functions. Regarding the financial study is presented the total investment of $30.000,04 United States Dollars, from which the 68,75% will be a contribution of the partners, it is $22.000,04 and from an external source (bank loan in BanEcuador) $10.000,00 corresponding to the 31,25% remaining. The Net Present Value will hold a value of $55.120,11; the Internal Rate of Return is 80,46% higher than the opportunity cost (12%), the Capital Recovery Period will be given in one year and three days, in the Benefit Cost Relation it is obtained a value of 0,22 cents for each invested dollar, the Analysis of Sensitivity shows that the project supports 13,44% of increase in its costs and a 10,77% in the decrease of its costs. Finally, due to what was previously detailed, it is concluded that it is feasible to implement the feasibility project.

c. INTRODUCCIÓN

Los productos no integrales en este caso las empanadas de harina blanca, hoy en día son productos altamente consumidos en todo el mundo, debido a su gran facilidad a la hora de adquirirlos; lo cual representa un problema en la salud de las personas, ya que no brindan un aporte nutritivo adecuado para el ser humano al no ser integrales.

Por estos motivos en la actualidad existe una tendencia creciente acerca del consumo de productos integrales, que gracias a las diferentes propiedades y nutrientes que poseen, representan grandes ventajas a la hora de consumirlas.

Al ser la harina trigo (integral) y el jamón de pavo poseedores de propiedades nutricionales y medicinales que mejora notablemente la salud aportando al organismo vitaminas y nutrientes, se plantea el presente proyecto de inversión que tiene la finalidad de analizar la posibilidad de implementar una empresa productora y comercializadora de empanadas de harina integral rellenas con jamón de pavo en la Ciudad de Loja, teniendo como objetivos realizar un estudio de mercado, técnico, financiero y evaluación financiera que permitirán determinar la factibilidad del proyecto y aportar con el desarrollo socio-económico de las personas y la ciudad.

El presente trabajo de investigación se encuentra estructurado de la siguiente manera:

Se inicia por el **TÍTULO** en el cual se especifica el nombre del proyecto a desarrollar; seguido a esto se encuentra el **RESUMEN,** en donde se detalla de forma explícita el contenido del proyecto con el fin de dar un mejor entendimiento al lector. Posteriormente está la **INTRODUCCIÓN** en la cual se presenta una breve descripción general del proyecto.

Se continua con la **REVISIÓN DE LITERATURA** que está integrada por los contenidos teóricos que de manera directa e indirectamente están relacionadas con el tema objeto de estudio y que permiten fundamentar la investigación realizada.

Seguidamente se encuentra los **MATERIALES Y MÉTODOS** en el que se detallan los materiales utilizados, así como también los métodos: cuantitativo, analítico – descriptivo que sirvieron de guía para ejecutar y estructurar el proyecto y las técnicas como la encuesta y la observación directa que dan a conocer las características y preferencias de la población de estudio.

A continuación, tenemos los **RESULTADOS** en donde se muestra las tabulaciones de cada una de las preguntas con sus respectivos cuadros, gráficos e interpretaciones realizadas tanto a los demandantes como a los oferentes.

Posteriormente, en la **DISCUSIÓN** se demuestra la factibilidad del proyecto, se inicia con el **estudio de mercado** donde se conoce la demanda total, real y efectiva, así como también la oferta, la demanda insatisfecha y la realización de un plan de comercialización.

En el **estudio técnico,** se detalla la localización y el tamaño del proyecto, indicando su capacidad instalada y capacidad utilizada. La ingeniería del proyecto que analiza el componente tecnológico para llevar a cabo la producción, el espacio físico necesario para la nueva unidad productiva y paso a paso el proceso de producción. A continuación, se presenta el diseño organizacional, en el cual se describe la organización jurídica y administrativa de la empresa donde se indica la razón social, la cual identificará la empresa, se propone un manual de funciones para el personal que haga posible el normal desenvolvimiento de la misma.

En el **estudio financiero,** se encuentran las inversiones necesarias para cuantificar el proyecto en términos monetarios, estas se dividen en: activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo. Por otro lado, se encuentra el cálculo del costo total, costo unitario, ingresos por ventas establecido en el presupuesto preformado, la clasificación de los costos en fijos y variables, el estado de pérdidas o ganancias, seguido a ello se encuentra el cálculo del punto de equilibrio de forma matemática y gráfica.

En la **evaluación financiera** se analizan los principales indicadores financieros como son el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, la Relación Beneficio-Costo y al Análisis de Sensibilidad a través de los cuales se determinó la rentabilidad del proyecto.

Finalmente se presentan las **CONCLUSIONES** que se hicieron en base a los resultados obtenidos; **RECOMENDACIONES** las cuales contienen sugerencias acerca del proyecto; la **BIBLIOGRAFÍA** utilizada en el presente proyecto de inversión; los **ANEXOS** que darán soporte al trabajo realizado y por último el **ÍNDICE** donde se detalla el contenido del proyecto con sus respectivas páginas.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

d.1. (Gualán, 2016) En su trabajo de investigación sobre la creación de una empresa productora y comercializadora de empanadas de harina de trigo con rellenos dulces, sostiene que a través del estudio de mercado, el 92% de las familias en Loja consume empanadas, determinando una demanda potencial o total para el primer año de 95,226 unidades y una demanda insatisfecha de 12´965,864.40 unidades, estableciendo de esta manera que existe demanda para el producto a ofrecer.

Mediante el análisis de los distintos indicadores financieros sustenta que el proyecto es factible, en base a que el VAN de $24,450.28 arroja resultados positivos en relación a la inversión inicial que es de $17,104.68; cuenta con una TIR del 62.68% la cual es ampliamente mayor a la tasa de oportunidad del 17% significando ser positiva a la propuesta planteada, el PRC es de un 1 año, 9 meses y 21 días lo cual representa una rápida recuperación del capital invertido y la R(B/C) que es de $1.19 establece que existirá ganancia de 0.19 centavos por cada dólar invertido; con todo esto representa que el proyecto es factible y rentable.

d.2. (Jaramillo G. E., 2016) En su trabajo desarrollado acerca de la implementación de una microempresa de producción y comercialización de empanadas de verde**,** sustenta mediante el análisis de los indicadores financieros que el proyecto es factible en razón que dichos indicadores arrojan los siguientes resultados, el VAN de $66,615.71 que en relación a la inversión inicial de $108,652.81 representa algo negativo, mantiene que, al ser mayor que 0 es positivo ya que el proyecto cuenta con 10 años de vida útil; cuenta con una TIR de 24.04% comparado con la tasa de referencia del 11.57% determina que se puede implementar la empresa, en lo que respecta a la R(B/C) que es de $1.30 lo que significa, que por cada

dólar invertido recuperará 0.30 centavos de dólar; en cuanto al PRC es de 5 años, 4 meses y 11 días, que al ser un proyecto con 10 años de vida útil representa ser positivo y factible.

d.3. (Jaramillo D. E., 2015) En su trabajo de investigación sobre la implementación de una microempresa productora y comercializadora de pan integral, indica que mediante el estudio de mercado existe una demanda insatisfecha de 566,533.00 unidades, representando de esta manera que para el producto a ofrecer si existe demanda que abastecer.

Mediante el análisis de los indicadores financieros establece que el proyecto es factible, ya que el VAN de $19,881.51 da un valor positivo al ser mayor a 0 y en relación a la inversión inicial que es de $42,969.38 indica que el proyecto es conveniente; así mismo cuenta con una TIR de 22.51% que es mayor a la tasa de costo de capital de 15.20% representado ser positiva a la propuesta realizada, en lo que se refiere a la R(B/C) que es de $1.26 significa que por cada dólar invertido recibirá 0.26 centavos de dólar, el PRC es de 4 años, 3 meses y 4 días, lo que representa que recuperará el capital invertido dentro del tiempo establecido; con lo que sostiene que el proyecto es factible y rentable.

d.4. Marco referencial

d.4.1.Pan

El pan (del latín: panis) es un alimento básico que forma parte de la dieta tradicional en el Medio Oriente, India, América y Oceanía. Se suele preparar mediante el horneado de una masa, elaborada fundamentalmente con harina de cereales, sal y agua. La mezcla, en la mayoría de las ocasiones, suele contener levaduras para que fermente la masa y sea más esponjosa y tierna. (Alonso de la Paz, 1999).

d.4.2.Empanada

Una empanada es una fina masa de pan, masa quebrada u hojaldre rellena con una preparación salada o dulce y cocida al horno o frita. El relleno puede incluir carnes rojas o blancas, pescado, verduras o fruta. La masa, generalmente, es de harina de trigo aunque también puede usarse harina de maíz u otros cereales y suele llevar alguna grasa, aceite o manteca. Las empanadas son un plato tradicional de la mayoría de las cocinas de los países de habla hispana. (Morón & Galván, 1996).

d.4.2.1. Historia de la empanada

La empanada es una masa rellena con carnes, verduras o frutas cocida al horno o frita en aceite o grasa. Su nombre proviene del castellano empanar, cuya primera acepción es encerrar algo en masa o pan para cocerlo en el horno. Su origen se remonta a la costumbre de rellenar panes con viandas o vegetales, que los pastores y viajeros llevaban para consumirlos en el campo. Con el tiempo, se acabó cociendo la masa de pan junto con su relleno y, más tarde, se elaboraron otras masas para envolver el relleno. En la Edad Media uno de los propósitos más importantes de estas preparaciones era conservar la carne, ya que su cocción dentro de una masa consistente conseguía protegerla varios días; mientras que cuando se pretendían consumir al momento se horneaban en pastas más finas. En esa época, en España las

empanadas se elaboraban con masa de harina de trigo o de centeno. Se rellenaban con carne de caza o con pescado y, muchas veces, con sobras de guiso. También de origen medieval es la palabra francesa pâté, que originalmente se refería a un plato de carne picada envuelta en pan, hasta que el término se empezó a aplicar a su contenido. El mismo significado en inglés medio tenía el vocablo pie, para referirse a diversos tipos de pasteles rellenos de alimentos de muy diverso tipo. Las empanadas iberoamericanas derivan de esas empanadas europeas y de las de Medio Oriente (lahmayun, fatay y sfihas) que, tras su difusión por el sur de Europa (principalmente Andalucía), llegaron a América con los conquistadores españoles.

d.4.2.2. Cómo surgió la empanada

Sabemos que las empanadas son originarias del Mundo Árabe y que llagaron a España en las alforjas de los invasores moros. Tarig, precisamente quien diera su nombre a Gibraltar, las llevó junto a los almíbares, los hojaldres, los alfajores, las almohadas y las álgebras.

Los árabes, las preparaban con carne de cordero y trigo. Estos "pasteles" muy similares a las empanadas que conocemos en la actualidad, se llamaban "esfiha" y "fatay". ¿Pero de dónde proviene el nombre empanada? Es netamente español. Este pueblo, que estuvo bajo el dominio árabe, lo adoptó. En sus comienzos, según cuenta la historia de la empanada, el relleno era dispuesto sobre una masa de pan con levadura, ésta era envuelta y cocida. Al estar envuelta en masa de pan, su nombre resultó obvio. Recuperada Granada durante la “Reconquista” española, la empanada se nacionalizó y conoció versiones hispánicas muy similares a las nuestras, solo que más chicas, llamadas “empanadillas”. Precisamente fueron los españoles quienes trajeron las empanadas a América. A partir de 1492, este exquisito alimento cruzó el mar hasta llegar a tierras americanas. Si bien se encuentran en todo el continente, en los diferentes países de Latinoamérica la empanada presenta distintas

variantes, es más o menos jugosa, más o menos picante, horneada en horno común o de barro, o frita. (Morón & Galván, 1996).

d.4.3. Diferencia entre harina integral y harina blanca

La harina integral proviene del grano de trigo entero sin separación de ninguna parte de él. A diferencia de la harina blanca o refinada, conserva la cubierta exterior del grano de trigo o salvado y el germen de trigo, que contienen una gran cantidad de fibra, ácidos grasos esenciales, minerales, vitaminas del complejo B y hierro.

Al conservar el salvado y el germen de trigo, la harina integral se destaca por una cantidad de fibra 3 veces superior a la harina blanca. Además, tiene un alto contenido de vitaminas y minerales, como vitaminas del complejo B, vitamina E, hierro, potasio, magnesio, zinc, entre otros.

Debido a sus propiedades, la harina integral y los productos elaborados con ella como principal ingrediente, tienen un valor nutricional superior al de la harina blanca.

d.4.4. Harina integral

La harina de trigo integral es una harina molida de trigo que contiene la piel y la vaina (es considerada como *no refinada*). Hasta hace aproximadamente 150 años, la mayor parte de las harinas de trigo eran harinas integrales de trigo pero a partir de finales del siglo XX se dejaron de emplear. Hoy han vuelto al mercado gracias al énfasis en la alimentación sana ya que contienen un alto porcentaje de fibra, lo que permite mejorar la digestión. Este tipo de harina es el empleado en la elaboración del pan integral.

d.4.4.1. Beneficios de la harina integral

d.4.4.1.1. Previene la aparición de enfermedades degenerativas

Por su gran cantidad de vitaminas y minerales, protegen al organismo de la acción de los radicales libres, que dañan las células y pueden producir enfermedades degenerativas.

La harina integral es un producto sano e ideal para nuestro organismo, tiene muchísimos beneficios y es una opción mejor que la harina blanca.

d.4.4.1.2. Alivia los síntomas de la menopausia

La harina integral aporta lignanos a nuestro organismo, que reducen el flujo de hormonas, aliviando los síntomas de la menopausia. Pero también reducen el riesgo de padecer cáncer de próstata, de mama o de útero.

d.4.4.1.3. Depura el organismo

La harina integral ayuda a depurar el organismo de forma muy eficaz, desde el hígado hasta el sistema digestivo, ayudando a adelgazar y mantenerse saludable.

A su vez, aporta energía duradera para entrenar o realizar actividades físicas exigentes, ya que aporta energía de liberación lenta

d.4.4.1.4. Reduce el colesterol

Los granos enteros de la harina integral ayudan a prevenir la absorción del colesterol malo y disminuir los niveles de triglicéridos, que de lo contrario pueden generar enfermedades cardíacas.

La fibra presente en la harina integral logra atrapar y arrastrar el exceso de grasa consumida por los alimentos, depurando al organismo de sustancias tóxicas.

A su vez, los antioxidantes presentes en esta harina limitan el transporte del colesterol hacia las paredes arteriales y tejidos.

d.4.4.1.5. Buena digestión

Gracias a la fibra presente en los granos enteros, la harina integral ayuda a que el intestino tenga un movimiento regular.

Pero también previene la aparición de enfermedades como inflamación, hemorroides, dolor y diarrea, entre otros.

Los granos enteros también contienen ácido láctico que aumenta la reproducción de bacterias beneficiosas en el intestino grueso, que ayudan en la digestión, promueven la absorción de los nutrientes y fortalecen el sistema inmune.

d.4.4.1.6. Reduce el estreñimiento

El trigo es una gran fuente de proteínas y fibra, y provoca un descenso en los problemas de estreñimiento, además de reducir el riesgo de enfermedades como cáncer de colon.

Además, una dieta rica en fibra reduce los niveles de colesterol en sangre y puede ayudar a prevenir la obesidad.

d.4.4.1.7. Mantiene los niveles de azúcar en sangre

Debido a su alto nivel de hidratos de carbono, ayuda a mantener los niveles de azúcar en sangre, reduciendo el riesgo de padecer enfermedades como la diabetes.

Como no se producen subidas drásticas de insulina en la sangre, es un producto que se recomienda a personas con diabetes tipo II, personas obesas y personas con problemas metabólicos.

d.4.5. Jamón de pavo

El jamón de pavo es una carne procesada lista para consumir hecha de carne de pavo cocida o curada, agua y otros ingredientes como aglutinantes. Los productos de jamón de pavo no contienen jamón ni productos de cerdo.

d.4.5.1. Beneficios del jamón de pavo

Protagonista indiscutible de la cena del día de Acción de Gracias, el pavo es un alimento que bien merece un lugar privilegiado en nuestra lista de la compra, ya que se trata de un producto muy sano y apetecible que, además, puede adquirirse a buen precio. Las ventajas de este tipo de carne son muchas, ya que es rica en proteínas de alto valor biológico, así como vitaminas del grupo B.

La carne del pavo tiene como componente principal el agua, ya que se presenta alrededor del 75% de su composición, “lo que hace que sea un alimento con pocas calorías, pues aproximadamente una ración aporta 161 kcal. Le siguen sus proteínas de alto valor biológico, es decir, que contiene todos los aminoácidos esenciales que nuestro organismo necesita. Además, tiene poco contenido de grasa y de colesterol, lo que convierte al pavo en una de las mejores carnes magras del mercado”, detalla Ibarra, quien añade que “para consumir la menor grasa posible es importante retirar la piel, ya que es la parte donde más lípidos se concentran”.

Entre los minerales que componen el pavo destacan el magnesio, el zinc, el potasio, el fósforo y el selenio. Por su parte, en el apartado de vitaminas destacan las del grupo B, como la niacina, vitamina B6 y B12. Además, contiene pequeñas cantidades de ácido fólico y tan sólo trazas de vitaminas liposolubles.

d.5. Marco teórico

d.5.1.Proyecto

Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual atiende a resolver una necesidad humana. En este sentido 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. (Urbina, 2013).

d.5.2.Proyecto de inversión

Es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil a la sociedad.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que esta 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 recursos económicos a la mejor alternativa. (Urbina, 2013).

d.5.3.Estudio de mercado

Se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. (Urbina, 2013).

Pasos para realizar un estudio de mercado:

d.5.3.1. Información base

La constituye los resultados provenientes de fuentes primarias y que han sido recogidos mediante diferentes técnicas de investigación: encuestas, entrevistas, observación, constatación física, etc., y con diferentes procedimientos: censo, muestreo, observación, etc. (Pasaca, 2017).

d.5.3.2. Tamaño de la muestra

Espinoza, (2007), explica que en el tamaño de la muestra lo que fundamentalmente se requiere, es hacer una adecuada estratificación previa de la población de referencia, con base en criterios: como ubicación geográfica, nivel de ingresos, edades, etc. Para calcular el tamaño de la muestra se puede utilizar la siguiente fórmula:

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

d.5.3.3. Muestreo

Constituye una herramienta de la investigación y su función básica es determinar que parte de la población o universo debe examinarse con el fin de hacer inferencias sobre ellas en cuanto a un determinado fenómeno de estudio. (Pasaca, 2017).

d.5.3.4. Análisis del producto

Es la descripción pormenorizada del producto que ofrecerá la nueva unidad productiva para satisfacer las necesidades del consumidor o usuario, destacando sus características principales, en lo posible deberá acompañarse con un dibujo a escala en el que se muestren las principales características. (Pasaca, 2017).

d.5.3.5. Análisis de la demanda

Se concibe a la demanda como la cantidad de bienes o servicios que un mercado está dispuesto a comprar para satisfacer una necesidad determinada a un precio dado. Con el análisis de la demanda se busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de un producto y así mismo establecer las oportunidades del producto para satisfacer dichos requerimientos del mercado. (Pasaca, 2017).

Se debe considerar la siguiente clasificación de demanda:

- **Demanda Potencial. -** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.
- **Demanda Real. –** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.
- **Demanda Efectiva.** – La cantidad de bienes o servicios de la nueva unidad productiva, que son requeridos por el mercado. Está constituida por quienes tienen intención y capacidad de compra, además forma parte de la demanda insatisfecha que puede ser atendida por la acción del proyecto.
- **Demanda Insatisfecha. –** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad. Constituye aquella demanda que no es atendida por el mercado, ya sea por falta del producto o por carecer de las características requeridas por el demandante.

d.5.3.6. Análisis de la Oferta

Es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado. (Pasaca, 2017).

d.5.3.7. Análisis entre oferta y demanda

Urbina G. , (2013), explica que este balance corresponde a la diferencia de la demanda proyectada con la actual oferta un producto.

d.5.3.8. Comercialización del producto

Es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio proveniente de su unidad productiva al consumidor o usuario, en las condiciones óptimas de lugar y tiempo. (Pasaca, 2017).

d.5.3.9. Análisis del Marketing Mix

Según el blog Corporativo Pixel Creativos S.A.C Bourter, (2013), el marketing es una disciplina que busca fidelizar y mantener a los usuarios de un servicio, mediante la satisfacción de sus necesidades, es por eso que analiza constantemente el comportamiento de los mercados y de los usuarios. Además de ello, exponen los elementos que intervienen en el marketing:

- **Producto. -** En el mundo del Marketing, producto es todo lo tangible (bienes muebles u objetos) como intangible (servicios) que se ofrece en el mercado para satisfacer necesidades o deseos.
- **Precio. -** Para elaborar el precio se debe determinar el costo total que el producto representa para el cliente incluido la distribución, descuentos, garantías, rebajas, etc.
- **Plaza. –** Se debe definir en este caso: ¿Dónde se comercializará el producto que se está ofreciendo?
- **Promoción. -** Es comunicar, informar y persuadir al cliente acerca de la empresa, producto (o servicio) y sus ofertas, ya que son los pilares básicos de la promoción. Para la promoción se puede valer de diferentes herramientas como: la publicidad, la promoción de ventas, relaciones públicas y comunicación interactiva (medios como internet).

d.5.4. Estudio técnico

Este estudio tiene como objetivo determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos. Este

estudio se enfoca a tres aspectos fundamentales: Tamaño y Localización, Ingeniería del Proyecto y Diseño Organizacional. (Pasaca, 2017).

d.5.4.1. Tamaño

Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate, y se mide en unidades producidas por año. (Pasaca, 2017).

d.5.4.2. Capacidad Teórica.

Es aquella capacidad diseñada para el funcionamiento de la maquinaría, su rendimiento óptimo depende de algunos factores propios como la temperatura, altitud, humedad, etc.; que componen el medio ambiente en el que se instala. Esta capacidad se denomina teórica por cuanto una vez salida de fábrica la maquinaría es muy difícil que se pueda instalar en lugares que reúnan las mismas condiciones en las que esta fue diseñada y construida. (Pasaca, 2017).

d.5.4.3. Capacidad instalada

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado.

Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo. Para su cálculo se considera los 365 días del año, laborando las 24 horas del día, salvo que las especificaciones técnicas digan lo contrario. (Pasaca, 2017).

d.5.4.4. Capacidad utilizada

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

Para su cálculo se considera las jornadas laborables de ley, 5 días a la semana y durante 52 semanas. (Pasaca, 2017).

d.5.4.5. Localización

Significa ubicar geográficamente el lugar en el que se implementará la nueva unidad productiva, para lo cual debe analizarse ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de su ubicación; estos factores no son solamente los económicos, sino también aquellos relacionados en el entorno empresarial y de mercado. (Pasaca, 2017).

d.5.4.6. Micro localización

En este punto y apoyados preferentemente en la representación gráfica, mapas y planos urbanísticos, se indica el lugar exacto en el cual se implementará la empresa dentro de un mercado local. (Pasaca, 2017).

d.5.4.7. Macro localización

Tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional. Para su representación se recurre al apoyo de mapas geográficos y políticos. (Pasaca, 2017).

d.5.4.8. Factores de localización

Constituye todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua, luz, teléfono, alcantarillado, etc.),y; fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el producto. (Pasaca, 2017).

d.5.4.9. Ingeniería de proyecto

Esta parte del estudio tiene como función el acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción, tiene que ver fundamentalmente con la construcción de la nave industrial, su equipamiento y las características del producto de la empresa. (Pasaca, 2017).

d.5.4.10. Componente tecnológico

Consiste en determinar la maquinaria y equipo adecuado a los requerimientos del proceso productivo y que esté acorde con los niveles de producción esperados de acuerdo al nivel de demanda a satisfacer. Para su determinación es punto clave la información sobre la demanda insatisfecha y su porcentaje de cobertura. (Pasaca, 2017).

d.5.4.11. Infraestructura física

Se relaciona exclusivamente con la parte física de la empresa, se determinan las áreas requeridas para el cumplimiento de cada una de las actividades en la fase operativa. (Pasaca, 2017).

d.5.4.12. Distribución en planta (maquinaria y equipo)

Se define como la ordenación física de los elementos que constituye una instalación sea industrial o de servicios. Esta ordenación comprende los espacios necesarios para los movimientos, el almacenamiento y todas las actividades que tengan lugar en dicha instalación. (Pasaca, 2017).

d.5.4.13. Proceso de producción

Describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generará el servicio, es importante indicar cada una de las fases del proceso aunque no al detalle, pues en muchos caso aquello constituye información confidencial para manejo interno. (Pasaca, 2017).

d.5.4.14. Flujograma

Constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso de producción. (Pasaca, 2017).

d.5.5. Estudio administrativo

Es el establecimiento de la estructura necesaria para la utilización sistemática y racional de los recursos, mediante la determinación de jerarquías, disposición, correlación y

agrupación de actividades, con el fin de poder realizar, simplificar y optimizar las funciones del grupo social. (Pasaca, 2017).

d.5.5.1. Estructura empresarial

Es fundamental en la etapa de operación determinar la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible, que los recursos especialmente el Talento Humano sea manejado eficientemente. (Pasaca, 2017).

Según el autor, dicha estructura debe contar con los siguientes niveles jerárquicos:

d.5.5.1.1. Nivel legislativo

El máximo nivel de dirección de la empresa son los que dictan la políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre de junta general de socios o junta general de accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido. Es el órgano máximo de dirección de la empresa, está integrado por los socios legalmente constituidos.

d.5.5.1.2. Nivel directivo

Es el nivel que hace la vinculación directa entre los dueños de la empresa (socios o accionistas) y el personal que labora en ella, está conformada por el directorio. Para su actuación está representado por la Presidencia.

d.5.5.1.3. Nivel ejecutivo

Este nivel está conformado por el gerente-administrador, el cual será nombrado por el nivel Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

d.5.5.1.4. Nivel asesor

Normalmente este nivel constituye el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como por ejemplo las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.

d.5.5.1.5. Nivel de apoyo

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

d.5.5.1.6. Nivel operativo

Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.

d.5.5.2. Organigramas

Constituye la representación gráfica de la estructura organizativa de la nueva unidad productiva; entre los más utilizados se encuentran el estructural, el funcional y el de posición. (Pasaca, 2017).

d.5.5.3. Organigrama estructural

Muestra sólo la estructura administrativa de la empresa.

d.5.5.4. Organigrama funcional

Incluyen en el diagrama de organización, además de las unidades y sus interrelaciones, un texto que expresa las principales funciones, labores o áreas de responsabilidad que tienen asignadas las unidades.

d.5.5.5. Organigrama de Posición

Sirve para presentar la distribución del personal en las diferentes unidades administrativas, se indica el número de cargos, la denominación del puesto y la clasificación, se puede incluir la remuneración y aún el nombre del empleado.

d.5.5.6. Manual de Funciones

Aunque en la formulación de un proyecto no es aspecto prioritario el detallar los puestos de trabajo ni las funciones a cumplir, puesto que esta parte de la normatividad interna y sus regulaciones son de competencia de los inversionistas, es importante el plantear una guía básica sobre la cual ellas establezcan sus criterios de acuerdo a sus intereses. (Pasaca, 2017).

d.5.6. Estudio financiero

La última etapa del análisis de la viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad. (Urbina, 2013).

d.5.6.1. Inversiones

Son las erogaciones que ocurren o se presentan en la fase pre-operativa y operativa de la vida un proyecto y representan desembolsos de efectivo para la adquisición de activos como son: edificios, máquinas, terrenos, gastos de constitución y para capital de trabajo, etc. Las inversiones se clasifican en tres categorías: activos fijos, activos diferidos y capital de operación, capital de trabajo, activo circulante o fondo de maniobra. (Pasaca, 2017).

d.5.6.1.1. Inversiones en activos fijos

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, etc., (Pasaca, 2017).

d.5.6.1.2. Inversiones en activos diferidos

Se agrupan los valores que corresponden a los costos ocasionados en la fase de formulación e implementación del proyecto, antes de entrar en operación. Su valor se recupera mediante la amortización de activos diferidos, entre 5 y 10 años. (Pasaca, 2017).

d.5.6.1.3. Inversiones en capital de trabajo

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

d.5.6.2. Costos de total de producción

El costo o coste es el gasto económico que representan la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo total de producción, se puede establecer el precio de venta al público. El costo total de producción lo componen el costo de producción y el costo de operación. (Pasaca, 2017).

d.5.6.2.1. Costo de producción, fabricación o procesamiento

Se toma con esta denominación al costo en que incurre en el proceso directo de la obtención de un bien o un servicio, partiendo del estado de materia prima o insumos hasta obtener el producto terminado. (Pasaca, 2017).

d.5.6.2.1.1. Elementos del costo

Los elementos del costo de producción (componentes del costo de producción) son el costo primo y los costos indirectos de fabricación. (Pasaca, 2017).

d.5.6.2.1.2. Costo primo

Es el resultado de sumar la materia prima y el costo de la mano de obra directa. Para producir un bien o mercancía, la empresa requiere comprar materias primas, que luego transformará en un producto final. (Pasaca, 2017).

d.5.6.2.1.3. Materia prima directa

Para la elaboración de un producto se combinan diferentes elementos, los mismos que quedan formando parte integral del producto, tal es el caso de los materiales que integran físicamente el producto, a ellos se denomina Materia Prima Directa y constituye el primer elemento del costo de producción, elaboración o transformación. (Pasaca, 2017).

d.5.6.2.1.4. Mano de obra directa

Para la transformación de la materia prima en un producto elaborado se necesita el trabajo del ser humano por el cual la empresa debe pagar una remuneración. (Pasaca, 2017).

d.5.6.2.2. Costos generales de producción, fabricación o transformación

Son todos aquellos costos que se acumulan de los materiales y la mano de obra indirectos más todos los incurridos en la producción pero que en el momento de obtener el costo del producto terminado no son fácilmente identificables de forma directa con el mismo. (Pasaca, 2017).

d.5.6.2.2.1. Costos de operación

Comprende los gastos que no guardan relación aluna con el proceso de producción, estos se clasifican en: gastos de administrativos, de ventas, financieros y otros gastos no especificados. (Pasaca, 2017).

d.5.6.2.2.2. Gastos de administración

Son los gastos necesarios para desarrollar las labores administrativas de la empresa, entre estos tenemos: remuneraciones al personal de oficina, suministros de oficina, servicios

básicos del área administrativa (agua potable, energía eléctrica, servicio telefónico, internet, etc.), depreciación de equipo de oficina, depreciación de muebles y enseres, seguros, alquileres, etc. (Pasaca, 2017).

d.5.6.2.2.3. Gastos de ventas

Bajo este rubro se incluyen los valores correspondientes al pago por concepto de actividades que se realizan para asegurar la venta del producto, entre estos tenemos: Remuneración a vendedores, publicidad, promoción, comisión a vendedores, transporte, carga, descarga, depreciación y matrícula de vehículo, arriendo, material de embalaje, etc. (Pasaca, 2017).

d.5.6.2.2.4. Gastos financieros

Se incluyen bajo este rubro los valores correspondientes al pago de los intereses y otros rubros ocasionados por la utilización del dinero proporcionado en calidad de préstamo, comisiones bancarias, etc. (Pasaca, 2017).

d.5.6.2.2.5. Otros gastos

Es importante tomar en cuenta que en el caso de obtener un crédito que financie la inversión, el plazo para los que son otorgados los mismos son siempre inferiores al horizonte del proyecto, por tanto es indispensable que se prevea la forma de amortizar la deuda sin depender del flujo de caja ya que no puede tenerse la certeza de obtener siempre flujos positivos durante la etapa de operación, especialmente cuando se trata de proyectos de tipo agropecuario. (Pasaca, 2017).

d.5.6.2.3. Financiamiento

Una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, para ello se tiene dos fuentes: fuente interna, constituida por el aporte de los

socios y fuente externa, constituida normalmente por las entidades financieras estatales y privadas. (Pasaca, 2017).

d.5.6.3. Análisis de costos

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

d.5.6.3.1. Costo total de producción

Tiene dos componentes básicos que son el costo de producción, fabricación o transformación (CP) y los costos de operación (CO). (Pasaca, 2017).

d.5.6.3.2. Costo unitario de producción

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción, para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo. (Pasaca, 2017).

d.5.6.4. Presupuesto proyectado

Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones, en él se estima los ingresos que se obtendrá en el proyecto como también los costos que se incurrirá, el presupuesto debe constar necesariamente de dos partes, los ingresos y los egresos. Es la herramienta fundamental y clave para planificar y controlar. (Pasaca, 2017).

d.5.6.5. Estado de pérdidas y ganancias

Permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado, establece la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos,

se considera los valores a cubrir por efectos de cargas tributarias y otras obligaciones fiscales. (Pasaca, 2017).

d.5.6.6. Punto de equilibrio

Es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida, es donde se equilibran los costos y los ingresos. (Pasaca, 2017).

d.5.6.6.1. En función de las ventas

Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que él genera.

d.5.6.6.2. En función de la capacidad instalada

Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos.

d.5.6.6.3. En función de la producción

Este método se basa en el volumen de producción y determina la cantidad mínima de producción para que con su venta los ingresos puedan cubrir los costos ocasionados.

d.5.6.6.4. Representación gráfica

Consiste en representar gráficamente las curvas de costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano.

d.5.6.7. Clasificación de costos

En todo proceso productivo los costos en que se incurre no son de la misma magnitud e incidencia en la capacidad de producción; por la función que cumplen existen los costos de fabricación o transformación y los costos de operación; sin embargo es necesario es necesario clasificarlos de acuerdo a su origen o naturaleza, esto es, en costos fijos y variables, que se

constituyen en la herramienta fundamental para el cálculo del punto de equilibrio. (Pasaca, 2017).

d.5.6.7.1. Costos fijos

Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el sólo hecho de existir, independientemente de si existe o no producción, la empresa está en obligación de cubrirlos puesto que de ello depende su operación. (Pasaca, 2017).

d.5.6.7.2. Costos variables

Son aquellos valores en que incurre la empresa, en función de su capacidad de producción, están en relación directa con los niveles de producción de la empresa, aumentan o disminuyen proporcionalmente con el volumen de producción. (Pasaca, 2017).

d.5.7.Evaluación de proyectos

La evaluación consiste en una serie de cálculos para medir la eficacia, eficiencia, economía, objetividad e impacto del proyecto, sobre las bases del planteamiento de objetivos claros y definidos. (Pasaca, 2017).

d.5.7.1. Evaluación financiera

Consiste en decidir si el proyecto es factible o no, combinando operaciones matemáticas a fin de obtener ciertos indicadores financieros, se basa en los flujos de los ingresos y egresos formulados con precios de mercado sobre los que puede aplicarse factores de corrección para contrarrestar la inflación, se fundamenta en los criterios más utilizados como son: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Análisis de Sensibilidad (AS), se determina además el Periodo de Recuperación del Capital (PRC) y la Relación Beneficio Costo (RBC). (Pasaca, 2017).

d.5.7.1.1. Flujo de caja

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos. Para su cálculo no se incluyen como egresos las depreciaciones ni las amortizaciones de activos diferidos ya que ellos no significan desembolsos económicos para la empresa. (Pasaca, 2017).

d.5.7.1.2. Valor actual neto

Representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de oportunidad. Los valores obtenidos en el flujo de caja, se convierten en valores actuales, mediante la aplicación de una fórmula matemática.

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentará.
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que ello significa que la inversión perderá su valor en el tiempo.
- Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de poder adquisitivo. (Pasaca, 2017).

Fórmula:

VAN = Sumatoria de flujos actualizados – Inversión

d.5.7.1.3. Tasa interna de retorno

Constituye la tasa de rendimiento que oferta el proyecto, se la considera también la tasa de interés que podría pagarse por un crédito que financie la inversión.

Utilizando la TIR, 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 oportunidad o de capital, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- Si la TIR es menor que el costo de oportunidad o de capital, se rechaza el proyecto. (Pasaca, 2017).

Fórmula:

$$\text{TIR} = Tm + Dt\frac{\text{VAN Tm}}{VAN\ Tm - VAN\ TM}$$

d.5.7.1.4. Periodo de recuperación de capital

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión.

Es conveniente actualizar los valores por cuanto ellos serán recuperados a futuro y aún con la dolarización en el Ecuador el dinero pierde su poder adquisitivo en el tiempo. (Pasaca, 2017).

Fórmula:

$$PRC = Año\ que\ sup.inversión + \frac{Inversión - \sum de\ primeros\ flujos}{flujo\ del\ año\ que\ supera\ la\ inversión}$$

d.5.7.1.5. Relación beneficio costo

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

- Si la relación ingresos / egresos es = 1 el proyecto es indiferente.
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable.
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable. (Pasaca, 2017).

$$RBC = \frac{\sum INGRESOSACTUALIZADOS}{\sum EGRESOSACTUALIZADOS}$$

d.5.7.1.6. Análisis de sensibilidad

Determina la fortaleza financiera o solidez del proyecto. Mide hasta qué punto afecta los incrementos en los egresos y las disminuciones o decrementos en los ingresos. Cuando en un proyecto afectan estas variaciones es sensible el proyecto. Cuando se dan condiciones viceversa no es sensible el proyecto.

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es mayor que 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es menor que 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a 1 no hay efecto sobre el problema.

Se la obtendrá mediante la aplicación de la siguiente formula:

$$AS = \frac{\text{\% de Variación}}{\text{Nueva Tasa Interna de Retorno}}$$

e. MATERIALES Y MÉTODOS

e.1. Materiales

Los materiales utilizados para el desarrollo del presente trabajo fueron los siguientes:

- **Suministros de Oficina:** Perfiles, carpetas de cartón, lápices, borrador, esferos, corrector.
- **Equipos de Oficina:** Calculadora, memoria USB, grapadora, perforadora, computadora.

e.2. Métodos

e.2.1. Método Descriptivo

Este método se lo utilizará para la descripción de los datos y características de la población de estudio, como son las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja, así como también al tabular las encuestas a realizarse tanto a demandantes como a oferentes, a la hora de cuantificar los resultados, elaborar tablas y gráficos.

e.2.2. Método Inductivo

Mediante este método se identificará una muestra representativa que con aplicación de encuestas se recopila información sobre el proceso que se realiza en cada una de las fases del proyecto y además permite definir el grado de aceptación del segmento de la población encuestada y la percepción del usuario frente al consumo y adquisición del producto a ofrecer.

e.2.3. Método Deductivo

Este método se lo utilizará para la elaboración de la revisión de literatura partiendo de conceptos desde el plano de lo general, para aplicarlos en cada uno de los estudios a realizarse, así como a los casos particulares del proyecto.

e.3. Técnicas

El objetivo principal es el de recabar, recopilar y conocer información útil para los fines del proceso investigativo. Entre ellos se utilizarán:

- **Revisión Bibliográfica. -** Se efectuará consultas en libros, tesis, revistas, publicaciones e internet a fin de obtener información teórica necesaria para elaborar el trabajo de investigación.
- **Observación Directa. -** El uso de esta técnica permitirá, a través de la investigación de campo visualizar información relevante y se conocerá la realidad del mercado de la Ciudad de Loja.
- **Encuesta. -** Es un instrumento con el que el investigador busca recopilar datos por medio de un cuestionario previamente diseñado. Estos datos se obtienen realizando un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, integrada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos. El investigador debe seleccionar las preguntas más convenientes, de acuerdo con la naturaleza de la investigación.

  Con esta herramienta se realizará el estudio de mercado y se determinará la oferta y la demanda y consecuentemente la demanda efectiva o real para el proyecto.

e.4. Definición de la población

La población para el presente proyecto en estudio va a ser las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja, teniendo 180.617 habitantes. En cuanto a la estructura familiar, el promedio de miembros del hogar se ubica en 3,8 con una tasa de crecimiento del 2,65%. Según la base de datos publicados en el año 2010 por el Instituto Nacional de Estadística y

Censos (INEC). Con los datos mencionados anteriormente se procede a aplicar la fórmula de la proyección de la población para obtener el número de habitantes en la actualidad, cuyos resultados se detallan a continuación:

e.4.1. Proyección de la población

Fórmula: **Pf (2018) =** $\boldsymbol{Po\ (1+\mathrm{i})^{n}}$

Nomenclatura:

Pf= Población final

Po= Población inicial

1= Constante

i= Tasa de crecimiento

n= Número de años

Pf (2018) = $180.617\ (1+0{,}0265)^{8}$

Pf (2018) = $\mathbf{222.654}$ **habitantes**

Luego de obtener la población proyectada que es de 222.654 esta se divide para el promedio de miembros del hogar (4) para lo cual se aplica la siguiente fórmula:

Zona urbana, total ciudad de Loja 2018 = $\frac{\boldsymbol{N^{\circ}\ habitantes}}{\boldsymbol{promedio\ familias}} = \frac{222.654}{4}$ **= 55.664 familias**

e.5. Determinación de la muestra para la demanda

Con el fin de determinar el número de encuestas que serán aplicadas a las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja, se realiza el tamaño de la muestra como se detalla a continuación:

Fórmula: **n =** $\frac{\boldsymbol{N*Z^2*P*Q}}{\boldsymbol{(N-1)E^2+Z^2*P*Q}}$

Nomenclatura:

n= Tamaño de la muestra

N= Población total

E= Margen de error

Z= Valor del nivel de confianza

P= Probabilidad de éxito

Q= Probabilidad de fracaso

1= Constante

$$\mathbf{n} = \frac{55{,}664\ (1.96)^2(0.5)(0.5)}{(55{,}664-1)(0.05)^2+(1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$\mathbf{n} = \frac{53.459{,}7056}{140{,}1179}$$

$$\mathbf{n = 381\ encuestas}$$

Del tamaño de la muestra realizada se obtuvo un total de 381 encuestas, las cuales fueron distribuidas a las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja, de la siguiente manera:

Cuadro N°1

Distribución muestral de la población

Parroquias	Población total	Familias	Porcentaje de distribución	Encuestas a aplicar
El Valle	40.145	10.036	18,03%	69
Sucre	90.732	22.683	40,75%	155
El Sagrario	19.816	4.954	8,90%	34
San Sebastián	71.962	17.990	32,32%	123
Total	**222.654**	**55.664**	**100%**	**381**

Fuente: INEC.
Elaborado por: El autor.

e.6. Determinación del tamaño de la muestra para los oferentes

A nivel local en la ciudad de Loja específicamente en el sector urbano, existen empresas que se dedican a la producción y comercialización de pan de manera artesanal según los registros de la CAPIL (Cámara de la Pequeña Industria de Loja) hay alrededor de 43 panaderías inscritas legalmente.

Al no ser una muestra tan extensa, se realizará la entrevista a cada una de dichas empresas.

e.7. Tipo de muestreo

El muestreo estratificado es el tipo de muestreo más indicado para elegir adecuadamente a la población que va a integrar la muestra, ya que para este proyecto en estudio se va a tomar como muestra a las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja, la cual es la que puede generar consumo en productos, como lo es en este caso.

e.8. Procedimiento

Para elaborar el presente proyecto se debe de tomar en consideración a las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja mediante la aplicación de una encuesta.

Para cumplir con los objetivos planteados en dicho proyecto se lo debe de realizar de la siguiente manera:

Primeramente, se va a realizar un estudio de mercado mediante la aplicación de la encuesta a las 381 familias de la zona urbana de la ciudad de Loja, la que permitirá conocer la demanda y se realizará entrevistas a los dueños de locales que venden productos similares del que se va a ofertar, para determinar la oferta del producto o productos sustitutos. Luego se realizará un plan de comercialización en base al producto, precio, plaza y publicidad.

Realizado el estudio de la demanda y la oferta, se elaborará un estudio técnico con el propósito de conocer el tamaño del proyecto y localización, así como la ingeniería y la estructura orgánica-funcional.

Luego se realizará el estudio económico-financiero en donde se elaborará los respectivos presupuestos de costos y se determinará la inversión y financiamiento; para en base a ello realizar los presupuestos de ingresos, estados financieros y punto de equilibrio.

Finalmente se realizará el análisis de la evaluación financiera para determinar la factibilidad o no del proyecto a través de los diferentes indicadores financieros.

f. RESULTADOS

Encuesta aplicada a las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja

1) ¿En su familia consumen empanadas de harina de trigo (harina blanca)?

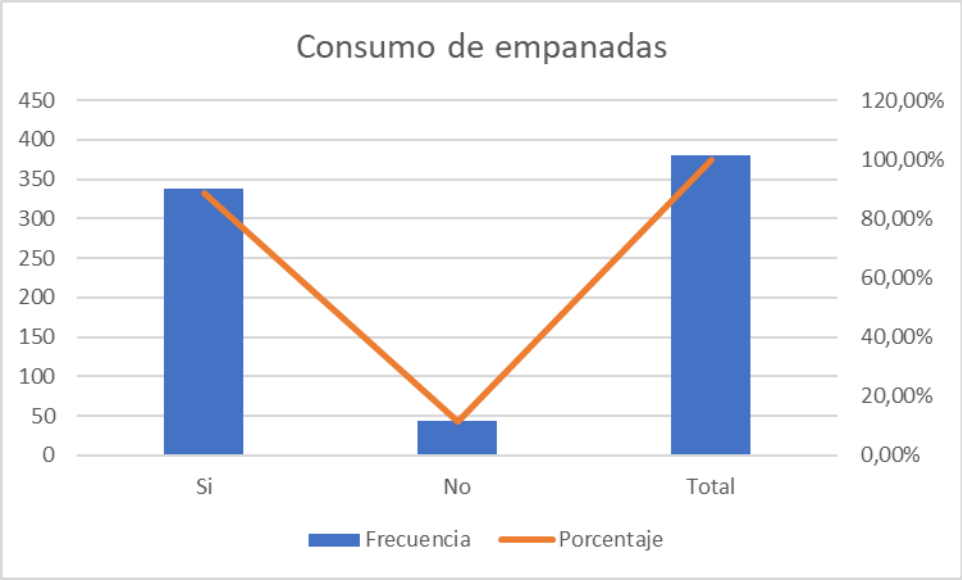
Cuadro N°2

Consumo de empanadas

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	338	88,71%
No	43	11,29%
Total	**381**	**100,00%**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Gráfico N°2



Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede apreciar que el 88.71% del total de la población si consumen empanadas, mientras que el 11,29% no consumen. Lo que determina que existiría demanda ya que la mayoría de encuestados si adquieren empanadas.

2) ¿Qué cantidad de empanadas consumen semanalmente en su familia?

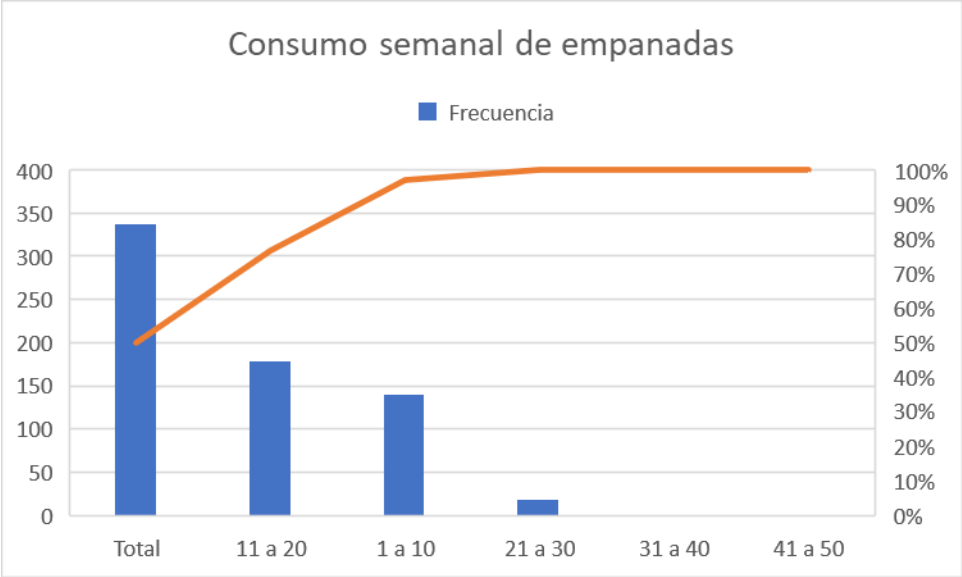
Cuadro N°3

Consumo semanal de empanadas

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Xm	Xm*F
1 a 10	140	41,42%	5,5	770,00
11 a 20	179	52,96%	15,5	2.774,50
21 a 30	19	5,62%	25,5	484,50
31 a 40	0	0,00%	35,5	0,00
41 a 50	0	0,00%	45,5	0,00
Total	**338**	**100,00%**		**4.029,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Gráfico N°3



Análisis e interpretación

De acuerdo a la información obtenida se pudo conocer que el 52,96% consumen empanadas semanalmente entre los rangos de 11 a 20; mientras que un 41,42% consumen empanadas entre 1 a 10 semanalmente y el 5,62% consume de entre 21 a 30 empanadas semanales.

El consumo promedio de empanadas semanalmente por familia es de 12; esto significa que existe un número favorable e importante de consumo para la implementación de la propuesta planteada.

3) ¿Cuál es el precio que usted paga, por cada empanada?

Cuadro N°4

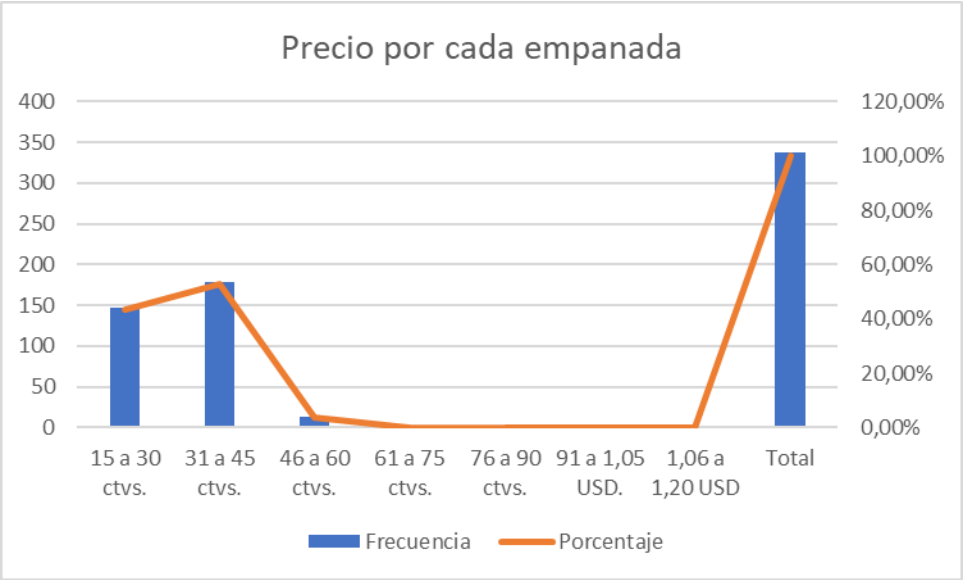
Precio por cada empanada

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Xm	Xm*F
15 a 30 ctvs.	147	43,49%	0,23	33,08
31 a 45 ctvs.	178	52,66%	0,38	67,64
46 a 60 ctvs.	13	3,85%	0,53	6,89
61 a 75 ctvs.	0	0,00%	0,68	0,00
76 a 90 ctvs.	0	0,00%	0,83	0,00
91 a 1,05 USD.	0	0,00%	0,98	0,00
1,06 a 1,20 USD	0	0,00%	1,13	0,00
Total	**338**	**100,00%**		**107,61**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

$$\bar{\boldsymbol{x}} = \sum \frac{(\boldsymbol{Xm} * \boldsymbol{F})}{\boldsymbol{n}} = \frac{107{,}61}{338} = \mathbf{0,32}\ centavos.$$

Gráfico N°4



Análisis e interpretación

Los datos demuestran que el 52,66% han pagado entre los rangos de 31 a 45 centavos por cada empanada; seguido a ello un 43,49% han pagado entre 15 a 30 centavos por cada empanada y el 3,85% de entre 46 a 60 centavos por cada empanada. El precio promedio que cuesta cada empanada es de 0,32 centavos.

Se determina que el precio del producto a ofrecer no debería ser mayor al rango con más peso (31 a 45 centavos).

4) ¿Con qué tipo de relleno usualmente compra las empanadas?

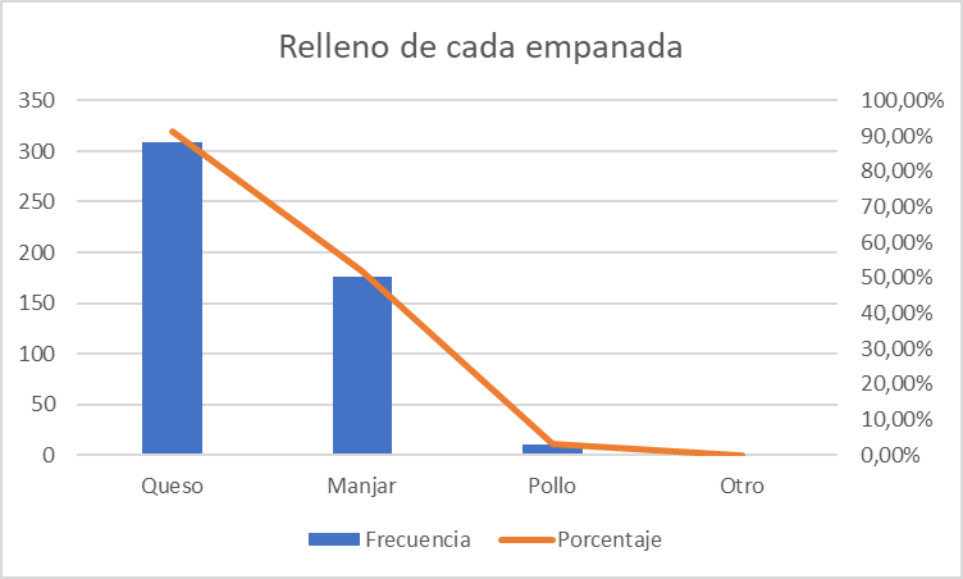
Cuadro N°5

Relleno de cada empanada

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Queso	309	91,42%
Manjar	176	52,07%
Pollo	10	2,96%
Otro	0	0,00%

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Gráfico N°5



Análisis e interpretación

De acuerdo a la información obtenida se pudo conocer que el 91.42% adquiere las empanadas con relleno de queso, el 52.07% con manjar y tan solo el 2.96% las adquiere con pollo.

Por lo que se determina que las empanadas más preferidas son las de queso, al ser también las empanadas más comunes.

5) ¿En qué lugar habitualmente compra usted las empanadas?

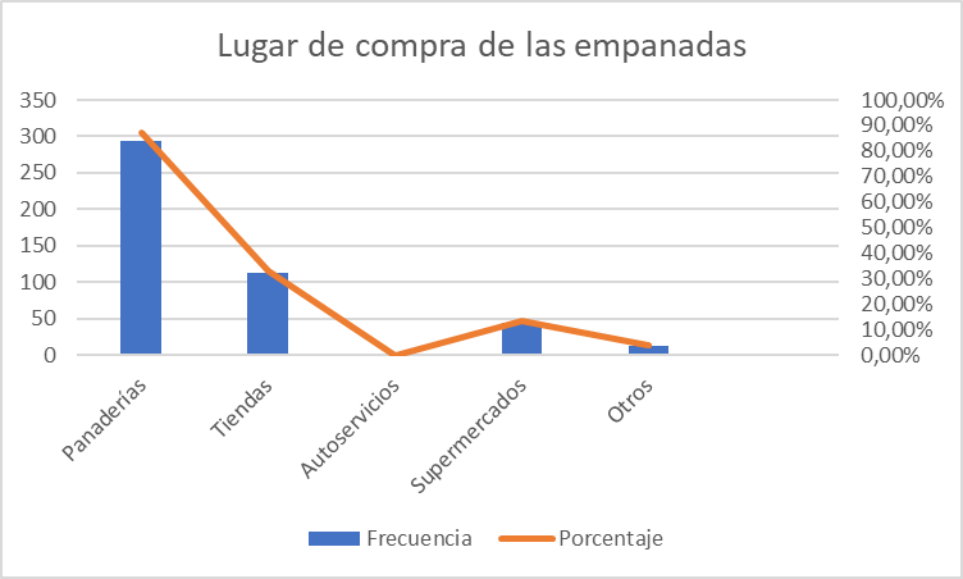
Cuadro N°6

Lugar de compra de las empanadas

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Panaderías	294	86,98%
Tiendas	112	33,14%
Autoservicios	0	0,00%
Supermercados	45	13,31%
Otros	13	3,85%

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Gráfico N°6



Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede apreciar que el 86,98% compra las empanadas en panaderías, un 33,14% lo hace en tiendas y el 13,31% en supermercados.

Por lo tanto, podemos decir que el lugar de preferencia a la hora de adquirir las empanadas son las panaderías.

6) ¿En su familia consumen empanadas integrales (harina integral)?

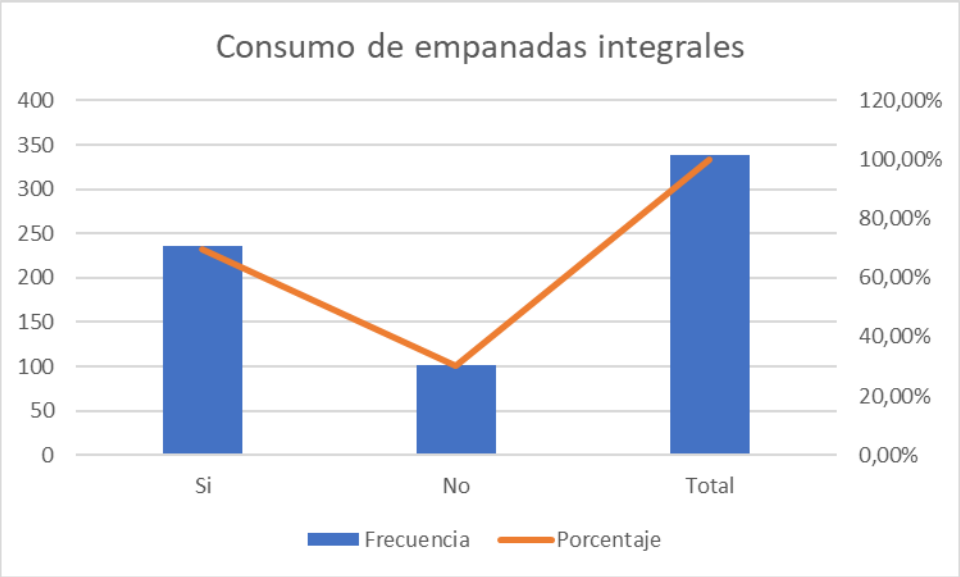
Cuadro N°7

Consumo de empanadas integrales

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	236	69,82%
No	102	30,18%
Total	**338**	**100,00%**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Gráfico N°7



Análisis e interpretación

De acuerdo a la información obtenida se pudo conocer que el 69,82% si consumen empanadas integrales, mientras que el 30,18% no consumen. Lo que demuestra un número representativo para la implementación de la propuesta planteada, ya que existe consumo de empanadas integrales.

7) ¿Qué cantidad de empanadas integrales consumen semanalmente en su familia?

Cuadro N°8

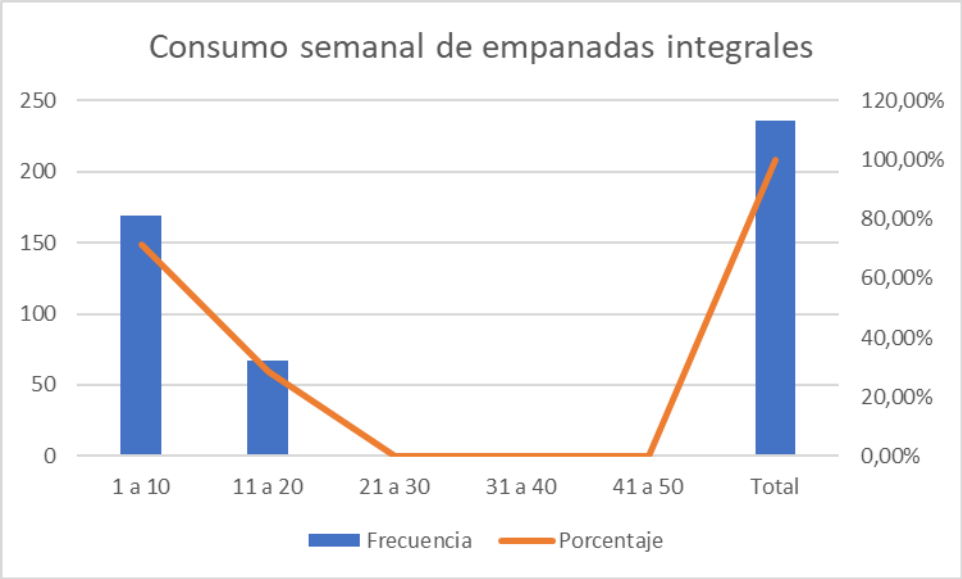
Consumo semanal de empanadas integrales

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Xm	Xm*F
1 a 10	169	71,61%	5,5	929,50
11 a 20	67	28,39%	15,5	1.038,50
21 a 30	0	0,00%	25,5	0,00
31 a 40	0	0,00%	35,5	0,00
41 a 50	0	0,00%	45,5	0,00
Total	**236**	**100,00%**		**1.968,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

$$\bar{x} = \sum \frac{(\boldsymbol{Xm} * \boldsymbol{F})}{\boldsymbol{n}} = \frac{1.968,00}{236} = \mathbf{8}\ \textit{empanadas integrales semanalmente.}$$

Gráfico N°8



Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede apreciar que el 71,61% consumen empanadas integrales semanalmente entre los rangos de 1 a 10; mientras que el 28,39% consumen entre 11 a 20 empanadas integrales semanalmente.

El consumo promedio de empanadas integrales semanalmente por familia es de 8; con esto podemos decir que existe un número favorable e importante de consumo para la implementación de la propuesta planteada.

8) ¿Si se implementara una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas de harina integral rellenas con jamón de pavo, adquiriría dicho producto?

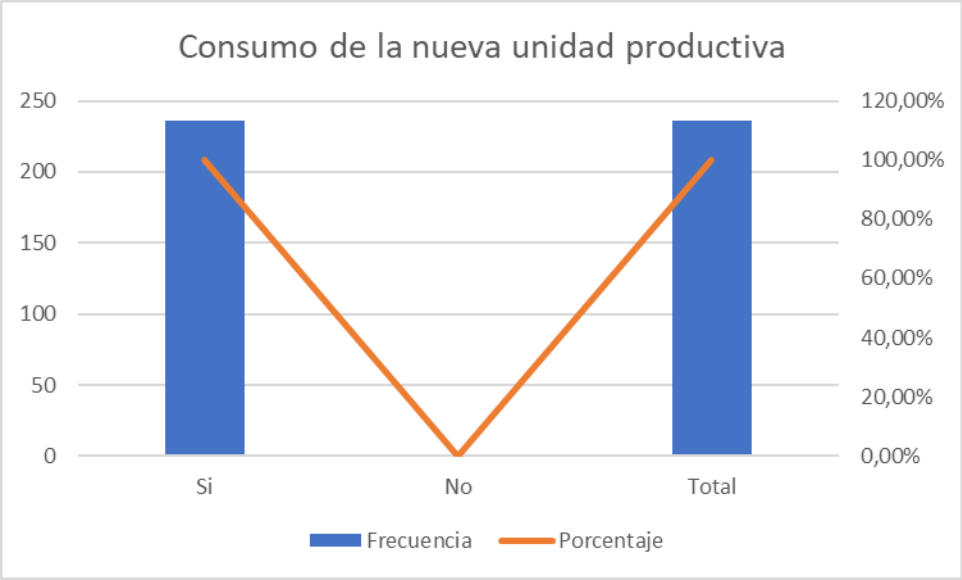
Cuadro N°9

Consumo de la nueva unidad productiva

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	236	100,00%
No	0	0,00%
Total	**236**	**100,00%**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Gráfico N°9



Análisis e interpretación

De acuerdo a la información obtenida se pudo conocer que el 100% de la población adquiriría el producto a ofrecer. Lo que representa que existiría aceptación si el nuevo producto llegara al mercado.

9) ¿Cómo le gustaría que sea la presentación del producto?

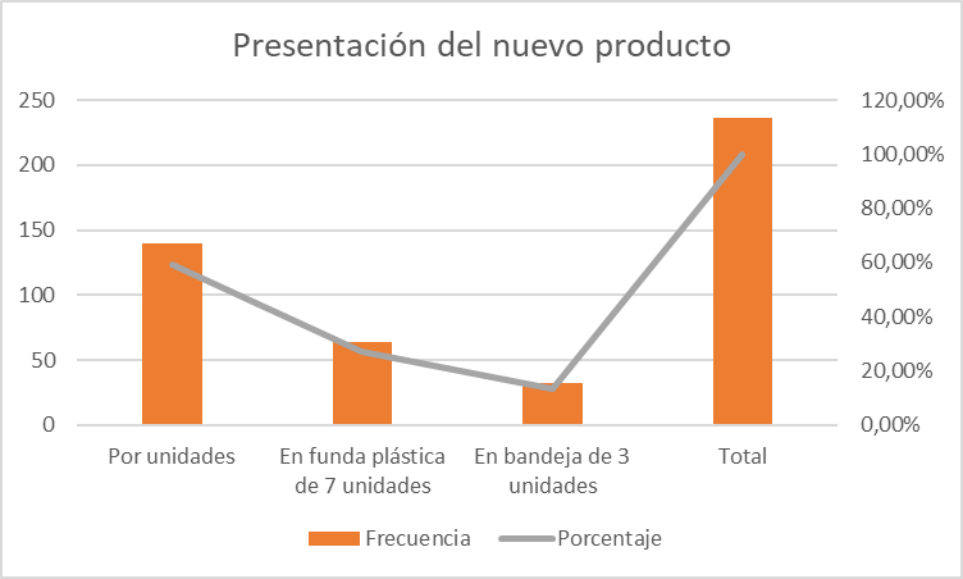
Cuadro N°10

Presentación del nuevo producto

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Por unidades	140	59,32%
En funda plástica de 7 unidades	64	27,12%
En bandeja de 3 unidades	32	13,56%
Total	**236**	**100,00%**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Gráfico N°10



Análisis e interpretación

Los datos demuestran que el 59,32% desearía que el nuevo producto se comercialice en unidades, un 27,12% preferiría el producto en funda plástica de 7 unidades y el 13,56% en bandeja de 3 unidades. Por lo que se determina que la mayoría desea adquirir el producto en una presentación por unidades.

10) ¿Por qué medio de comunicación le gustaría a usted, conocer de la existencia de la nueva unidad productiva? Elija una alternativa.

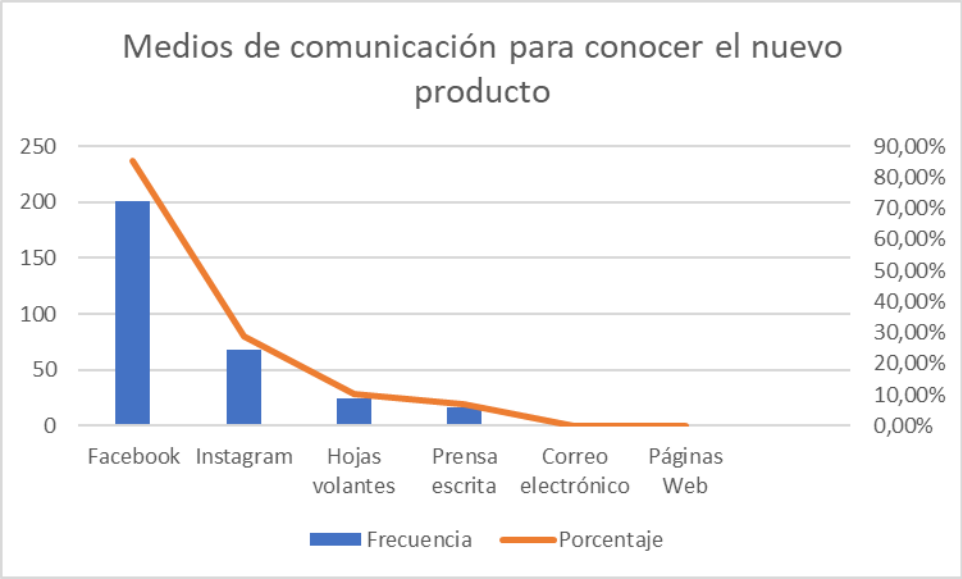
Cuadro N°11

Medios de comunicación para conocer el nuevo producto

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Facebook	201	85,17%
Instagram	68	28,81%
Hojas volantes	24	10,17%
Prensa escrita	16	6,78%
Correo electrónico	0	0,00%
Páginas Web	0	0,00%

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Gráfico N°11



Análisis e interpretación

De acuerdo a los datos obtenidos el 85,17% desea recibir información del producto a través de Facebook, un 28,81% por Instagram, el 10,17% mediante hojas volantes y un 6,78% por

prensa escrita. Por lo que se determina que actualmente la mayoría prefiere Facebook para informarse.

11) ¿Cómo le gustaría que se promocionara el producto?

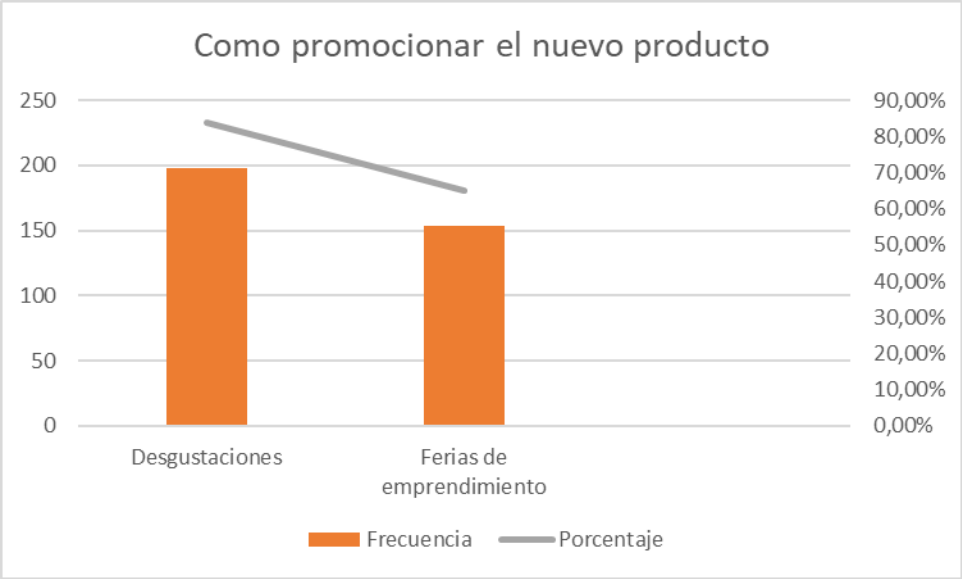
Cuadro N°12

Como promocionar el nuevo producto

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Desgustaciones	198	83,90%
Ferias de emprendimiento	153	64,83%

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Gráfico N°12



Análisis e interpretación

De acuerdo a la información obtenida se pudo conocer que al 83,90% le gustaría que se realicen degustaciones para promocionar el nuevo producto, mientras que el 64,83 preferiría que se lo hiciera en ferias de emprendimiento. Por lo que se determina que la mayoría desearía que se realicen degustaciones para promocionar el producto nuevo a ofrecer.

Encuesta aplicada a los oferentes de la zona urbana de la ciudad de Loja

1) ¿Usted vende empanadas integrales?

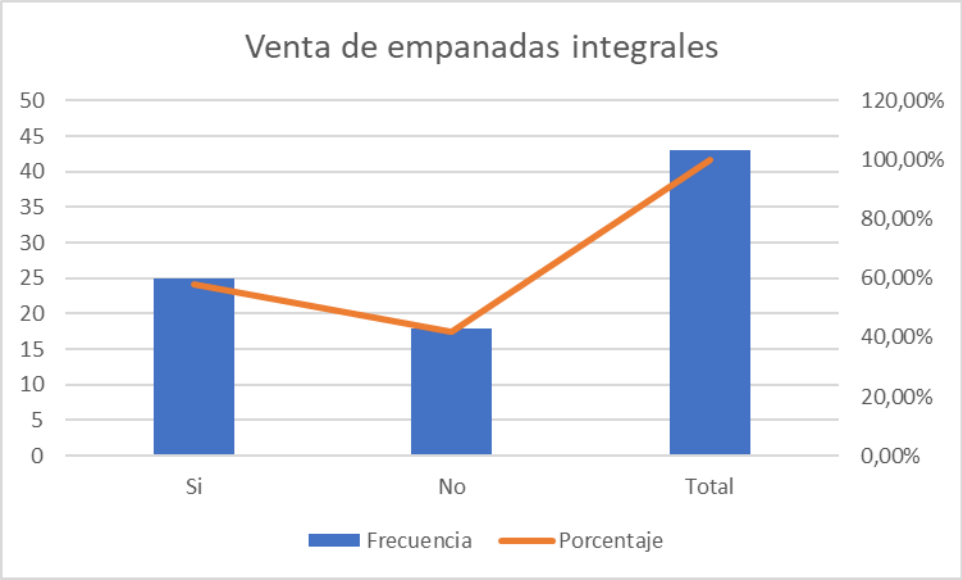
Cuadro N°13

Venta de empanadas integrales

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	58,14%
No	18	41,86%
Total	**43**	**100,00%**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Gráfico N°13



Análisis e interpretación

Los datos demuestran que el 58,14% de los oferentes si venden empanadas integrales, mientras que el 41,86% no. Lo que significa que existe competencia en el mercado, ya que más de la mitad de oferentes venden empanadas integrales.

2) ¿El promedio de venta diaria de las empanadas integrales es de?:

Cuadro N°14

Venta diaria de empanadas integrales

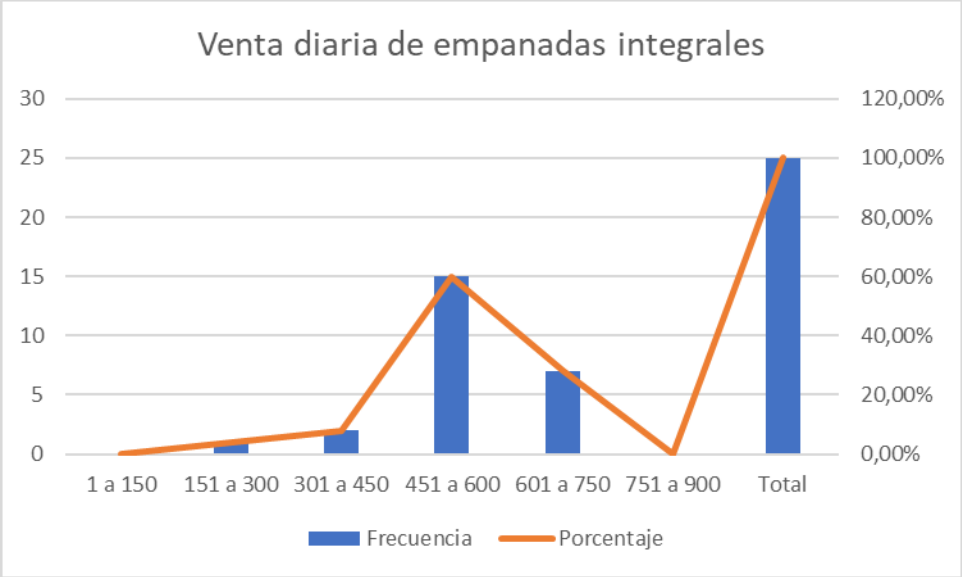
Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Xm	Xm*F
1 a 150	0	0,00%	75,5	0,00
151 a 300	1	4,00%	225,5	225,50
301 a 450	2	8,00%	375,5	751,00
451 a 600	15	60,00%	525,5	7.882,50
601 a 750	7	28,00%	675,5	4.728,50
751 a 900	0	0,00%	825,5	0,00
Total	**25**	**100,00%**		**13.587,50**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

$$\bar{x} = \sum \frac{(\boldsymbol{Xm} * \boldsymbol{F})}{\boldsymbol{n}} = \frac{13.587{,}50}{25} = \mathbf{544}\ empanadas\ integrales\ al\ día * 365\ días$$

$$= 198.560\ empanadas\ integrales\ al\ año.$$

Gráfico N°14



Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede apreciar que el 60% de los encuestados, venden empanadas integrales diariamente entre los rangos de 451 a 600; un 28% venden entre 601 a 750 diariamente, el 8% de entre 301 a 450 empanadas integrales diarias y el 4% venden de 151 a 300 empanadas integrales al día.

La venta promedio diaria de empanadas integrales es de 544 que multiplicado por los 365 días del año, da como resultado una venta promedio anual de 198.560 empanadas integrales, lo cual demuestra que existe una demanda significativa por las empanadas integrales, ya que hay oferta de las mismas.

3) ¿El precio al que usted vende cada empanada integral es de?:

Cuadro N°15

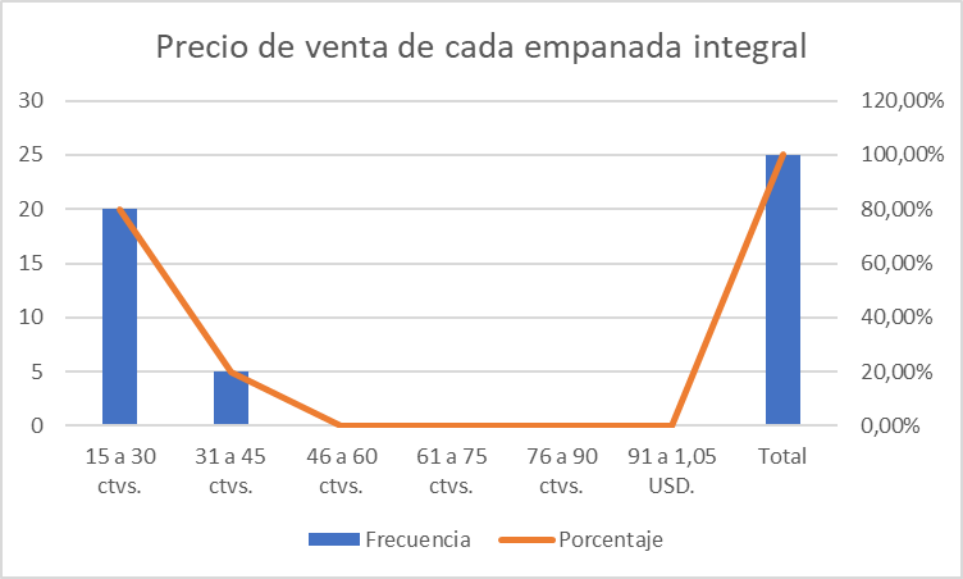
Precio de venta de cada empanada integral

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Xm	Xm*F
15 a 30 ctvs.	20	80,00%	0,23	4,5
31 a 45 ctvs.	5	20,00%	0,38	1,9
46 a 60 ctvs.	0	0,00%	0,53	0,0
61 a 75 ctvs.	0	0,00%	0,68	0,0
76 a 90 ctvs.	0	0,00%	0,83	0,0
91 a 1,05 USD.	0	0,00%	0,98	0,0
Total	**25**	**100,00%**		**6,4**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

$$\bar{x} = \sum \frac{(\boldsymbol{Xm} * \boldsymbol{F})}{\boldsymbol{n}} = \frac{6{,}4}{25} = \mathbf{0{,}26}\ centavos$$

Gráfico N°15



Análisis e interpretación

De acuerdo a la información obtenida se pudo conocer que el 80% de los encuestados venden cada empanada integral entre los rangos de 15 a 30 centavos, mientras que el 20% venden entre 31 a 45 centavos cada empanada integral.

El precio promedio de venta de cada empanada integral es de 26 centavos, lo que significa que el precio del producto a ofrecer no debería ser tan elevado, para de esta manera generar competencia en el mercado.

4) ¿Con qué tipo de relleno vende las empanadas integrales?

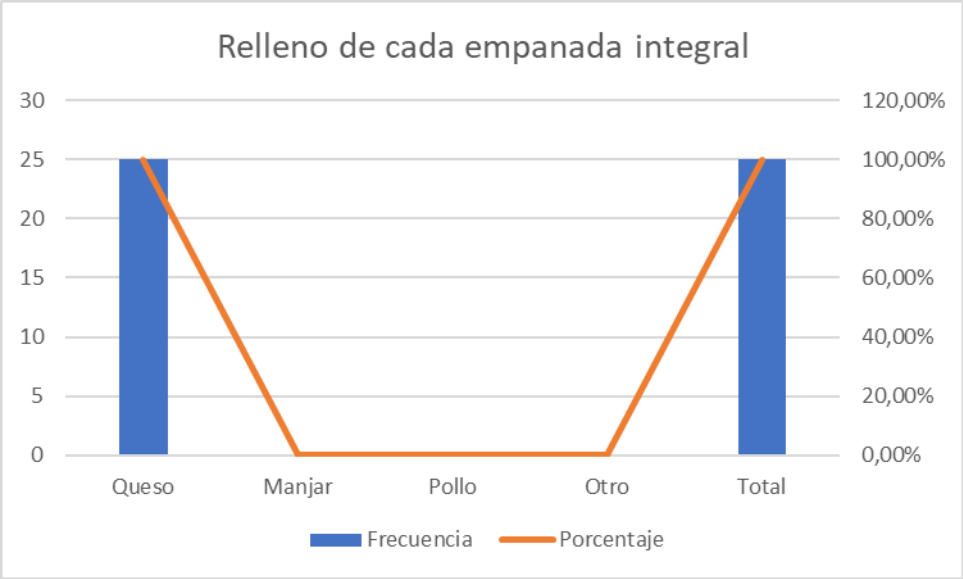
Cuadro N°16

Relleno de cada empanada integral

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Queso	25	100,00%
Manjar	0	0,00%
Pollo	0	0,00%
Otro	0	0,00%
Total	**25**	**100,00%**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Gráfico N°16



Análisis e interpretación

Los datos demuestran que el 100% de los encuestados venden empanadas integrales con relleno solo de queso. Lo cual representa una ventaja competitiva ya que el producto a ofrecer es relleno con jamón de pavo, presentando de esta manera diferenciación en el mercado.

5) ¿Usted utiliza algún medio para promocionar las empanadas integrales?

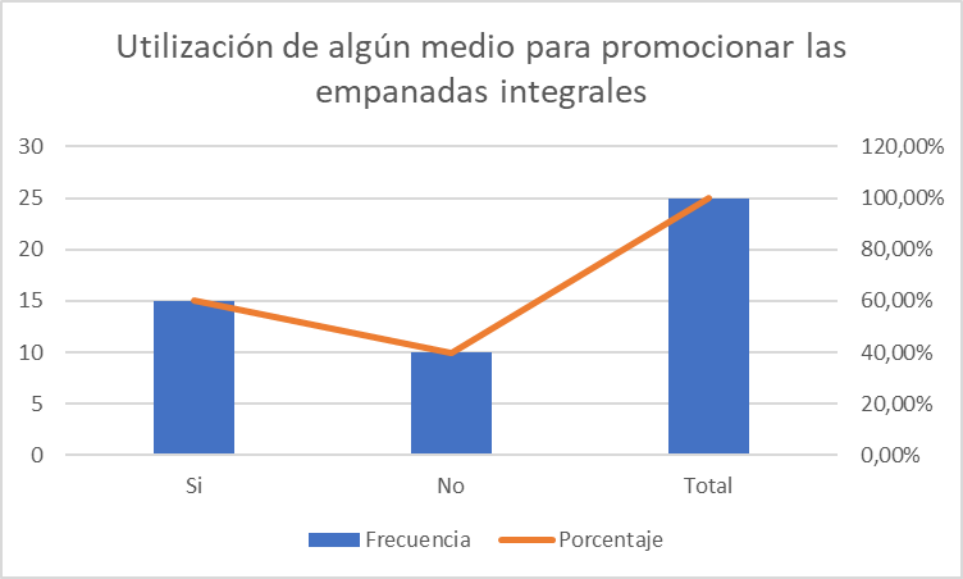
Cuadro N°17

Utilización de algún medio para promocionar las empanadas integrales

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	15	60,00%
No	10	40,00%
Total	**25**	**100,00%**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Gráfico N°17



Análisis e interpretación

De acuerdo a la información obtenida se pudo conocer que el 60% de los oferentes hacen uso de algún medio para informar acerca de sus productos y darse a conocer en el mercado, mientras que el 40% no utiliza ningún medio. Por lo tanto, se debería promocionar el producto a ofrecer mediante algún medio, ya que la mayoría de oferentes así lo hace.

6) ¿Qué medio utiliza usted para promocionar sus productos?

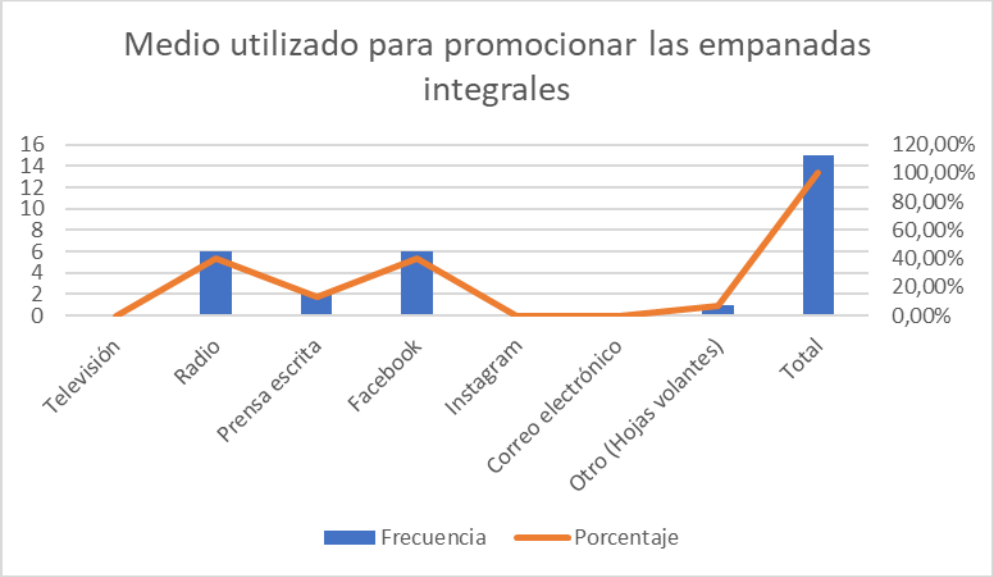
Cuadro N°18

Medio utilizado para promocionar las empanadas integrales

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	0	0,00%
Radio	6	40,00%
Prensa escrita	2	13,33%
Facebook	6	40,00%
Instagram	0	0,00%
Correo electrónico	0	0,00%
Otro (Hojas volantes)	1	6,67%
Total	**15**	**100,00%**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Gráfico N°18



Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede apreciar que el 40% de los encuestados utiliza la radio como medio publicitario, así mismo un 40% utiliza Facebook, el 13,33% prensa escrita y un 6,67% utiliza hojas volantes.

Lo que permite conocer que los medios más utilizados por los oferentes son la Radio y Facebook.

g. DISCUSIÓN

1. Estudio de mercado

1.1. Producto principal

El producto a ofrecer es novedoso, nutritivo y saludable debido a que contiene ingredientes que poseen un gran valor nutricional como lo es la harina integral y el jamón de pavo. La calidad de las materias primas es un aspecto que hará que las personas sientan la confianza de que están adquiriendo un excelente producto y sobretodo un producto saludable, ya que en la actualidad cada vez gusta e interesa más el consumir dichos productos que no afecten a la salud.

1.2. Producto secundario

El proceso productivo no permite realizar otro producto.

1.3. Productos complementarios

La empanada integral puede ser consumida directamente o combinada con mantequilla, mermelada, queso crema, mantequilla de maní, etc., o también con una bebida como café, jugo, leche, horchata, etc.

1.4. Productos sustitutos

Pan, galletas, pastel, cereales.

1.5. Mercado demandante

La encuesta fue enfocada a la muestra poblacional de 381 familias de la zona urbana en la ciudad de Loja, mediante la cual se determina la frecuencia de consumo del producto antes mencionado.

1.6. Consumo promedio semanal de empanadas integrales por familia

Cuadro N°19

Consumo promedio semanal de empanadas integrales por familia

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Xm	Xm*F
1 a 10	169	71,61%	5,5	929,50
11 a 20	67	28,39%	15,5	1.038,50
21 a 30	0	0,00%	25,5	0,00
31 a 40	0	0,00%	35,5	0,00
41 a 50	0	0,00%	45,5	0,00
Total	**236**	**100,00%**		**1.968,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

$$\bar{\boldsymbol{x}} = \sum \frac{(\boldsymbol{Xm} * \boldsymbol{F})}{\boldsymbol{n}} = \frac{1.968,00}{236} = \mathbf{8}\ unidades\ o\ empanadas\ integrales.$$

El consumo promedio semanal por familia es de 8 unidades o empanadas integrales, lo cual se multiplica por 52 semanas del año para obtener el consumo promedio anual por familia.

- Consumo promedio anual por familia:

  8 unidades * 52 semanas año = 416 unidades o empanadas integrales al año.

  Una vez realizado los cálculos correspondientes, se determinó que cada familia consume un promedio de 416 unidades o empanadas integrales al año.

1.7. Análisis de la demanda

1.7.1. Demanda potencial

Para determinar la demanda potencial se toma como muestra la población total de familias de la zona urbana de la ciudad de Loja, debidamente proyectada para 5 años de vida útil del proyecto con el incremento poblacional del 2,65%; de la cual se toma el 88.71% que indican

que si consumen empanadas. Lo que multiplicado por el consumo promedio de 416 da como resultado una demanda potencial total de 131´711.024 unidades.

Cuadro N°20

Demanda potencial

Años	Total de familias (población)	Demanda potencial familias (88,71%)	Consumo promedio (unidades)	Demanda potencial (unidades)
2018	55.664	49.380	416	20.541.886
2019	57.139	50.688	416	21.086.246
2020	58.653	52.031	416	21.645.032
2021	60.208	53.410	416	22.218.625
2022	61.803	54.826	416	22.807.419
2023	63.441	56.278	416	23.411.815
Total				**131.711.024**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

1.7.2. Demanda real

Para conocer la demanda real se toma el 69,82% de la demanda potencial por familias, que manifiestan que si consumen empanadas integrales. Dando como total de demanda real 91´960.637 unidades, este resultado se lo obtiene al multiplicar la demanda real por familias por el consumo promedio de 416.

Cuadro N°21

Demanda real

Años	Demanda potencial familias	Demanda real familias (69,82%)	Consumo promedio (unidades)	Demanda real (unidades)
2018	49.380	34.477	416	14.342.345
2019	50.688	35.390	416	14.722.417
2020	52.031	36.328	416	15.112.561
2021	53.410	37.291	416	15.513.044
2022	54.826	38.279	416	15.924.140
2023	56.278	39.294	416	16.346.129
Total				**91.960.637**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

1.7.3. Demanda efectiva

Para calcular la demanda efectiva se toma el 100% de la demanda real por familias, que manifiestan que si consumirían la nueva unidad productiva en caso de implementarse la empresa. Dando como total de demanda efectiva 91´960.637 unidades, este resultado se lo obtiene al multiplicar la demanda efectiva por familias por el consumo promedio de 416.

Cuadro N°22

Demanda efectiva

Años	Demanda real familias	Demanda efectiva familias (100%)	Consumo promedio (unidades)	Demanda efectiva (unidades)
2018	34.477	34.477	416	14.342.345
2019	35.390	35.390	416	14.722.417
2020	36.328	36.328	416	15.112.561
2021	37.291	37.291	416	15.513.044
2022	38.279	38.279	416	15.924.140
2023	39.294	39.294	416	16.346.129
Total				**91.960.637**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

1.8. Estudio de la oferta

A nivel local en la ciudad de Loja específicamente en el sector urbano, existen empresas que se dedican a la producción y comercialización de pan de manera artesanal según los registros de la CAPIL (Cámara de la Pequeña Industria de Loja) hay alrededor de 43 panaderías inscritas legalmente.

Al no ser una muestra tan extensa, se realizará la entrevista a cada una de dichas empresas.

1.8.1. Venta promedio diaria de empanadas integrales

Cuadro N°23

Venta promedio diaria de empanadas integrales

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Xm	Xm*F
1 a 150	0	0,00%	75,5	0,00
151 a 300	1	4,00%	225,5	225,50
301 a 450	2	8,00%	375,5	751,00
451 a 600	15	60,00%	525,5	7.882,50
601 a 750	7	28,00%	675,5	4.728,50
751 a 900	0	0,00%	825,5	0,00
Total	**25**	**100,00%**		**13.587,50**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

$$\bar{\boldsymbol{x}} = \sum \frac{(\boldsymbol{Xm} * \boldsymbol{F})}{\boldsymbol{n}} = \frac{13.587,50}{25} = \mathbf{544}\ \textit{unidades o empanadas integrales.}$$

La venta promedio diaria de empanadas integrales es de 544 unidades o empanadas integrales, lo cual se multiplica por 365 días del año para obtener la venta promedio anual por oferente.

- Venta promedio anual por oferente:

  544 unidades * 365 días año = 198.560 unidades o empanadas integrales al año.

Para obtener la venta promedio total anual de empanadas integrales en la ciudad de Loja, se multiplica las 198.560 unidades o empanadas integrales por los 25 oferentes.

- Venta promedio total anual de empanadas integrales en la ciudad de Loja:

  198.560 unidades año * 25 oferentes = 4´964.000 unidades o empanadas integrales al año en la ciudad de Loja.

Una vez realizado los cálculos correspondientes, se determinó que la venta promedio total en la ciudad de Loja, es de 4´964.000 unidades o empanadas integrales al año.

1.8.2. Oferta proyectada

Cuadro N°24

Oferta proyectada

Años	Oferta anual	Oferta proyectada (2,50%)
2018	4.964.000	4.964.000
2019	4.964.000	5.088.100
2020	5.088.100	5.215.303
2021	5.215.303	5.345.685
2022	5.345.685	5.479.327
2023	5.479.327	5.616.310
Total		**31.708.725**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Una vez realizado los respectivos cálculos se determina que la oferta proyectada para el año 2019 es de 5´088.100 unidades o empanadas integrales y para el año 2023 de 5´616.310 unidades. Teniendo una sumatoria total de 31´708.725 unidades o empanadas integrales.

1.9. Balance demanda-oferta

Cuadro N°25

Demanda insatisfecha

Años	Demanda efectiva (unidades)	Oferta proyectada (2,50%)	Demanda insatisfecha
2018	14.342.345	4.964.000	9.378.345
2019	14.722.417	5.088.100	9.634.317
2020	15.112.561	5.215.303	9.897.259
2021	15.513.044	5.345.685	10.167.359
2022	15.924.140	5.479.327	10.444.813
2023	16.346.129	5.616.310	10.729.819
Total	**91.960.637**	**31.708.725**	**60.251.912**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Con los resultados obtenidos se determina que la oferta cubre una pequeña parte de la demanda que existe en el mercado, dando como consecuencia una demanda insatisfecha. Lo que representa una oportunidad que puede ser aprovechada con la nueva unidad productiva, ya que posee valores agregados que pueden generar competencia si se llegara a introducir en el mercado.

1.10. Comercialización del producto

1.10.1. Producto

El producto a ofrecer es novedoso y promete cautivar la atención de las personas debido a que contiene ingredientes que poseen un gran valor agregado como lo es la harina integral y el jamón de pavo. La calidad de las materias primas es un aspecto que hará que las personas sientan la confianza de que están adquiriendo un excelente producto y sobretodo un producto saludable.

1.10.1.1. Marca

La marca es el nombre que la empresa tendrá para fines comerciales y legales, laborará bajo la siguiente razón social: “Empavo”.

1.10.1.2. Slogan

“Lo saludable seguro es mejor”

1.10.2. Precio

El precio será determinado de forma tal que cubra los gastos en los cuales la empresa incurra para dar el producto, al cual se le asignará un porcentaje de utilidad, el precio debe estar en relación con el precio ofrecido por la competencia, el cual deber ser menor o igual.

1.10.3. Plaza

El tipo de distribución que se utilizará para este producto será Productor-consumidor final, por considerar que es el mejor medio de hacer llegar el producto. Se lo realizará en el punto de venta de la empresa que estará ubicado en un lugar estratégico.

1.10.4. Promoción

Se realizarán degustaciones en el punto de venta de la empresa o en lugares estratégicos.

1.10.5. Publicidad

La empresa realizará publicidad mediante el medio digital de gran alcance Facebook, para de esta manera darse a conocer.

2. Estudio técnico

El estudio técnico conforma la segunda etapa del proyecto de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan y determinan el tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización de la planta, la ingeniería del producto y el diseño organizacional, administrativo y legal de la empresa.

2.1. Tamaño y localización

2.1.1. Tamaño

Es la capacidad de producción durante un periodo de tiempo determinado. El tamaño de un proyecto es básicamente una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto.

a. Capacidad instalada

Está determinada por el rendimiento o producción máxima al 100% que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado.

Teniendo en cuenta como máquina principal el horno rotativo de 12 latas en las cuales entran 30 empanadas, el mismo que puede producir 360 empanadas en 20 minutos; así mismo considerando el número de obreros con que contara la empresa en producción y los tiempos de demora en cada proceso se determina que en un tiempo de 60 minutos se puede producir la cantidad de 360 empanadas integrales (360 unidades). Se establece la capacidad instalada con producción de 24 horas al día y los 365 días al año.

Cuadro N°26

Capacidad instalada

Capacidad de producción por hora (unidades)	Producción diaria en unidades (24 horas)	Producción anual en unidades (365 días)
360	8.640	3.153.600

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

La capacidad instalada de la maquinaria a implementar sería para producir 360 unidades o empanadas integrales por cada hora, en 24 horas se obtendrán 8.640 unidades, lo que establece que multiplicado por los 365 días que tiene el año, se producirían un total de 3'153.600 empanadas integrales o unidades, esto se estableció de acuerdo a la capacidad de la maquinaria, recursos materiales y humanos.

b. Capacidad utilizada

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

La planeación de la producción de las empanadas integrales se realiza en función de la capacidad instalada de la empresa y en relación a los años de vida útil, que en el presente proyecto es de 5 años.

Se establece la capacidad utilizada con producción de 8 horas al día y 260 días al año.

Cuadro N°27

Capacidad utilizada

Capacidad de producción por hora (unidades)	Producción diaria en unidades (8 horas)	Producción anual en unidades (260 días)
360	2.880	748.800

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Se establece que se producirá 748.800 unidades o empanadas integrales anuales.

Para obtener esta capacidad se realizó la siguiente operación:

Se multiplica los 5 días a la semana que va a laborar la empresa por las 52 semanas del año, de esta manera se obtiene 260 días; que son los días en los que produciría la empresa en un año.

De acuerdo a la maquinaria a utilizar, el número de obreros y el tiempo por cada proceso a utilizar, se es capaz de producir 360 unidades o empanadas integrales cada hora, es decir que en un día trabajando 8 horas se obtiene 2.880 unidades, las cuales multiplicadas por los 260 días al año da una producción total de 748.800 unidades o empanadas integrales anuales.

- **Porcentaje de la capacidad utilizada**

Cuadro N°28

Porcentaje de la capacidad utilizada

Capacidad instalada	Capacidad utilizada	Porcentaje de la capacidad utilizada
3.153.600	748.800	23,74%

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Para determinar el porcentaje de la capacidad utilizada se divide las 748.800 unidades, para la capacidad instalada que es de 3’153.600 unidades y se multiplica por 100 obteniendo un porcentaje de 23,74%.

- **Participación en el mercado**

Es el porcentaje que se tiene del mercado, de un producto o servicio específico.

Cuadro N°29

Participación en el mercado

Años	Demanda insatisfecha	Capacidad utilizada	Porcentaje de participación en el mercado
1	9.634.317	748.800	7,77%
2	9.897.259	748.800	7,57%
3	10.167.359	748.800	7,36%
4	10.444.813	748.800	7,17%
5	10.729.819	748.800	6,98%

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Se puede decir que la participación de la empresa en el mercado para el año 1 es de 7,77% y para el año 5 de 6,98%.

c. Capacidad administrativa

Se debe determinar el talento humano que se requerirá para realizar las actividades que debe cumplir la empresa.

Cuadro N°30

Capacidad administrativa

Cantidad	Cargo a desempeñar	Título profesional
1	Gerente/a	Ingeniero en Administración de Empresas
1	Secretaria/o	Secretaria ejecutiva
1	Contadora	Contador público
2	Obreros	Bachillerato
1	Vendedor	Curso de atención al cliente/ventas

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

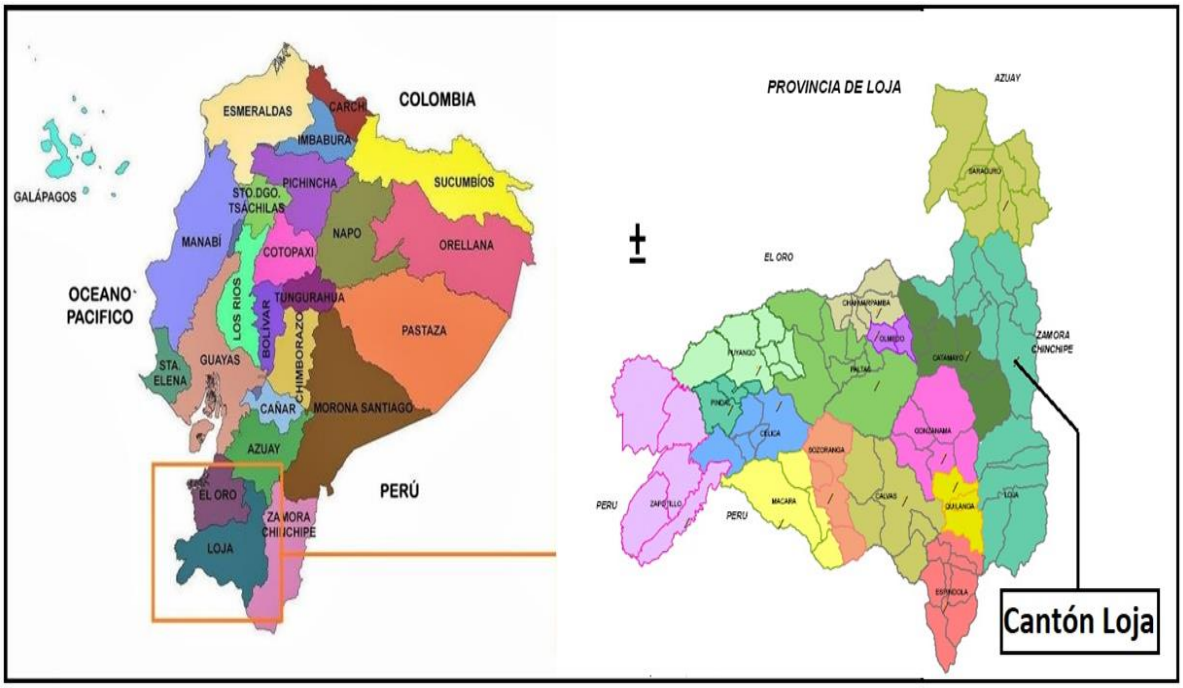
2.1.2. Localización

a. Macro localización

La empresa estará ubicada en Ecuador, provincia de Loja, cantón Loja, ciudad Loja.

Gráfico N°19

Macro localización



Fuente: Google Imágenes. Imagen de la Izquierda (http://fiestadesantarosadelima.blogspot.com/p/datos-generales-del-canton-zapotillo.html). Imagen de la derecha (https://www.researchgate.net/figure/FIGURA-3-Mapa-de-Loja_fig2_37811597).
Elaborado por: El autor.

b. Micro localización

La empresa se encontrará ubicada en el cantón Loja, ciudad Loja, parroquia El Sagrario, ubicada en la Av. 24 de mayo entre las calles Azuay y Alonso de Mercadillo.

Datos generales de la ciudad de Loja:

Superficie: 285,7 Km^2

Altitud: 2.060 m.s.n.m

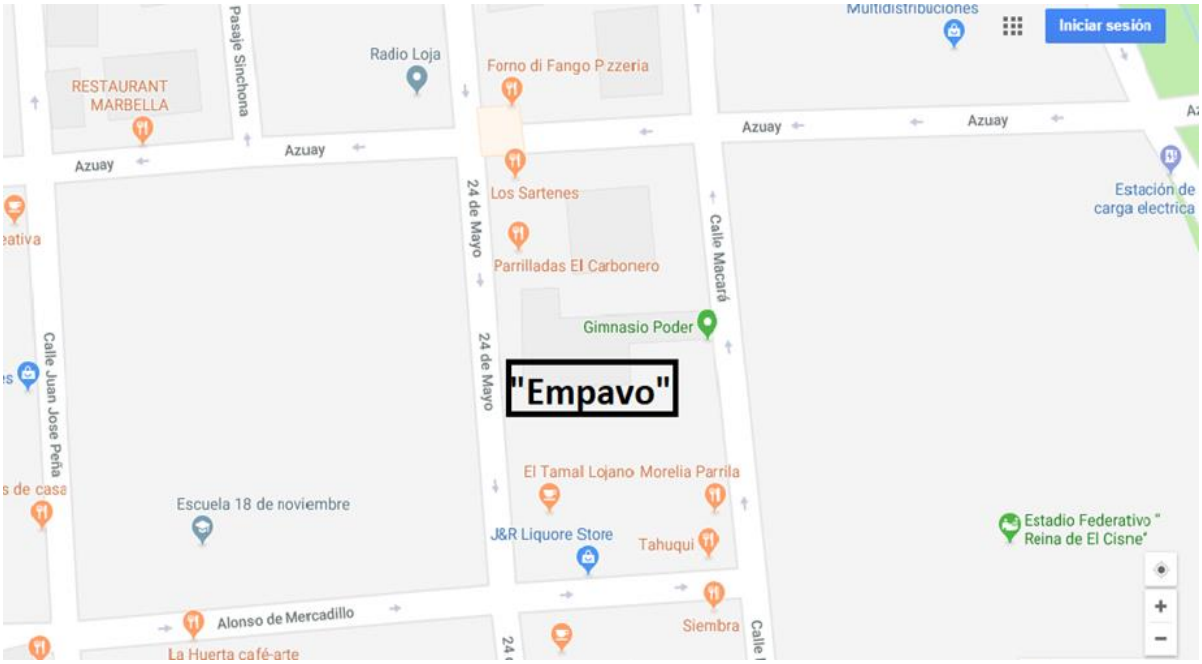
Latitud: 3°59´35´´ Sur

Longitud: 79°12´15´´ Oeste

Temperatura: Entre 9 °C a 20 °C, con un promedio de 14 °C.

Gráfico N°20

Micro localización



Fuente: Google Maps (https://www.google.com/maps/@-4.0005336,-79.1976076,19.25z).
Elaborado por: El autor.

c. Factores de localización

Constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas y servicios básicos (agua, luz, teléfono, alcantarillado).

- **Disponibilidad de materias primas.**

La materia prima para la elaboración del producto la componen los siguientes elementos: harina integral y jamón de pavo. Estos se adquirirán en la ciudad de Loja, en donde hay excelentes proveedores de dichas materias.

- **Servicios básicos**

Agua. - Elemento necesario para la elaboración del producto. Servicio que presta la Empresa Pública Municipal de Agua Potable y Alcantarillado de Loja EMAAL EP, la cual provee de servicios de agua potable y alcantarillado para los habitantes del cantón Loja.

Energía eléctrica. - EERSSA es la empresa que presta dicho servicio constante de fluido eléctrico.

Telefonía. - La empresa CNT, cubre dicho servicio.

- **Accesos**

Las vías que conducen a la empresa se encuentran en excelentes condiciones, las mismas que permitirán realizar las actividades desde la adquisición de la materia prima hasta la comercialización del producto.

2.2. Ingeniería del proyecto

Consiste en establecer los recursos que se utilizarán dentro del proceso productivo, misma que se basa en la determinación de materias primas, mano de obra, insumos, maquinaria, equipos y herramientas. Además, se diseña la infraestructura física de la planta, distribución de los equipos, procesos de producción, diseño del producto y el flujograma de procesos.

2.2.1. Componente tecnológico

Máquinas y herramientas

- Horno rotativo de 12 latas

Gráfico N°21

Horno rotativo

Fuente: Panadería y pastelería "Pastry Shop".
Elaborado por: El autor.

- Amasadora y mezcladora

Gráfico N°22

Amasadora y mezcladora

Fuente: Google Imágenes (https://portuguese.alibaba.com/product-detail/7l-10l-20l-30l-40l-50l-60l-planetary-cake-mixer-and-food-mixer-1418429203.html?spm=a2700.md_pt_PT.maylikeexp.1.5c676225L5n6Qr).
Elaborado por: El autor.

- Leudadora o cámara de crecimiento

Gráfico N°23

Leudadora

Fuente: Panadería y pastelería “Pastry Shop”.
Elaborado por: El autor.

- Refrigerador vertical con puerta de vidrio

Gráfico N°24

Refrigerador vertical

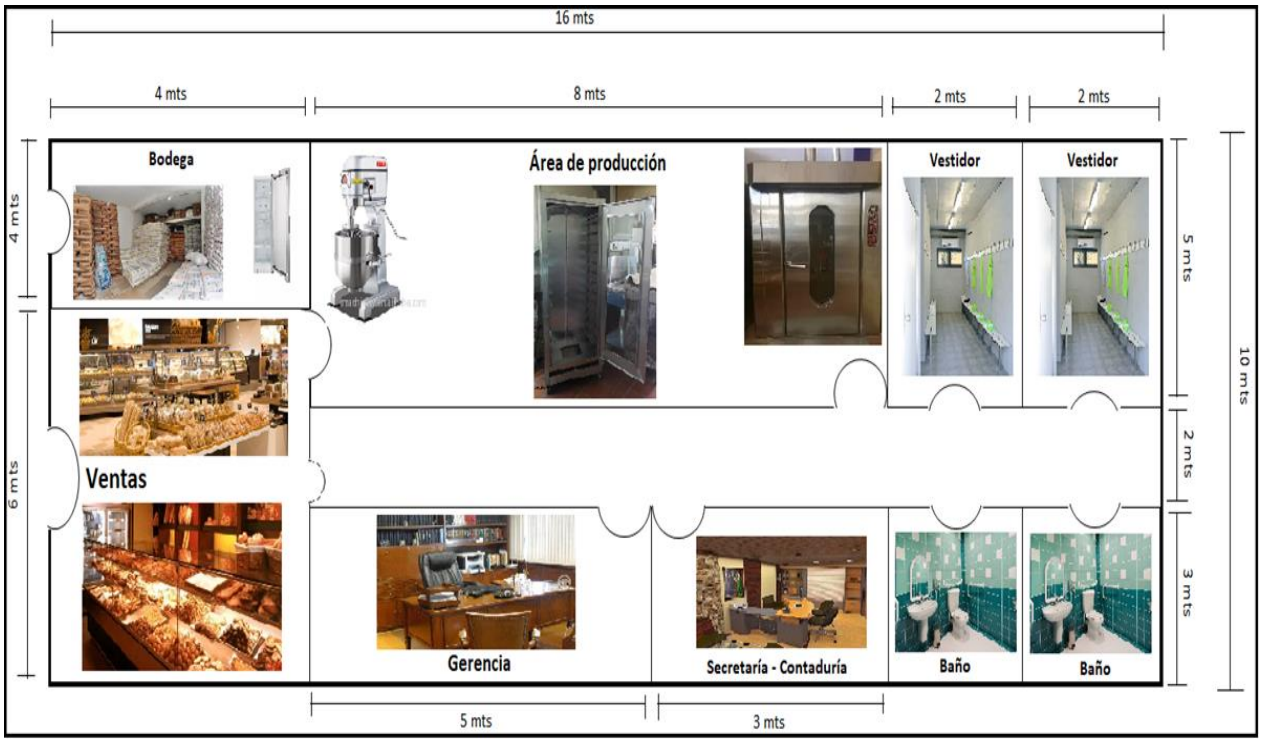
Fuente: Google Imágenes (https://www.kissu.com.ec/tienda/producto/ver/vitrina-innova-1300-vit-blanca-vidrio-panoramico-no-frost-290-lt).
Elaborado por: El autor.

2.2.2. Infraestructura física

Para el funcionamiento de la empresa se arrendará un espacio de 160m^2 en los cuales se adecuará las oficinas, el área de producción, ventas y todo lo necesario para el desarrollo de las actividades en la empresa.

Gráfico N°25

Infraestructura física



Elaborado por: El autor.

2.2.3. Distribución en planta

La distribución de la planta consiste en distribuir acordemente las áreas específicas de la empresa, estas se efectúan de acuerdo a los requerimientos que el proceso demanda, el objetivo es mantener un orden especifico permitiendo de esta manera realizar un buen trabajo y brindar la mejor comodidad a los miembros de la organización.

El espacio físico con el que contará la empresa se presenta en el cuadro a continuación.

Cuadro N°31

Distribución de la planta

Áreas	**Metros cuadrados m^2**
Área administrativa	24 m^2
Área de producción	40 m^2
Área de ventas	24 m^2
Bodega	16 m^2
Baños	12 m^2
Vestuarios	20 m^2
Pasillo	24 m^2
Total	**160 m^2**

Elaborado por: El autor.

2.2.4. Proceso de producción

Se entiende por proceso de producción a los diferentes pasos que se debe dar para poder transformar la materia prima en un producto terminado.

- **Recepción de materia prima**

Se determina la cantidad de insumos a utilizar, teniendo en cuenta el volumen o unidades a producir.

- **Medición de la materia prima**

En esta etapa del proceso se pesa con exactitud la cantidad de los insumos a utilizar, con el fin de que el volumen de producción sea invariable.

- **Mezcla y amasado**

En esta etapa se debe de conseguir que los ingredientes se mezclen uniformemente para que no resulte con grumos de masa en el producto final.

- **División de la masa**

Consiste en pesar y cortar la masa en pedazos con el mismo peso, para que los productos sean completamente iguales y no haya desperdicios de masa.

- **Relleno y formado de la empanada**

En esta etapa se procede a rellenar cada empanada con jamón de pavo para luego, dar la forma establecida a cada empanada integral. Es de vital importancia formar muy bien las piezas para que no se deformen al momento de hornearlas.

- **Leudar las empanadas**

En este proceso las empanadas son llevadas a la leudadora o cámara de crecimiento, colocadas a la temperatura de 45 °C; hasta el momento en que se inicia el proceso de hornear las empanadas en el horno.

- **Horneado de las empanadas**

Es la última etapa del proceso para la elaboración de empanadas integrales y es aquí donde la empanada alcanza su máximo y último desarrollo. Se hornea a una temperatura de 250 °C.

- **Exhibición de las empanadas para su venta**

Finalmente se hace uso de una adecuada manipulación del producto para ubicarlo en las vitrinas de exhibición para su venta.

2.2.5. Diseño de producción

- **Nombre del producto**

Al ser un producto que se va a vender por unidades, no posee etiqueta; se comercializará bajo el nombre de la empresa “Empavo”.

- **Presentación**

Se comercializará en unidades.

2.2.6. Flujograma de procesos

El flujograma es una herramienta que nos permite determinar las actividades que deben realizarse y los tiempos requeridos.

Cuadro N°32

Flujograma de procesos para 360 empanadas integrales (360 unidades) por hora.

Fases	Proceso Productivo	Inspección	Operación	Operación demora	Demora	Transporte	Almacenamiento	Tiempo
1	Recepción y selección de la materia prima							1 minuto
2	Medición materia prima							3 minutos
3	Mezclado y Amasado							5 minutos
4	División de la masa							5 minutos
5	Relleno y formado de cada empanada							9 minutos
6	Colocación de las empanadas en las latas							2 minutos
7	Llevar las latas a la leudadora							1 minuto
8	Leudado o cámara de crecimiento							3 minutos
9	Llevar las latas al horno							1 minuto
10	Horneado							20 minutos
11	Sacar latas del horno							1 minuto
12	Enfriamiento							5 minutos

13	Inspección							2 minutos
14	Exhibición del producto							2 minutos
Total								**60 minutos**

Elaborado por: El autor.

2.3. Diseño organizacional

2.3.1. Estructura organizativa

a. Base legal

- **Tipo de empresa**

Compañía de responsabilidad limitada (Cía. Ltda.)

Toda empresa para su libre ejercicio o funcionamiento debe tener ciertos requisitos exigidos por la ley, la empresa de producción y comercialización de empanadas integrales, está conformada como una compañía de Responsabilidad Limitada de acuerdo al art. 93 de la ley de compañías.

Estas compañías deben tener un mínimo de dos socios y un máximo de quince, se constituirá mediante escritura pública que previo mandato de la Superintendencia de Compañías será inscrita en el registro mercantil. El capital mínimo para constituir este tipo de compañías es de USD$ 400. El capital estará dividido en participaciones y deberá pagarse al menos en un 50% al momento de la constitución, debiendo pagarse el saldo dentro de los siguientes 12 meses. Las participaciones deberán ser iguales, acumulativas e indivisibles. Podrán ser transferidas solamente con la aceptación unánime del resto de los socios.

- ✓ **Nombre, nacionalidad y domicilio de los socios**

Carlos Andrés Quezada Cueva, nacionalidad ecuatoriana, estado civil soltero con CI: Nº

1104678964, con domicilio en el cantón Loja, parroquia de Vilcabamba y Anthony Vinicio Quezada Largo con nacionalidad ecuatoriana, con CI: Nº 1106022385, estado civil soltero con domicilio en el cantón Loja, ciudad Loja, mayores de edad.

- ✓ **Razón social o denominación**

La empresa se denominará "Empavo Cía. Ltda.", la compañía se contraerá mediante escritura pública según la Superintendencia de Compañías, así mismo será inscrita en el registro mercantil.

- ✓ **Domicilio**

La empresa "Empavo Cía. Ltda." es de nacionalidad ecuatoriana y su domicilio es en la parroquia El Sagrario, de la ciudad, cantón y provincia de Loja, República del Ecuador.

- ✓ **Objeto**

"Empavo Cía. Ltda.", se dedicará a la producción y comercialización de empanadas integrales.

- ✓ **Tiempo de duración o Plazo**

El plazo de duración de la empresa es de cinco años que se contaran a partir de la fecha de inscripción del contrato en el registro mercantil y autorizados por la Superintendencia de Compañías, plazo que podría ser ampliado o restringido procediendo en la forma que determina la Ley de Compañías y estos estatutos;

- ✓ **Capital**

El capital de la compañía estará representado por dos participaciones, iguales e indivisibles, las que tienen el carácter de no negociables, que deben estar íntegramente suscritas y pagadas en el 50% de su valor para la constitución.

b. Estructura empresarial

Es necesario determinar un modelo de estructura administrativa que le permita a la nueva empresa, realizar funciones de la manera más eficiente. La estructura se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, además se establece los niveles jerárquicos que delimitan la autoridad de un cargo dentro de la organización.

i. Niveles jerárquicos de autoridad

- **Nivel Legislativo – Directivo. -** Será el máximo nivel dirección de la empresa, los que dictan las políticas y reglamentos bajo las cuales operará, estará conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre de Junta General de Socios. Es el órgano máximo de dirección de la empresa.
- **Nivel Ejecutivo. -** Será el responsable del manejo de la organización, su función consistirá en hacer cumplir las políticas, normas, reglamentos, leyes y procedimientos que disponga el nivel directivo. Así como también planificar, dirigir, organizar, orientar y controlar las tareas administrativas de la empresa. Este nivel lo conformará el Gerente General.
- **Nivel Asesor. -** Este nivel será el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como en el caso de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes. Este nivel estará constituido por el Asesor Legal.
- **Nivel de Apoyo. -** Este nivel lo conformarán todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa. Apoyará a los otros niveles administrativos, en la prestación de servicios, en forma oportuna y eficiente. Lo conformará la secretaria.

- **Nivel Operativo. -** Este nivel será el responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa, siendo el pilar de la producción y comercialización. Este nivel lo conforman los jefes departamentales de finanzas, producción y ventas.

Por ser una empresa de reciente creación en el mercado y hasta que disponga de capacidad y condiciones necesarias el Gerente General se desempeñará en las funciones de: jefe departamental de finanzas, producción y ventas.

ii. Organigramas

❖ **Organigrama Estructural**

Consiste en la representación gráfica de la estructura administrativa de la empresa, este servirá para reflejar la división de funciones, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y responsabilidad, los canales de comunicación y la naturaleza lineal de cada departamento.

❖ **Organigrama Funcional**

Se representa gráficamente las funciones que deben desempeñar cada uno de los departamentos o unidades administrativas.

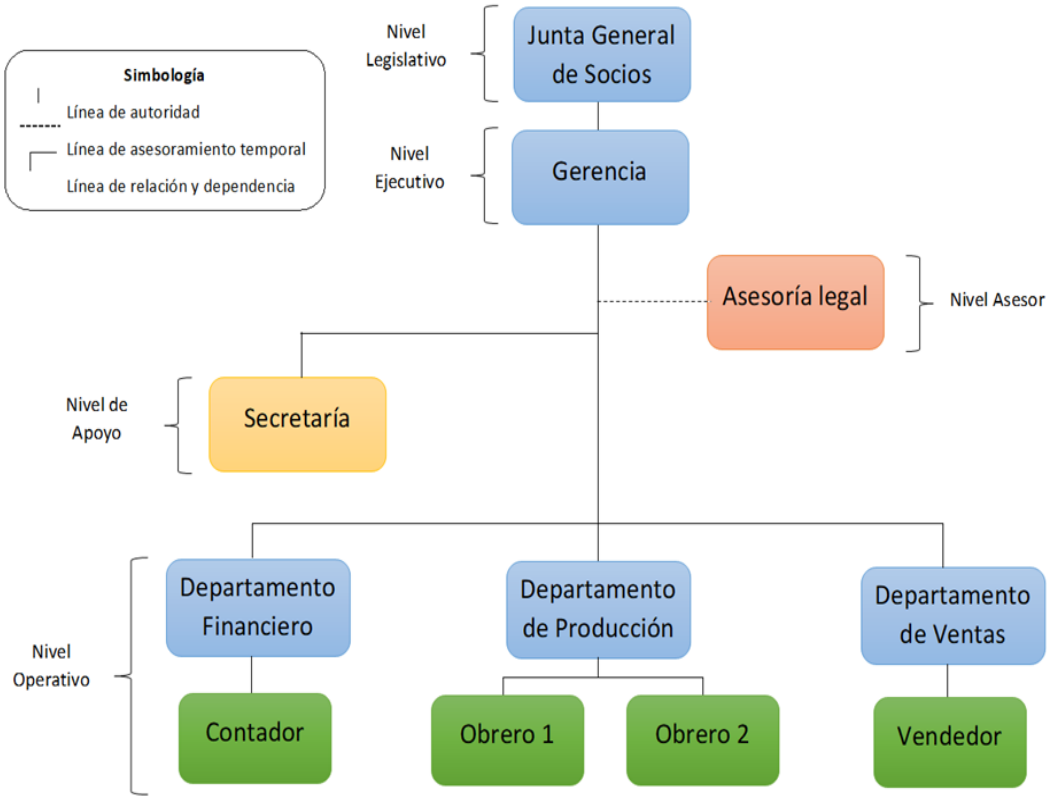
❖ **Organigrama Posicional**

En este organigrama se detallan aspectos como: distribución de personal, cargo que ejercen, denominación y el sueldo que perciben.

Gráfico N°26

Organigrama Estructural

Empresa de producción y comercialización de empanadas integrales "Empavo Cía. Ltda."

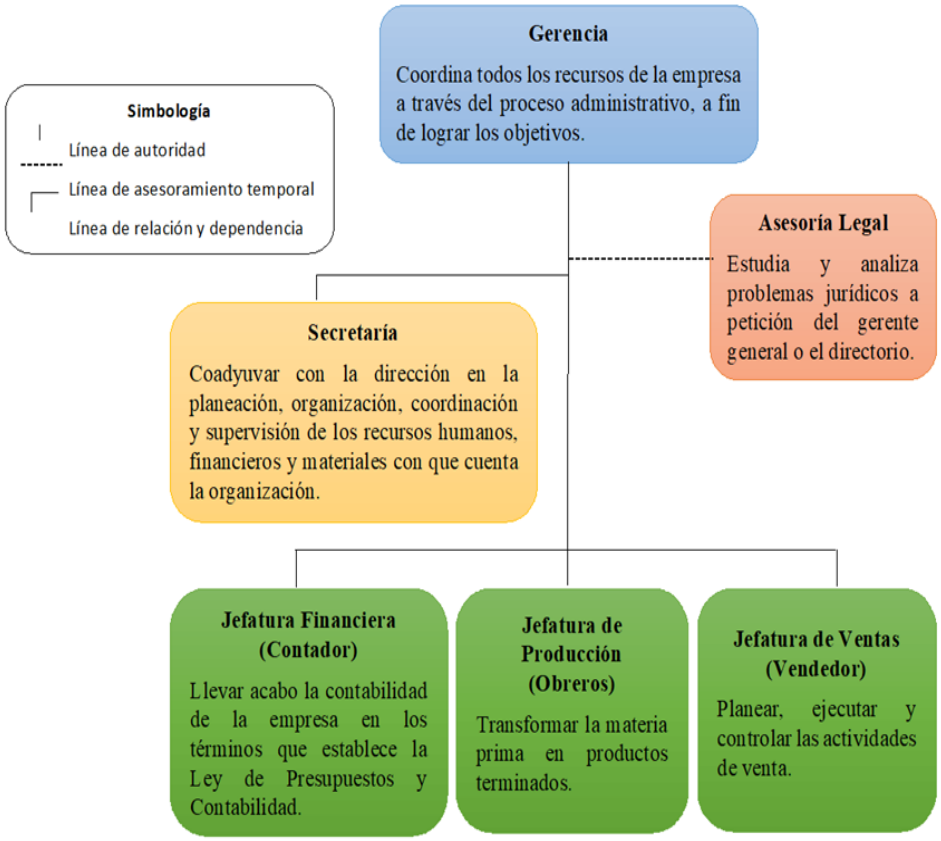


Elaborado por: El autor.

Gráfico N°27

Organigrama Funcional

Empresa de producción y comercialización de empanadas integrales "Empavo Cía. Ltda."

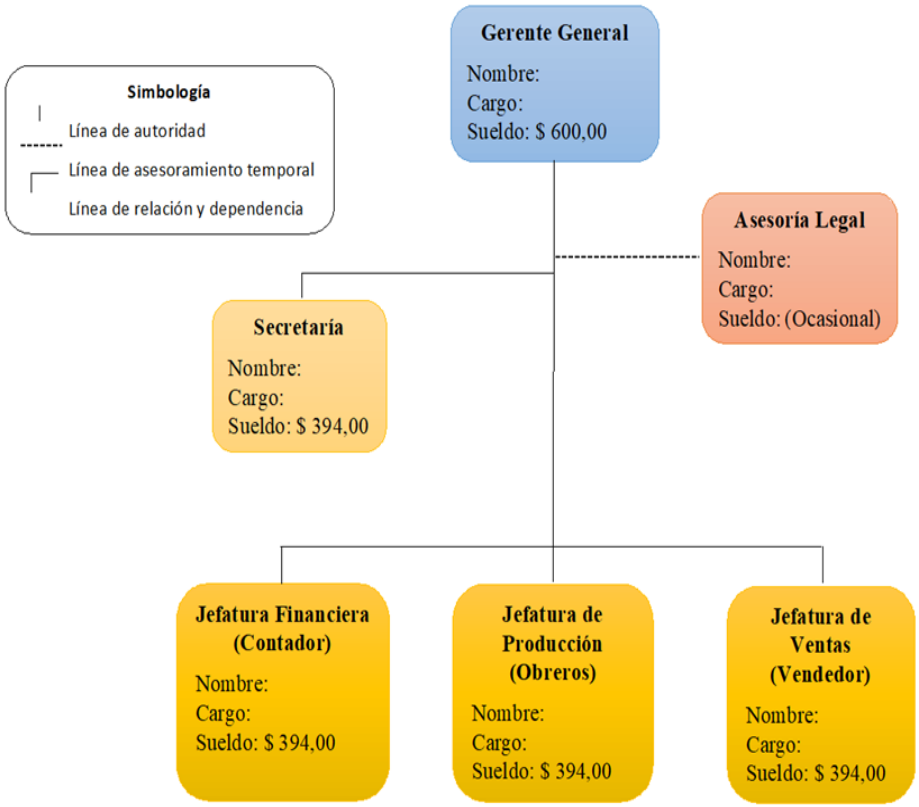


Elaborado por: El autor.

Gráfico N°28

Organigrama Posicional

Empresa de producción y comercialización de empanadas integrales "Empavo Cía. Ltda."



Elaborado por: El autor.

iii. Manual de funciones

Constituye toda la información respecto a las tareas que deben cumplir cada persona en su puesto de trabajo y unidad administrativa, con el fin de obtener una mejor selección de personal para los diferentes cargos de la empresa y sus respectivas funciones.

Cuadro N°33

Manual de funciones del Gerente

Empresa **“Empavo Cía. Ltda.”**	
Código	001
<u>Identificación del puesto</u>	
Descripción del puesto	Gerente
Nivel jerárquico	Ejecutivo
Superior inmediato	Junta general de accionistas
Subalternos	Todo el personal
<u>Descripción general</u>	
Se encarga de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa a fin de que se logre la consecución de los objetivos propuestos.	
<u>Funciones específicas</u>	
▪ Planificar, organizar, coordinar y controlar los trabajos de Organización. ▪ Representar judicial y extrajudicialmente a la Empresa. ▪ Organizar la administración de la empresa y responsabilizarse de ella. ▪ Evaluar periódicamente el desempeño y cumplimiento de objetivos de cada una de las áreas de la Empresa. ▪ Atender requerimientos y necesidades del personal administrativo y operativo. ▪ Cumplir y hacer cumplir las disposiciones emanadas de la Junta General de Socios. ▪ Conocer y Aprobar el Balance General, el Estado de Pérdidas y Ganancias.	
<u>Requisitos</u>	
Educación: Título de Ingeniero en Administración de Empresa.	
Experiencia: Mínimo 2 años en funciones similares.	

Elaborado por: El autor.

Cuadro N°34

Manual de funciones del Asesor legal

Empresa **“Empavo Cía. Ltda.”**	
Código	002
<u>Identificación del puesto</u>	
Descripción del puesto	Asesor legal
Nivel jerárquico	Asesor
Superior inmediato	Gerente
Subalternos	Ninguno
<u>Descripción general</u>	
Prestar asesoramiento jurídico legal a la Empresa en la interpretación y aplicación de los dispositivos legales, así como representarla legalmente en el ámbito de su competencia.	
<u>Funciones específicas</u>	
▪ Absolver consultas y emitir informes solicitados por la Alta Dirección y por las unidades orgánicas de la Empresa. ▪ Representar y defender los intereses de la Empresa en el ámbito judicial y administrativo, ante cualquier juzgado o salas superiores. ▪ Supervisar y efectuar el seguimiento de los procesos judiciales y administrativos relacionados con la Empresa informando a la Alta Dirección sobre los avances y etapas en que se encuentran. ▪ Asesorar sobre la elaboración de contratos, reglamentos, aplicaciones de leyes y otros documentos normativos que se relacionen con la empresa. ▪ Redactar y legalizar los documentos y la contratación del personal.	
<u>Requisitos</u>	
Educación: Título de Abogado o Doctor en Jurisprudencia.	
Experiencia: Mínimo 1 año en funciones similares.	

Elaborado por: El autor.

Cuadro N°35

Manual de funciones de Secretaría

Empresa **“Empavo Cía. Ltda.”**	
Código	003
<u>Identificación del puesto</u>	
Descripción del puesto	Secretaria
Nivel jerárquico	Auxiliar
Superior inmediato	Gerente
Subalternos	Ninguno
<u>Descripción general</u>	
Ejecutar actividades pertinentes al área secretaría y asistir a su supervisor inmediato, aplicando técnicas secretariales, a fin de lograr un eficaz y eficiente desempeño acorde con los objetivos de la unidad.	
<u>Funciones específicas</u>	
▪ Recepción, clasificación, registro y tramitación de la correspondencia que ingrese o egrese de Gerencia. ▪ Tomar dictado, realizar trabajos mecanográficos, digitar y redactar los documentos que le asigne el Gerente. ▪ Proporcionar al Gerente de la Empresa y/o Directorio los documentos normativos aprobados por la Gerencia en forma oportuna. ▪ Mantener actualizado el archivo de la Gerencia. ▪ Preparar y ordenar la documentación para las reuniones de más alto nivel. ▪ Preparar la agenda de actividades de la Gerencia, estableciendo las coordinaciones necesarias para su conocimiento y cumplimiento. ▪ Atender al personal de la empresa y público en general ▪ Dar información personal o telefónica de los trámites administrativos y concretar citas de gerencia.	
<u>Requisitos</u>	
Educación: Título en secretariado Ejecutivo o en carreras afines.	
Experiencia: Mínimo 1 año en funciones similares.	

Elaborado por: El autor.

Cuadro N°36

Manual de funciones del Jefe financiero

Empresa **“Empavo Cía. Ltda.”**	
Código	004
<u>Identificación del puesto</u>	
Descripción del puesto	Jefe financiero
Nivel jerárquico	Operativo
Superior inmediato	Gerente
Subalternos	Contador/a
<u>Descripción general</u>	
Planificar, organizar, ejecutar y controlar el sistema de contable de la empresa a fin de gestionar su liquidez poniendo en marcha un sistema adecuado de control de costes, logrando llevar a cabo sus procesos de una manera eficaz y eficiente.	
<u>Funciones específicas</u>	
▪ Analizar los estados financieros y velar por que estén a tiempo y sean confiables. ▪ Preparar presupuestos de efectivo. ▪ Coadyuvar en el propósito de maximizar el patrimonio de las acciones. ▪ Mantener un sano equilibrio entre liquidez y rentabilidad y distribuir los fondos entre las diversas áreas de la empresa. ▪ Fijar políticas sobre el manejo de los activos.	
<u>Requisitos</u>	
Educación: Titulo en Contabilidad, Economía, Banca y Finanzas o Administrativas.	
Experiencia: Mínimo 1 año en funciones similares.	

Elaborado por: El autor.

Cuadro N°37

Manual de funciones del Contador/a

Empresa **“Empavo Cía. Ltda.”**	
Código	005
<u>Identificación del puesto</u>	
Descripción del puesto	Contador/a
Nivel jerárquico	Operativo
Superior inmediato	Jefe financiero
Subalternos	Ninguno
<u>Descripción general</u>	
Diseñar, implementar y mantener el sistema integrado de contabilidad de la empresa.	
<u>Funciones específicas</u>	
▪ Llevar y controlar la contabilidad general de la empresa. ▪ Declaraciones tributarias. ▪ Mantener un correcto manejo de los libros contables. ▪ Preparar los estados financieros correspondientes. ▪ Presentar informes y análisis de tipo contable, económico y financiero de las labores que realiza al gerente de la empresa. ▪ Las demás que le asigne el Jefe de Unidad o Gerente de área, dentro del ámbito de su actividad.	
<u>Requisitos</u>	
Educación: Título de Ingeniero/a en Contabilidad y Auditoría.	
Experiencia: Mínimo 1 año en funciones similares.	

Elaborado por: El autor.

Cuadro N°38

Manual de funciones del Jefe de producción

Empresa **“Empavo Cía. Ltda.”**	
Código	006
<u>Identificación del puesto</u>	
Descripción del puesto	Jefe de producción
Nivel jerárquico	Operativo
Superior inmediato	Gerente
Subalternos	Obreros
<u>Descripción general</u>	
Planifica, organiza y supervisa todo lo referente a los procesos productivos, con el fin de lograr la eficiencia de los operarios y brindar un producto de calidad.	
<u>Funciones específicas</u>	
▪ Coordinar adquisiciones de implementos con el Gerente. ▪ Receptar la materia prima en la planta de producción y controlar la calidad de la misma. ▪ Controlar el correcto uso de la maquinaria y equipo. ▪ Control de calidad del producto terminado.	
<u>Requisitos</u>	
Educación: Ingeniero industrial o carreras afines.	
Experiencia: Mínimo 1 año en funciones similares.	

Elaborado por: El autor.

Cuadro N°39

Manual de funciones del Obrero

Empresa **“Empavo Cía. Ltda.”**	
Código	007
Identificación del puesto	
Descripción del puesto	Obrero
Nivel jerárquico	Operativo
Superior inmediato	Jefe de producción
Subalternos	Ninguno
Descripción general	
Realizar las actividades operativas de la empresa, cumpliendo con las normas de calidad y de seguridad.	
Funciones específicas	
▪ Manejar correctamente la materia prima requerida por la maquinaria de acuerdo al proceso. ▪ Ejecutar el proceso de producción. ▪ Velar por la seguridad de la maquinaria y equipo de trabajo. ▪ Realizar la limpieza diaria del taller de trabajo ▪ Informar sobre las actividades y novedades que se presentan en el proceso productivo.	
Requisitos	
Educación: Título de Bachiller.	
Experiencia: Mínimo 1 año en funciones similares.	

Elaborado por: El autor.

3. Estudio financiero

En este estudio se determina cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta, así como otra serie de indicadores que servirán para la parte final y definitiva del proyecto que es la evaluación económica.

3.1. Inversiones y financiamiento

3.1.1. Inversiones

Es uno de los aspectos más importantes dentro de la ejecución de un proyecto, las inversiones constan de activos fijos, activos diferidos y activos circulantes o capital de trabajo.

a. Inversiones en activos fijos

Son aquellos bienes permanentes que la empresa utilizará constantemente para realizar sus operaciones, y serán indispensables para su comercialización, estos tendrán desgastes y sufrirán depreciaciones por el tiempo que se los utilice.

La inversión en activos con los que cuenta la empresa son maquinaria y equipo, implementos de producción, equipos de seguridad, muebles y enseres de producción, muebles y enseres de administración, equipos de oficina y equipos de computación, los cuales se indican a continuación.

- **Maquinaria y equipo**

Para una producción eficiente y eficaz, es necesario contar con la maquinaria y equipo apropiado. A continuación, se realiza la descripción de las máquinas y equipos que serán necesarios para la producción:

Cuadro N°40

Maquinaria y equipo

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
1	Horno rotativo de 12 latas	Unidad	$ 12.000,00	$ 12.000,00
1	Amasadora y mezcladora	Unidad	$ 800,00	$ 800,00
1	Leudadora o cámara de crecimiento	Unidad	$ 1.200,00	$ 1.200,00
1	Refrigerador vertical con puerta de vidrio	Unidad	$ 600,00	$ 600,00
1	Balanza electrónica	Unidad	$ 13,00	$ 13,00
Total				**$ 14.613,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Implementos de producción**

Son todos los instrumentos necesarios para llevar a cabo el proceso productivo, los mismos que se detallan en el siguiente cuadro.

Cuadro N°41

Implementos de producción

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
2	Cilindro de gas industrial (45 kg)	Unidad	$ 200,00	$ 400,00
1	Gaveta plástica	Unidad	$ 8,00	$ 8,00
2	Pala para pasar harina	Unidad	$ 1,50	$ 3,00
2	Cortador de masa (estilo pizza)	Unidad	$ 5,00	$ 10,00
2	Bolillo de aluminio	Unidad	$ 4,65	$ 9,30
Total				**$ 430,30**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Equipos de seguridad**

Lo constituye dos extintores de 10 libras cada uno y un botiquín de primeros auxilios (de pared) para la ayuda de los trabajadores.

Cuadro N°42

Equipos de seguridad

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
2	Extintor (10 libras)	Unidad	$ 20,00	$ 40,00
1	Botiquín	Unidad	$ 35,00	$ 35,00
Total				**$ 75,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Muebles y enseres de producción**

Comprende todos los bienes que se necesitan para la adecuación del área de producción.

Cuadro N°43

Muebles y enseres de producción

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
2	Mesa de acero inoxidable	Unidad	$ 300,00	$ 600,00
Total				**$ 600,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Muebles y enseres de administración**

Comprende todos los bienes que se necesitan para la adecuación de las oficinas.

Cuadro N°44

Muebles y enseres de administración

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
1	Escritorio gerencial	Unidad	$ 320,00	$ 320,00
1	Sillón giratorio ejecutivo	Unidad	$ 160,00	$ 160,00
2	Escritorio oficina	Unidad	$ 200,00	$ 400,00
2	Silla giratoria	Unidad	$ 80,00	$ 160,00
2	Archivador	Unidad	$ 120,00	$ 240,00
4	Silla	Unidad	$ 25,00	$ 100,00
Total				**$ 1.380,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Equipos de oficina**

Son los equipos que hacen posible la realización de actividades en el área administrativa.

Cuadro N°45

Equipos de oficina

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
1	Teléfono inalámbrico (3 unidades)	Unidad	$ 120,00	$ 120,00
1	Sumadora casio Dr-120	Unidad	$ 89,00	$ 89,00
Total				**$ 209,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Equipos de computación**

Estará constituido por dos computadoras portátiles (Laptop) marca Dell y una impresora marca Epson.

Cuadro N°46

Equipos de computación

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
2	Laptop Dell Inspiron 15	Unidad	$ 600,00	$ 1.200,00
1	Impresora Epson Xp440	Unidad	$ 155,00	$ 155,00
Total				**$ 1.355,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

✓ **Resumen de inversiones en activos fijos**

Cuadro N°47

Resumen de inversiones en activos fijos

Descipción	Valor total
Maquinaria y equipo	$ 14.613,00
Implementos de producción	$ 430,30
Equipos de seguridad	$ 75,00
Muebles y enseres de producción	$ 600,00
Muebles y enseres de administración	$ 1.380,00
Equipos de oficina	$ 209,00
Equipos de computación	$ 1.355,00
Total	**$ 18.662,30**

Fuente: Cuadro N°40 al 46.
Elaborado por: El autor.

b. Inversión en activos diferidos

Son activos intangibles que se pagan por anticipado y que están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento. Desde la fase de implementación hasta la fase de operación la organización debe reunir todos los aspectos de ley exigibles para poder operar sin restricción alguna, los cuales se describen a continuación:

- **Estudios preliminares**

Egreso que se realiza por los estudios realizados para determinar la factibilidad del proyecto.

Cuadro N°48

Estudios preliminares

Descipción	Valor unitario	Valor total
Estudios preliminares	$ 500,00	$ 500,00
Total		**$ 500,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Gastos de constitución**

Gastos necesarios para la operación legal de la empresa.

Cuadro N°49

Gastos de constitución

Descipción	Valor unitario	Valor total
Gastos de organización	$ 250,00	$ 250,00
Constitución legal	$ 500,00	$ 500,00
Total		**$ 750,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Permisos de funcionamiento**

Son los documentos otorgados por las autoridades competentes indicando que el establecimiento cumple con todos los requisitos establecidos en los reglamentos correspondientes, para su funcionamiento.

Cuadro N°50

Permisos de funcionamiento

Descipción	Valor unitario	Valor total
P. Funcionamiento bomberos	$ 30,00	$ 30,00
Patente municipal	$ 50,00	$ 50,00
RUC (Servicio de Rentas Internas)	$ 25,00	$ 25,00
Registro sanitario	$ 600,00	$ 600,00
Total		**$ 705,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

✓ **Resumen de inversiones en activos diferidos**

Cuadro N°51

Resumen de inversiones en activos diferidos

Descipción	Valor total
Estudios preliminares	$ 500,00
Gastos de constitución	$ 750,00
Permisos de funcionamiento	$ 705,00
Total	**$ 1.955,00**

Fuente: Cuadro N°48 al 50.
Elaborado por: El autor.

c. Inversiones en capital de trabajo

Es aquel que se lo utiliza para poner en funcionamiento la empresa, para lo cual se provee un capital de trabajo necesario que permita cubrir los gastos de iniciación de la puesta en marcha del proyecto. Para calcular el capital de trabajo al iniciar las operaciones se estiman los gastos para un mes de producción de empanadas integrales rellenas con jamón de pavo, mismos que a continuación se detallan:

❖ **Costos de producción**

Representan todas las erogaciones realizadas desde la adquisición de la materia prima hasta su transformación en productos finales para el consumo.

➢ **Costos directos de fabricación**

- **Materia prima directa**

Son los elementos esenciales para realizar la producción, en la cual se necesita 72 kilogramos (kg) de harina integral y 14,5 kg de jamón de pavo, para producir en un día.

Cuadro N°52

Balance de la materia prima directa

Harina integral	
Descipción	**Peso neto requerido**
2.880 empanadas integrales (día)	72 kg
Jamón de pavo	
Descipción	**Peso neto requerido**
2.880 empanadas integrales (día)	14,5 kg

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Cuadro N°53

Materia prima directa

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
72	Harina integral	Kilogramo	$ 0,74	$ 53,28
14,5	Jamón de pavo	Kilogramo	$ 18,00	$ 261,00
Total día				**$ 314,28**
Total semanal				**$ 1.571,40**
Total mensual				**$ 6.285,60**
Total anual				**$ 75.427,20**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Mano de obra directa**

Es aquella que interviene directa y personalmente en la elaboración del producto mediante su esfuerzo físico, con el objetivo de transformar la materia prima en partes específicas o artículos terminados, utilizando sus habilidades experiencias y conocimientos con la ayuda de máquinas y herramientas dispuestas para el efecto.

Cuadro N°54

Mano de obra directa

Descipción	Costo	
Personal	Panadero	
Sueldo	$	394,00
Décimo tercero	$	32,83
Décimo cuarto	$	32,83
Vacaciones	$	16,42
Aporte patronal 11,15%	$	43,93
Fondos de reserva 8,33%	$	-
Aporte al SECAP 0,5%	$	1,97
Aporte al IECE 0,5%	$	1,97
Total remuneración	**$**	**523,95**
N° de panaderos		2
Total mensual	**$**	**1.047,91**
Total anual	**$**	**12.574,90**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Materia prima indirecta**

Son todos los materiales sujetos a transformación, que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados.

Cuadro N°55

Balance de la materia prima indirecta

Aceite de oliva		
Descipción	**Cantidad requerida**	**Cantidad en litros**
2.880 empanadas integrales (día)	1.080 ml	1,08 litros
Agua		
Descipción	**Cantidad requerida**	**Cantidad en m3**
2.880 empanadas integrales (día)	43.200 ml	0,0432 m3
Levadura		
Descipción	**Peso neto requerido**	**Cantidad en kilos**
2.880 empanadas integrales (día)	3.600 gr	3,60 kg
Esencia de vainilla		
Descipción	**Cantidad requerida**	**Cantidad en galones**
2.880 empanadas integrales (día)	1.440 ml	0,38 galones
Sal		
Descipción	**Peso neto requerido**	**Cantidad en kilos**
2.880 empanadas integrales (día)	1.440 gr	1,44 kg

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Cuadro N°56

Materia prima indirecta

Cantidad	**Descipción**	**Unidad de medida**	**Valor unitario**	**Valor total**
1,08	Aceite de oliva	Litros	$ 5,30	$ 5,72
0,0432	Agua	m3	$ 0,27	$ 0,01
3,60	Levadura	Kilogramo	$ 7,00	$ 25,20
0,38	Esencia de vainilla	Galón	$ 23,97	$ 9,12
1,44	Sal	Kilogramo	$ 0,50	$ 0,72
Total día				**$ 40,77**
Total semanal				**$ 203,87**
Total mensual				**$ 815,48**
Total anual				**$ 9.785,77**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

✓ **Resumen de costos directos de producción**

Cuadro N°57

Resumen de costos directos de producción

Descipción	Valor total
Materia prima directa	$ 75.427,20
Mano de obra directa	$ 12.574,90
Materia prima indirecta	$ 9.785,77
Total	**$ 97.787,87**

Fuente: Cuadro N°53, 54 y 56.
Elaborado por: El autor.

➢ **Costos indirectos de producción**

- **Gastos de combustión**

Para el funcionamiento del horno rotativo y la leudadora o cámara de crecimiento, es necesario gas; por lo tanto se incurre en el gasto de combustión.

Cuadro N°58

Gastos de combustión (gas)

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
16	Combustible (gas)	Unidad	$ 15,00	$ 240,00
Total mensual				**$ 240,00**
Total anual				**$ 2.880,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Servicios básicos de producción**

Son los pagos que se realizan por el consumo de agua y energía eléctrica en el área de producción.

Cuadro N°59

Servicios básicos de producción

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
5	Agua potable	m3	$ 0,27	$ 1,35
400	Energía eléctrica	kWh	$ 0,083	$ 33,20
Total mensual				**$ 34,55**
Total anual				**$ 414,60**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Indumentaria de producción**

Se consideran las prendas de vestir que sirven de protección y/o seguridad al personal que realiza las actividades de producción.

Cuadro N°60

Indumentaria de producción

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
2	Delantal	Unidad	$ 4,00	$ 8,00
2	Gorro panadero	Unidad	$ 2,50	$ 5,00
2	Mascarilla	Unidad	$ 0,25	$ 0,50
2	Guantes	Unidad	$ 0,30	$ 0,60
Total mensual				**$ 14,10**
Total anual				**$ 169,20**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Útiles de limpieza y aseo**

Son aquellos utensilios necesarios para la buena imagen en el área de producción de la empresa.

Cuadro N°61

Útiles de limpieza y aseo

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
1	Escoba	Unidad	$ 1,50	$ 1,50
1	Recogedor	Unidad	$ 1,00	$ 1,00
1	Desinfectante	Galón	$ 5,00	$ 5,00
1	Trapeador	Unidad	$ 2,00	$ 2,00
Total mensual				**$ 9,50**
Total anual				**$ 114,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- ✓ **Resumen de costos indirectos de producción**

Cuadro N°62

Resumen de costos indirectos de producción

Descipción	Valor total
Gastos de combustión (gas)	$ 2.880,00
Servicios básicos de producción	$ 414,60
Indumentaria de producción	$ 169,20
Útiles de limpieza y aseo	$ 114,00
Total	**$ 3.577,80**

Fuente: Cuadro N°58 al 61.
Elaborado por: El autor.

- **Resumen de costos de producción**

Cuadro N°63

Resumen de costos de producción

Descipción	Valor total
Resumen de costos directos de producción	$ 97.787,87
Resumen de costos indirectos de producción	$ 3.577,80
Total	**$ 101.365,67**

Fuente: Cuadro N°57 y 62.
Elaborado por: El autor.

❖ **Costos de operación**

Comprenden los gastos administrativos, financieros, de ventas y otros no especificados.

▪ **Gastos administrativos**

Son los que se generan por las actividades de planeación, organización, dirección y control de la empresa en general.

- **Sueldos y salarios administrativos**

Son los rubros establecidos para el pago del personal administrativo que desempeña funciones en la empresa.

Cuadro N°64

Sueldos y salarios administrativos

Descipción	**Costo**		
Personal	Gerente	Secretaria	Contador/a
Sueldo	$ 700,00	$ 394,00	$ 394,00
Décimo tercero	$ 58,33	$ 32,83	$ 32,83
Décimo cuarto	$ 32,83	$ 32,83	$ 32,83
Vacaciones	$ 29,17	$ 16,42	$ 16,42
Aporte patronal 11,15%	$ 78,05	$ 43,93	$ 43,93
Fondos de reserva 8,33%	$ -	$ -	$ -
Aporte al SECAP 0,5%	$ 3,50	$ 1,97	$ 1,97
Aporte al IECE 0,5%	$ 3,50	$ 1,97	$ 1,97
Total mensual	**$ 905,38**	**$ 523,95**	**$ 523,95**
Total anual	**$ 10.864,60**	**$ 6.287,45**	**$ 6.287,45**
Total	**$**		**23.439,50**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Arriendo**

Es el pago que se realiza por la ocupación del local que servirá para el adecuado funcionamiento de la empresa.

Cuadro N°65

Arriendo

Cantidad	Descipción	Valor unitario	Valor total
1	Arriendo	$ 300,00	$ 300,00
Total mensual			**$ 300,00**
Total anual			**$ 3.600,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Servicios básicos de administración**

Son los pagos que se realizan por el uso o consumo de agua potable, energía eléctrica y teléfono.

Cuadro N°66

Servicios básicos de administración

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
20	Agua potable	m3	$ 0,27	$ 5,40
200	Energía eléctrica	kWh	$ 0,083	$ 16,60
100	Teléfono	Minuto	$ 0,05	$ 5,00
Ilimitadas	Internet	Megas	$ 20,00	$ 20,00
Total mensual				**$ 47,00**
Total anual				**$ 564,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Útiles de oficina**

Son los elementos que el personal administrativo necesita para cumplir su trabajo.

Cuadro N°67

Útiles de oficina

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
1	Papel bond	Resma	$ 4,00	$ 4,00
3	Esferográficos	Unidad	$ 0,35	$ 1,05
1	Perforadora	Unidad	$ 2,50	$ 2,50
1	Grapadora	Unidad	$ 3,50	$ 3,50
1	Grapas	Caja	$ 2,75	$ 2,75
3	Lápiz	Unidad	$ 0,25	$ 0,75
3	Borrador	Unidad	$ 0,35	$ 1,05
1	Sello	Unidad	$ 5,00	$ 5,00
2	Cuaderno contable	Unidad	$ 1,75	$ 3,50
3	Carpetas archivador	Unidad	$ 3,50	$ 10,50
Total mensual				**$ 34,60**
Total anual				**$ 415,20**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Útiles de aseo y limpieza**

Son los elementos que el personal de la empresa necesita para cumplir con sus actividades de limpieza.

Cuadro N°68

Útiles de aseo y limpieza

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
1	Escoba	Unidad	$ 1,50	$ 1,50
1	Recogedor	Unidad	$ 1,00	$ 1,00
1	Desinfectante	Galón	$ 5,00	$ 5,00
1	Trapeador	Unidad	$ 2,00	$ 2,00
2	Basurero	Unidad	$ 3,00	$ 6,00
1	Balde exprimidor	Unidad	$ 3,25	$ 3,25
2	Papel higiénico institucional	Rollo	$ 3,00	$ 6,00
1	Fundas de basura	Paquete	$ 1,00	$ 1,00
2	Toallas	Unidad	$ 3,00	$ 6,00
1	Jabón líquido	Galón	$ 5,00	$ 5,00
1	Ambiental	Galón	$ 5,50	$ 5,50
Total mensual				**$ 36,75**
Total anual				**$ 441,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

✓ **Resumen de gastos administrativos**

Cuadro N°69

Resumen de gastos administrativos

Descipción	Valor total
Sueldos y salarios administrativos	$ 23.439,50
Arriendo	$ 3.600,00
Servicios básicos de administración	$ 564,00
Útiles de oficina	$ 415,20
Útiles de aseo y limpieza	$ 441,00
Total	**$ 28.459,70**

Fuente: Cuadro N°64 al 68.
Elaborado por: El autor.

- **Gastos de venta**

Corresponden a los gastos derivados de la distribución y comercialización que se realizan para generar las ventas.

- **Sueldo y salario del vendedor**

Representa los valores en que se debe incurrir para cubrir las tareas del personal que trabaja en el área de ventas.

Cuadro N°70

Sueldo y salario del vendedor

Descipción	Costo
Personal	Vendedor
Sueldo	$ 394,00
Décimo tercero	$ 32,83
Décimo cuarto	$ 32,83
Vacaciones	$ 16,42
Aporte patronal 11,15%	$ 43,93
Fondos de reserva 8,33%	$ -
Aporte al SECAP 0,5%	$ 1,97
Aporte al IECE 0,5%	$ 1,97
Total mensual	**$ 523,95**
Total anual	**$ 6.287,45**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

- **Publicidad**

Es la actividad que anuncia las bondades del producto a través de medios publicitarios y apoyar así la acción de ventas.

Cuadro N°71

Publicidad

Cantidad	Descipción	Valor unitario	Valor total
4	Facebook	$ 10,00	$ 40,00
Total mensual			**$ 40,00**
Total anual			**$ 480,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

✓ **Resumen de gastos de ventas**

Cuadro N°72

Resumen de gastos de ventas

Descipción	Valor total
Sueldo y salario del vendedor	$ 6.287,45
Publicidad	$ 480,00
Total	**$ 6.767,45**

Fuente: Cuadro N°70 al 71.
Elaborado por: El autor.

✓ **Resumen costos de operación**

Cuadro N°73

Resumen de costos de operación

Descipción	Valor total
Gastos administrativos	$ 28.459,70
Gastos de venta	$ 6.767,45
Total	**$ 35.227,16**

Fuente: Cuadro N°69 y 72.
Elaborado por: El autor.

✓ **Resumen de capital de trabajo**

Cuadro N°74

Resumen de capital de trabajo

Descipción	Valor total
Costos de producción	$ 101.365,67
Costos de operación	$ 35.227,16
Total	**$ 136.592,83**

Fuente: Cuadro N°63 y 73.
Elaborado por: El autor.

- **Monto total de la inversión**

Cuadro N°75

Monto total de la inversión

Descripción	Subtotal	Total
Activos fijos		
Maquinaria y equipo	$ 14.613,00	
Implementos de producción	$ 430,30	
Equipos de seguridad	$ 75,00	
Muebles y enseres de producción	$ 600,00	
Muebles y enseres de administración	$ 1.380,00	
Equipos de oficina	$ 209,00	
Equipos de computación	$ 1.355,00	
Total de Activos fijos		**$ 18.662,30**
Activos diferidos		
Estudios preliminares	$ 500,00	
Gastos de constitución	$ 750,00	
Permisos de funcionamiento	$ 705,00	
Total de Activos diferidos		**$ 1.955,00**
Activo circulante		
Costo primo		
Materia prima directa	$ 6.285,60	
Mano de obra directa	$ 1.047,91	
Gastos de producción		
Materia prima indirecta	$ 815,48	
Gastos de combustión (gas)	$ 240,00	
Servicios básicos de producción	$ 34,55	
Indumentaria de producción	$ 14,10	
Útiles de limpieza y aseo	$ 9,50	
Gastos administrativos		
Sueldos y salarios administrativos	$ 1.953,29	
Arriendo	$ 300,00	
Servicios básicos de administración	$ 47,00	
Útiles de oficina	$ 34,60	
Útiles de aseo y limpieza	$ 36,75	
Gastos de venta		
Sueldo y salario del vendedor	$ 523,95	
Publicidad	$ 40,00	
Total de activo circulante		**$ 11.382,74**
Total de la inversión		**$ 32.000,04**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Análisis

Una vez realizados los presupuestos correspondientes, se determinó que el total de la inversión será de $32.000,04.

3.1.2. Financiamiento

Una vez que se conoce el monto total a invertir en la empresa, se procede a buscar financiamiento para ello se toma en cuenta dos tipos de financiamiento, mismos que se detalla a continuación:

a. Financiamiento interno

Constituido por el aporte de los socios. Será aportado con dinero en efectivo por parte de los socios que conforman la empresa. Esta suma asciende a $22.000,04 dólares americanos que representa al 68,75% del total de la inversión.

b. Financiamiento externo

Constituido normalmente por las entidades financieras, privadas y estatales, a las cuales se incurre para solicitar un préstamo y financiar el proyecto.

Este proyecto será financiado por el BanEcuador, adquiriendo un préstamo de $10.000,00 dólares americanos que representa el 31,25% del total de la inversión.

Cuadro N°76

Financiamiento

Descripción	Porcecntaje (%)	Monto
Capital interno	68,75%	$ 22.000,04
Capital externo	31,25%	$ 10.000,00
Total	**100,00%**	**$ 32.000,04**

Fuente: Cuadro N°75.
Elaborado por: El autor.

Amortización del préstamo

El crédito será otorgado por el Banco "BanEcuador" al cual se le pagará en 5 años a una tasa de interés del 12% anual; el pago se realizará semestralmente.

Datos:

Saldo inicial: 10.000.00

Interés: 12% anual

Tiempo: 5 años

Forma de pago: Semestral

Cuadro N°77

Amortización del préstamo

Años	Semestres	Saldo inicial	Amortización	Saldo final	Interés semestral	Dividendo	Interés anual
1	1	$ 10.000,00	$ 1.000,00	$9.000,00	$ 600,00	$ 1.600,00	$1.140,00
	2	$ 9.000,00	$ 1.000,00	$8.000,00	$ 540,00	$ 1.540,00	
2	1	$ 8.000,00	$ 1.000,00	$7.000,00	$ 480,00	$ 1.480,00	$ 900,00
	2	$ 7.000,00	$ 1.000,00	$6.000,00	$ 420,00	$ 1.420,00	
3	1	$ 6.000,00	$ 1.000,00	$5.000,00	$ 360,00	$ 1.360,00	$ 660,00
	2	$ 5.000,00	$ 1.000,00	$4.000,00	$ 300,00	$ 1.300,00	
4	1	$ 4.000,00	$ 1.000,00	$3.000,00	$ 240,00	$ 1.240,00	$ 420,00
	2	$ 3.000,00	$ 1.000,00	$2.000,00	$ 180,00	$ 1.180,00	
5	1	$ 2.000,00	$ 1.000,00	$1.000,00	$ 120,00	$ 1.120,00	$ 180,00
	2	$ 1.000,00	$ 1.000,00	$ -	$ 60,00	$ 1.060,00	
Total			**$ 10.000,00**		**$ 3.300,00**	**$ 13.300,00**	**$ 3.300,00**

Fuente: Banco "BanEcuador"
Elaborado por: El autor.

3.2. Análisis de costos

En esta etapa se realiza un análisis pormenorizado, en lo que implica la etapa operativa durante el ejercicio económico; es decir calcular el costo de producción y el costo de operación para un año.

3.2.1. Depreciaciones

Pérdida de valor de un activo fijo, dado por el desgaste o la obsolescencia que sufre este a través del tiempo de uso.

Cuadro N°78

Depreciaciones

Activo	Años de vida útil	Valor histórico	% Depreciación	Depreciación anual	Valor residual
Maquinaria y equipo	10	$ 14.613,00	10%	$ 1.461,30	$ 7.306,50
Implementos de producción	5	$ 430,30	20%	$ 86,06	$ -
Equipos de seguridad	5	$ 75,00	20%	$ 15,00	$ -
Muebles y enseres de producción	10	$ 600,00	10%	$ 60,00	$ 300,00
Muebles y enseres de administración	10	$ 1.380,00	10%	$ 138,00	$ 690,00
Equipos de oficina	10	$ 209,00	10%	$ 20,90	$ 104,50
Equipos de computación	3	$ 1.355,00	33%	$ 451,67	$ -
Total anual		**$ 18.662,30**		**$ 2.232,93**	**$ 8.401,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

3.2.2. Reinversión del equipo de computación

Se la realiza por la finalización de la vida útil del equipo de computación, al cual se lo da de baja en el tercer año, razón por la cual es necesario adquirir un nuevo equipo de computación para el 4 año de actividad de la empresa debido a la depreciación del activo.

Cuadro N°79

Reinversión del equipo de computación

Cantidad	Descipción	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total	Reinversión (5%)
2	Laptop Dell Inspiron 15	Unidad	$ 600,00	$ 1.200,00	$ 1.260,00
1	Impresora Epson Xp440	Unidad	$ 155,00	$ 155,00	$ 162,75
Total				**$ 1.355,00**	**$ 1.422,75**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

Cuadro N°80

Depreciación de la reinversión del equipo de computación

Años	Activo	Años de vida útil	Valor del activo	% Depreciación	Valor residual	Depreciación	Valor actual
0	Equipos de computación	3	$ 1.422,75	33%	$ 474,25	$ 474,25	$ 948,50
1			$ 948,50			$ 316,17	$ 632,33
2			$ 632,33			$ 316,17	$ 316,17
3			$ 316,17			$ 316,17	$ -

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

3.2.3. Amortización del activo diferido

De acuerdo con el Sistema de Rentas Internas (SRI) este activo se amortiza en un periodo de 5 a 10 años, en nuestro caso el plazo estimado es de 5 años.

Cuadro N°81

Amortización del activo diferido

Activo	Años de vida útil del proyecto	Valor del activo	Valor a depreciar
Activo diferido	5	$ 1.955,00	$ 391,00
Total anual			**$ 391,00**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

3.2.4. Presupuesto de costos

Son todos los gastos que la empresa afronta durante el proceso productivo.

3.2.4.1. Estructura de costos

Es de suma importancia conocer cuánto va a costar ofertar el producto deseado, lo que es indispensable para la implementación de la empresa. Para su cálculo se considera: el costo de producción o fabricación, los gastos administrativos, gastos de venta, gastos financieros y otros gastos.

Cuadro N°82

Estructura de costos

Descripción	Subtotal	Total
Costo de producción		
Costo primo		
Materia prima directa	$ 75.427,20	
Mano de obra directa	$ 12.574,90	
Materia prima indirecta	$ 9.785,77	
Total costo primo		**$ 97.787,87**
Gastos de fabricación		
Gastos de combustión (gas)	$ 2.880,00	
Servicios básicos de producción	$ 414,60	
Indumentaria de producción	$ 169,20	
Útiles de limpieza y aseo	$ 114,00	
Depreciación de Maquinaria y equipo	$ 1.461,30	
Depreciación de Implementos de producción	$ 86,06	
Depreciación de Muebles y enseres de producción	$ 60,00	
Total gastos de fabricación		**$ 5.185,16**
Total costo de producción		**$ 102.973,03**
Costo operativo		
Gastos administrativos		
Sueldos y salarios administrativos	$ 23.439,50	
Arriendo	$ 3.600,00	
Servicios básicos de administración	$ 564,00	
Útiles de oficina	$ 415,20	
Útiles de aseo y limpieza	$ 441,00	
Depreciación de Equipos de seguridad	$ 15,00	
Depreciación de Muebles y enseres de administración	$ 138,00	
Depreciación de Equipos de oficina	$ 20,90	
Depreciación de Equipos de computación	$ 451,67	
Total gastos administrativos		**$ 29.085,27**
Gastos de venta		
Sueldo y salario del vendedor	$ 6.287,45	
Publicidad	$ 480,00	
Total gastos de venta		**$ 6.767,45**
Gastos financieros		
Interéses	$ 1.140,00	
Total gastos financieros		**$ 1.140,00**
Otros gastos		
Amortización de activo diferido	$ 391,00	
Total otros gastos		**$ 391,00**
Total costo operativo		**$ 37.383,72**
Costo Total		**$ 140.356,76**

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: El autor.

3.2.5. Costo total de producción

Cuadro N°83

Costo total de producción

Descripción	Total
Costo de producción	
Costo primo	$ 97.787,87
Gastos de fabricación	$ 5.185,16
Costo operativo	
Gastos administrativos	$ 29.085,27
Gastos de venta	$ 6.767,45
Gastos financieros	$ 1.140,00
Otros gastos	$ 391,00
Costo Total	**$ 140.356,76**

Fuente: Cuadro N°82.
Elaborado por: El autor.

3.2.6. Presupuesto de costos proyectado

Una vez conocidos los costos en que incurrirá el proyecto se debe elaborar los presupuestos correspondientes para el horizonte o vida útil del proyecto. Para realizar el cuadro de presupuesto de costos proyectado, se utiliza la tasa de inflación del 5%, anticipándose en caso de haber una hiperinflación durante el periodo de los 5 años de vida útil del proyecto.

Cuadro N°84

Presupuesto de costos proyectado

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo de producción					
Costo primo					
Materia prima directa	$ 75.427,20	$ 79.198,56	$ 83.158,49	$ 87.316,41	$ 91.682,23
Mano de obra directa	$ 12.574,90	$ 13.739,83	$ 14.152,02	$ 14.576,58	$ 15.013,88
Materia prima indirecta	$ 9.785,77	$ 10.275,06	$ 10.788,81	$ 11.328,25	$ 11.894,66
Total costo primo	**$ 97.787,87**	**$ 103.213,44**	**$ 108.099,32**	**$ 113.221,25**	**$ 118.590,78**
Gastos de fabricación					
Gastos de combustión (gas)	$ 2.880,00	$ 3.024,00	$ 3.175,20	$ 3.333,96	$ 3.500,66
Servicios básicos de producción	$ 414,60	$ 435,33	$ 457,10	$ 479,95	$ 503,95
Indumentaria de producción	$ 169,20	$ 177,66	$ 186,54	$ 195,87	$ 205,66
Útiles de limpieza y aseo	$ 114,00	$ 119,70	$ 125,69	$ 131,97	$ 138,57
Depreciación de Maquinaria y equipo	$ 1.461,30	$ 1.461,30	$ 1.461,30	$ 1.461,30	$ 1.461,30
Depreciación de Implementos de producción	$ 86,06	$ 86,06	$ 86,06	$ 86,06	$ 86,06
Depreciación de Muebles y enseres de producción	$ 60,00	$ 60,00	$ 60,00	$ 60,00	$ 60,00
Total gastos de fabricación	**$ 5.185,16**	**$ 5.364,05**	**$ 5.551,88**	**$ 5.749,11**	**$ 5.956,20**
Total costo de producción	**$ 102.973,03**	**$ 108.577,49**	**$ 113.651,20**	**$ 118.970,36**	**$ 124.546,97**
Costo operativo					
Gastos administrativos					
Sueldos y salarios administrativos	$ 23.439,50	$ 25.639,26	$ 26.408,43	$ 27.200,69	$ 28.016,71
Arriendo	$ 3.600,00	$ 3.780,00	$ 3.969,00	$ 4.167,45	$ 4.375,82
Servicios básicos de administración	$ 564,00	$ 592,20	$ 621,81	$ 652,90	$ 685,55
Útiles de oficina	$ 415,20	$ 435,96	$ 457,76	$ 480,65	$ 504,68
Útiles de aseo y limpieza	$ 441,00	$ 463,05	$ 486,20	$ 510,51	$ 536,04
Depreciación de Equipos de seguridad	$ 15,00	$ 15,00	$ 15,00	$ 15,00	$ 15,00
Depreciación de Muebles y enseres de administraciá	$ 138,00	$ 138,00	$ 138,00	$ 138,00	$ 138,00
Depreciación de Equipos de oficina	$ 20,90	$ 20,90	$ 20,90	$ 20,90	$ 20,90
Depreciación de Equipos de computación	$ 451,67	$ 451,67	$ 451,67	$ 474,25	$ 474,25
Total gastos administrativos	**$ 29.085,27**	**$ 31.536,03**	**$ 32.568,77**	**$ 33.660,35**	**$ 34.766,94**
Gastos de venta					
Sueldo y salario del vendedor	$ 6.287,45	$ 6.869,91	$ 7.076,01	$ 7.288,29	$ 7.506,94
Publicidad	$ 480,00	$ 504,00	$ 529,20	$ 555,66	$ 583,44
Total gastos de venta	**$ 6.767,45**	**$ 7.373,91**	**$ 7.605,21**	**$ 7.843,95**	**$ 8.090,38**
Gastos financieros					
Interéses	$ 1.140,00	$ 900,00	$ 660,00	$ 420,00	$ 180,00
Total gastos financieros	**$ 1.140,00**	**$ 900,00**	**$ 660,00**	**$ 420,00**	**$ 180,00**
Otros gastos					
Amortización de activo diferido	$ 391,00	$ 391,00	$ 391,00	$ 391,00	$ 391,00
Reinversión				$ 1.422,75	
Total otros gastos	**$ 391,00**	**$ 391,00**	**$ 391,00**	**$ 1.813,75**	**$ 391,00**
Total costo operativo	**$ 37.383,72**	**$ 40.200,95**	**$ 41.224,98**	**$ 43.738,05**	**$ 43.428,32**
Costos Totales	**$ 140.356,76**	**$ 148.778,44**	**$ 154.876,19**	**$ 162.708,40**	**$ 167.975,30**

Fuente: Cuadro N°82.

Elaborado por: El autor.

Análisis

Los datos del cuadro anterior demuestran que los costos totales para el primer año serán de $140.356,76 dólares americanos y para el año quinto serán de $167.975,30 dólares americanos.

3.2.7. Clasificación de los costos

3.2.7.1. Costos fijos

Son aquellos cuyo monto es el mismo, aunque hasta cierto límite cambie el volumen de producción, es decir, siempre se erogan; produzca o no la empresa.

3.2.7.2. Costos variables

Están relacionados y en función directamente con el volumen de producción de ahí su nombre de variables.

Cuadro N°85

Clasificación de los costos

Descripción	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
Costo de producción										
Costo primo										
Materia prima directa		$ 75.427,20		$ 79.198,56		$ 83.158,49		$ 87.316,41		$ 91.682,23
Mano de obra directa		$ 12.574,90		$ 13.739,83		$ 14.152,02		$ 14.576,58		$ 15.013,88
Materia prima indirecta		$ 9.785,77		$ 10.275,06		$ 10.788,81		$ 11.328,25		$ 11.894,66
Gastos de fabricación										
Gastos de combustión (gas)		$ 2.880,00		$ 3.024,00		$ 3.175,20		$ 3.333,96		$ 3.500,66
Servicios básicos de producción		$ 414,60		$ 435,33		$ 457,10		$ 479,95		$ 503,95
Indumentaria de producción		$ 169,20		$ 177,66		$ 186,54		$ 195,87		$ 205,66
Útiles de limpieza y aseo		$ 114,00		$ 119,70		$ 125,69		$ 131,97		$ 138,57
Depreciación de Maquinaria y equipo	$ 1.461,30		$ 1.461,30		$ 1.461,30		$ 1.461,30		$ 1.461,30	
Depreciación de Implementos de producción	$ 86,06		$ 86,06		$ 86,06		$ 86,06		$ 86,06	
Depreciación de Muebles y enseres de producción	$ 60,00		$ 60,00		$ 60,00		$ 60,00		$ 60,00	
Costo operativo										
Gastos administrativos										
Sueldos y salarios administrativos	$ 23.439,50		$ 25.639,26		$ 26.408,43		$ 27.200,69		$ 28.016,71	
Arriendo	$ 3.600,00		$ 3.780,00		$ 3.969,00		$ 4.167,45		$ 4.375,82	
Servicios básicos de administración	$ 564,00		$ 592,20		$ 621,81		$ 652,90		$ 685,55	
Útiles de oficina	$ 415,20		$ 435,96		$ 457,76		$ 480,65		$ 504,68	
Útiles de aseo y limpieza	$ 441,00		$ 463,05		$ 486,20		$ 510,51		$ 536,04	
Depreciación de Equipos de seguridad	$ 15,00		$ 15,00		$ 15,00		$ 15,00		$ 15,00	
Depreciación de Muebles y enseres de administración	$ 138,00		$ 138,00		$ 138,00		$ 138,00		$ 138,00	
Depreciación de Equipos de oficina	$ 20,90		$ 20,90		$ 20,90		$ 20,90		$ 20,90	
Depreciación de Equipos de computación	$ 451,67		$ 451,67		$ 451,67		$ 474,25		$ 474,25	
Gastos de venta										
Sueldo y salario del vendedor	$ 6.287,45		$ 6.869,91		$ 7.076,01		$ 7.288,29		$ 7.506,94	
Publicidad	$ 480,00		$ 504,00		$ 529,20		$ 555,66		$ 583,44	
Gastos financieros										
Interéses	$ 1.140,00		$ 900,00		$ 660,00		$ 420,00		$ 180,00	
Otros gastos										
Amortización de activo diferido	$ 391,00		$ 391,00		$ 391,00		$ 391,00		$ 391,00	
Reinversión							$ 1.422,75			
Subtotales	**$ 38.991,08**	**$ 101.365,67**	**$ 41.808,31**	**$ 106.970,13**	**$ 42.832,34**	**$112.043,84**	**$ 45.345,41**	**$117.363,00**	**$ 45.035,68**	**$ 122.939,61**
Costos Totales	**$ 140.356,76**		**$ 148.778,44**		**$ 154.876,19**		**$ 162.708,40**		**$ 167.975,30**	

Fuente: Cuadro N°84.
Elaborado por: El autor.

3.2.8. Costo unitario de producción

Para obtener el costo unitario de producción se divide el costo total de producción para el número de unidades producidas.

$$\mathbf{CUP} = \frac{Costo\ total\ de\ producción}{Número\ de\ unidades\ prducidas}$$

$$\mathbf{CUP} = \frac{140.356.76}{748.800}$$

$$\mathbf{CUP} = 0{,}19 \text{ centavos.}$$

El costo por producir 1 empanada integral es de $0,19 centavos para el año 1, para el año 2 será de $0,20 centavos, para el año 3 de $0,21 centavos, para el año 4 de $0,22 centavos y para el año 5 será de $0,22 centavos.

Cuadro N°86

Costo unitario de producción

Años	Costos Totales	N° de productos al año	Costo Unitario
1	$ 140.356,76	748.800	$ 0,19
2	$ 148.778,44	748.800	$ 0,20
3	$ 154.876,19	748.800	$ 0,21
4	$ 162.708,40	748.800	$ 0,22
5	$ 167.975,30	748.800	$ 0,22

Fuente: Cuadro N°84.
Elaborado por: El autor.

3.3. Establecimiento de ingresos

a. Determinación del precio de venta

El precio del producto en este caso está en relación directa a los precios que maneja la competencia, el cual se establece sea menor para de esta manera ser competitivos en el mercado.

El Precio de Venta al Público (P.V.P) será de $0,25 centavos.

Cuadro N°87

Precio de venta al público (P.V.P)

Años	Costo Unitario	Precio de venta al público (P.V.P)
1	$ 0,19	$ 0,25
2	$ 0,20	$ 0,25
3	$ 0,21	$ 0,25
4	$ 0,22	$ 0,25
5	$ 0,22	$ 0,25

Fuente: Cuadro N°86.
Elaborado por: El autor.

b. Establecimiento de ingresos

Para obtener los ingresos del producto se utiliza el costo unitario del producto; seguido a esto para obtener los ingresos se multiplica el número de unidades producidas por el precio de venta al público (P.V.P).

La empresa para el primer año de vida útil obtendrá ingresos de $187.200,00 dólares americanos y de igual manera para el quinto año serán de $187.200,00.

Cuadro N°88

Ingresos por ventas

Años	Unidades producidas	P.V.P	Ingreso por ventas
1	748.800	$ 0,25	$ 187.200,00
2	748.800	$ 0,25	$ 187.200,00
3	748.800	$ 0,25	$ 187.200,00
4	748.800	$ 0,25	$ 187.200,00
5	748.800	$ 0,25	$ 187.200,00

Fuente: Cuadro N°87.
Elaborado por: El autor.

3.4. Estado de pérdidas y ganancias

Proporciona información que corresponde a un periodo determinado (por lo general un año). De los ingresos se deducen los costos y los gastos con lo cual finalmente, se obtienen las utilidades o pérdidas, así como el monto de los impuestos y repartos sobre las utilidades.

Cuadro N°89

Estado de pérdidas y ganancias

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
(+) Ventas	$ 187.200,00	$ 187.200,00	$ 187.200,00	$ 187.200,00	$ 187.200,00
(+) Valor residual	$ -	$ -	$ -	$ -	$ 9.191,41
Total de ingresos	**$ 187.200,00**	**$ 187.200,00**	**$ 187.200,00**	**$ 187.200,00**	**$ 196.391,41**
Egresos					
(-) Costo de producción	$ 102.973,03	$ 108.577,49	$ 113.651,20	$ 118.970,36	$ 124.546,97
(-) Costos de operación	$ 37.383,72	$ 40.200,95	$ 41.224,98	$ 43.738,05	$ 43.428,32
Total de egresos	**$ 140.356,76**	**$ 148.778,44**	**$ 154.876,19**	**$ 162.708,40**	**$ 167.975,30**
(=) Utilidad operacional	**$ 46.843,24**	**$ 38.421,56**	**$ 32.323,81**	**$ 24.491,60**	**$ 28.416,11**
(-) Distribución de utilidades (15%)	$ 7.026,49	$ 5.763,23	$ 4.848,57	$ 3.673,74	$ 4.262,42
(=) Utilidad antes de impuestos	**$ 39.816,76**	**$ 32.658,33**	**$ 27.475,24**	**$ 20.817,86**	**$ 24.153,69**
(-) Impuesto a la renta (22%)	$ 8.759,69	$ 7.184,83	$ 6.044,55	$ 4.579,93	$ 5.313,81
(=) Utilidad antes de reserva	**$ 31.057,07**	**$ 25.473,49**	**$ 21.430,69**	**$ 16.237,93**	**$ 18.839,88**
Reserva legal (10%)	$ 3.105,71	$ 2.547,35	$ 2.143,07	$ 1.623,79	$ 1.883,99
(=) Utilidad líquida	**$ 27.951,36**	**$ 22.926,14**	**$ 19.287,62**	**$ 14.614,14**	**$ 16.955,89**

Fuente: Cuadro N°84.
Elaborado por: El autor.

3.5. Determinación del punto de equilibrio

El punto de equilibrio es la cantidad de ingresos que igualan a la totalidad de costos y gastos en que incurre normalmente una empresa**.**

3.5.1. Punto de equilibrio de la empresa "Empavo Cía. Ltda." = Año 1

<u>Matemáticamente</u>

a. En función de la capacidad instalada

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathrm{CF}}{\mathrm{VT} - \mathrm{CV}} * 100 = \frac{38.991{,}08}{187.200{,}00 - 101.365{,}67} * 100 = \mathbf{45{,}43}\%$$

b. En función de las ventas o ingresos

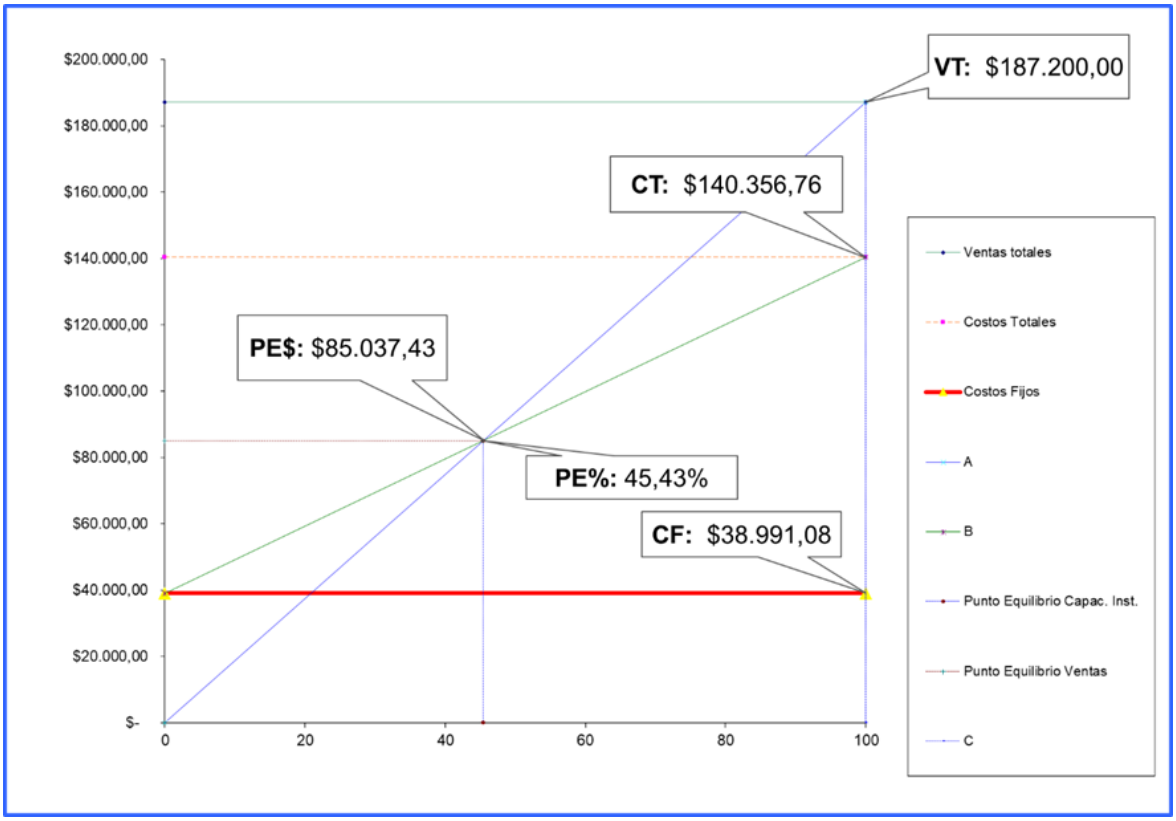
$$\mathbf{PE} = \frac{\mathrm{CF}}{1 - \frac{\mathrm{CV}}{\mathrm{VT}}} = \frac{38.991{,}08}{1 - \frac{101.365{,}67}{187.200{,}00}} = \$\mathbf{85.037{,}43}\ \boldsymbol{dólares}$$

Gráficamente

Gráfico N°29

Punto Equilibrio en función de la capacidad instalada y las ventas o ingresos

Año 1



Elaborado por: El autor.

Interpretación

- El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad instalada del 45,43% y tiene ventas de $85.037,43 dólares americanos. En este punto la empresa ni gana ni pierde.
- Cuando la empresa trabaja con menos del 45,43% de su capacidad instalada o cuando sus ventas son menores a $85.037,43 dólares americanos, la empresa comienza a perder.

Matemáticamente

c. En función de las unidades producidas

$$\text{CVu} = \frac{CV}{UP} = \frac{101.365{,}67}{748.800} = \$0{,}14\ centavos$$

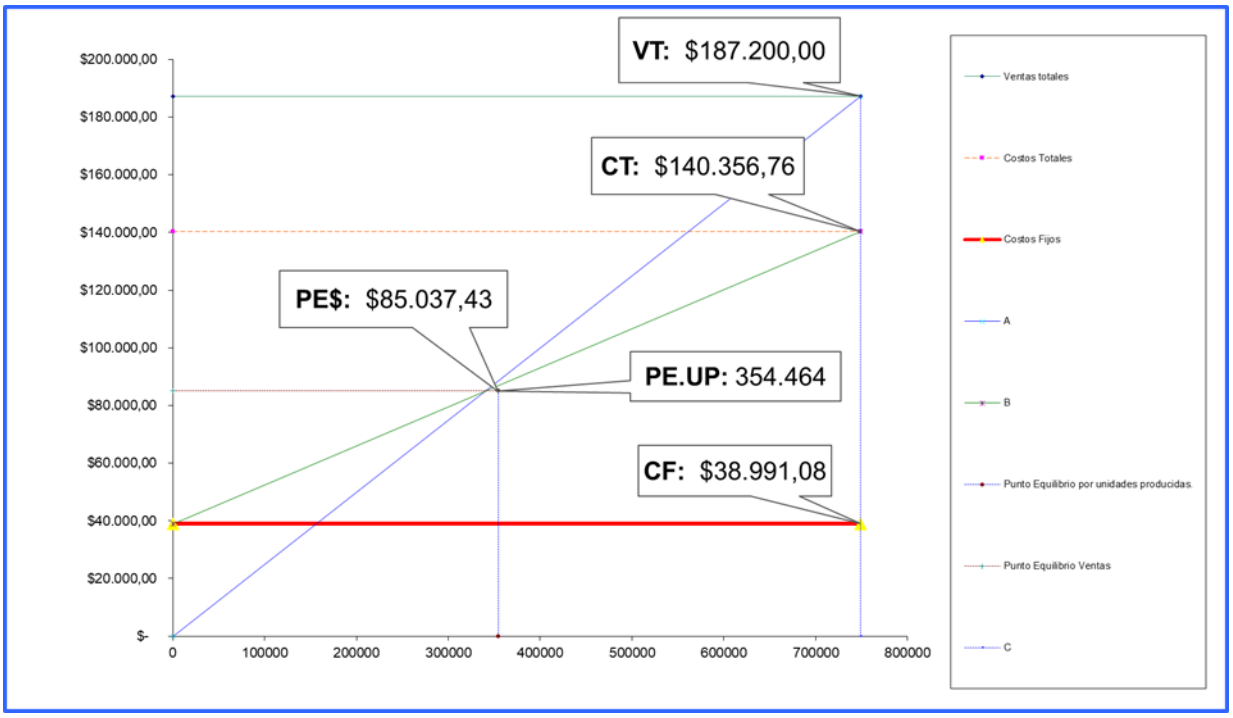
$$\mathbf{PE} = \frac{CF}{PVu - CVu} = \frac{38.991{,}08}{0{,}25 - 0{,}14} = \mathbf{354.464}\ \boldsymbol{unidades}$$

Gráficamente

Gráfico N°30

Punto Equilibrio en función de las unidades producidas

Año 1



Elaborado por: El autor.

Interpretación

- El punto de equilibrio se produce cuando la empresa produce 354.464 unidades o empanadas integrales y tiene ventas de $85.037,43 dólares americanos. En este punto la empresa ni gana ni pierde.
- Cuando la empresa produce menos de 354.464 unidades o empanadas integrales o cuando sus ventas son menores a $85.037,43 dólares americanos, la empresa comienza a perder.

3.5.2. Punto de equilibrio de la empresa "Empavo Cía. Ltda." = Año 3

<u>Matemáticamente</u>

a. En función de la capacidad instalada

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathrm{CF}}{\mathrm{VT} - \mathrm{CV}} * 100 = \frac{42.832{,}34}{187.200{,}00 - 112.043{,}84} * 100 = \mathbf{56{,}99}\%$$

b. En función de las ventas o ingresos

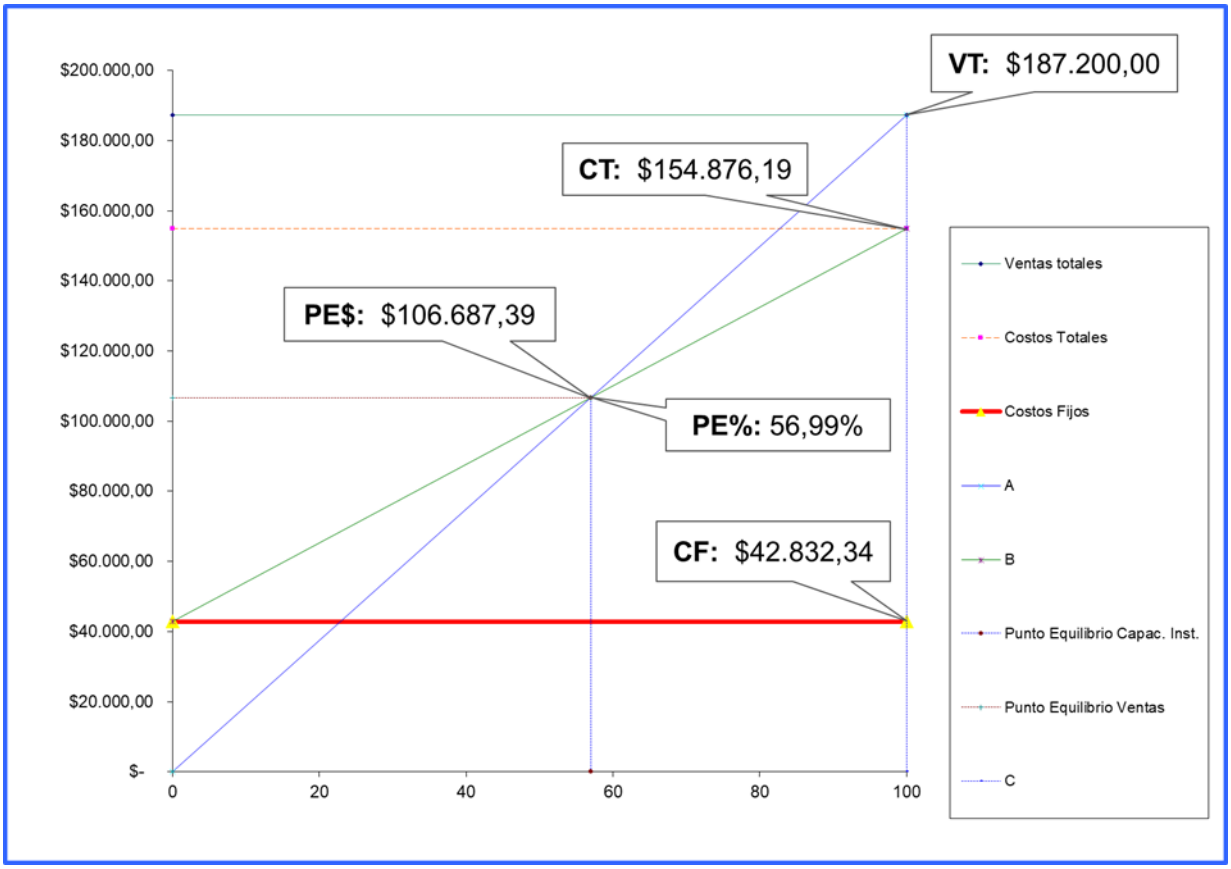
$$\mathbf{PE} = \frac{\mathrm{CF}}{1 - \frac{\mathrm{CV}}{\mathrm{VT}}} = \frac{42.832{,}34}{1 - \frac{112.043{,}84}{187.200{,}00}} = \$\mathbf{106.687{,}39}\ \boldsymbol{d\acute{o}lares}$$

Gráficamente

Gráfico N°31

Punto Equilibrio en función de la capacidad instalada y las ventas o ingresos

Año 3



Elaborado por: El autor.

Interpretación

- El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad instalada del 56,99% y tiene ventas de $106.687,39 dólares americanos. En este punto la empresa ni gana ni pierde.
- Cuando la empresa trabaja con menos del 56,99% de su capacidad instalada o cuando sus ventas son menores a $106.687,39 dólares americanos, la empresa comienza a perder.

Matemáticamente

c. En función de las unidades producidas

$$\text{CVu} = \frac{CV}{UP} = \frac{112.043{,}84}{748.800} = \$0{,}15\ centavos$$

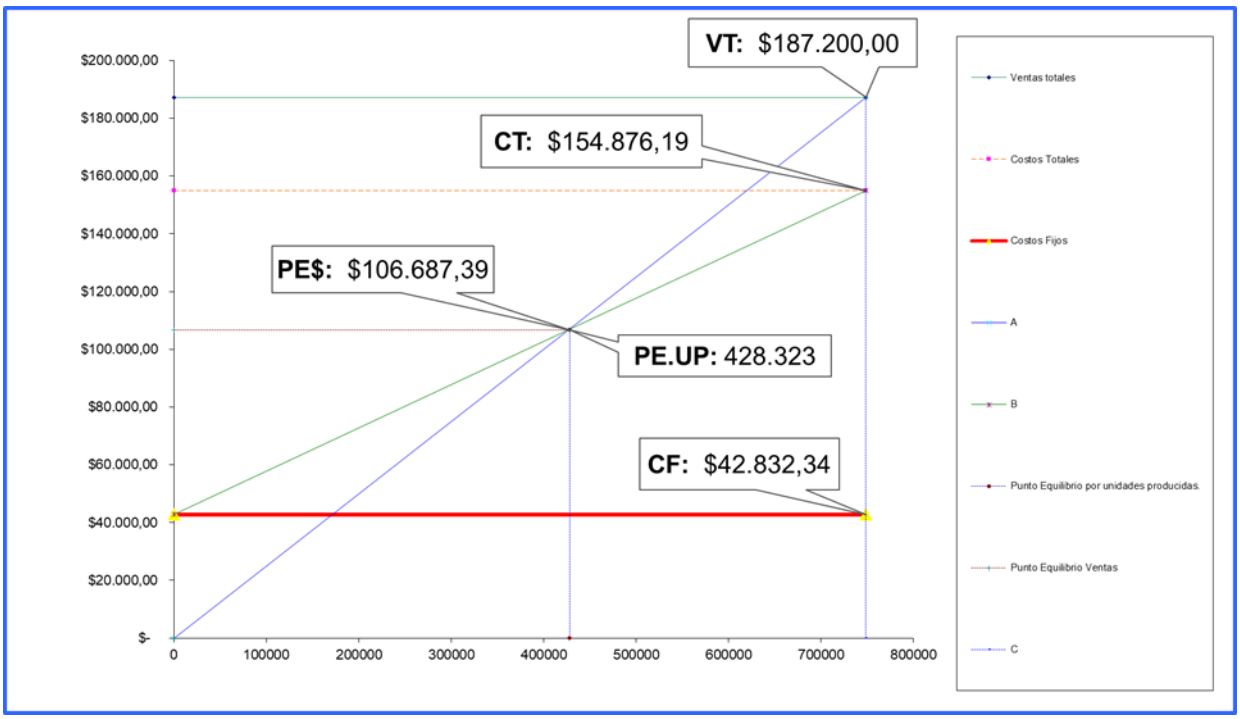
$$\textbf{PE} = \frac{CF}{PVu - CVu} = \frac{42.832{,}34}{0{,}25 - 0{,}15} = \mathbf{428.323}\ \boldsymbol{unidades}$$

Gráficamente

Gráfico N°32

Punto Equilibrio en función de las unidades producidas

Año 3



Elaborado por: El autor.

Interpretación

- El punto de equilibrio se produce cuando la empresa produce 428.323 unidades o empanadas integrales y tiene ventas de $106.687,39 dólares americanos. En este punto la empresa ni gana ni pierde.
- Cuando la empresa produce menos de 428.323 unidades o empanadas integrales o cuando sus ventas son menores a $106.687,39 dólares americanos, la empresa comienza a perder.

3.5.3. Punto de equilibrio de la empresa "Empavo Cía. Ltda." = Año 5

<u>Matemáticamente</u>

a. En función de la capacidad instalada

$$\mathbf{PE} = \frac{\mathrm{CF}}{\mathrm{VT} - \mathrm{CV}} * 100 = \frac{45.035{,}68}{187.200{,}00 - 122.939{,}61} * 100 = \mathbf{70{,}08}\%$$

b. En función de las ventas o ingresos

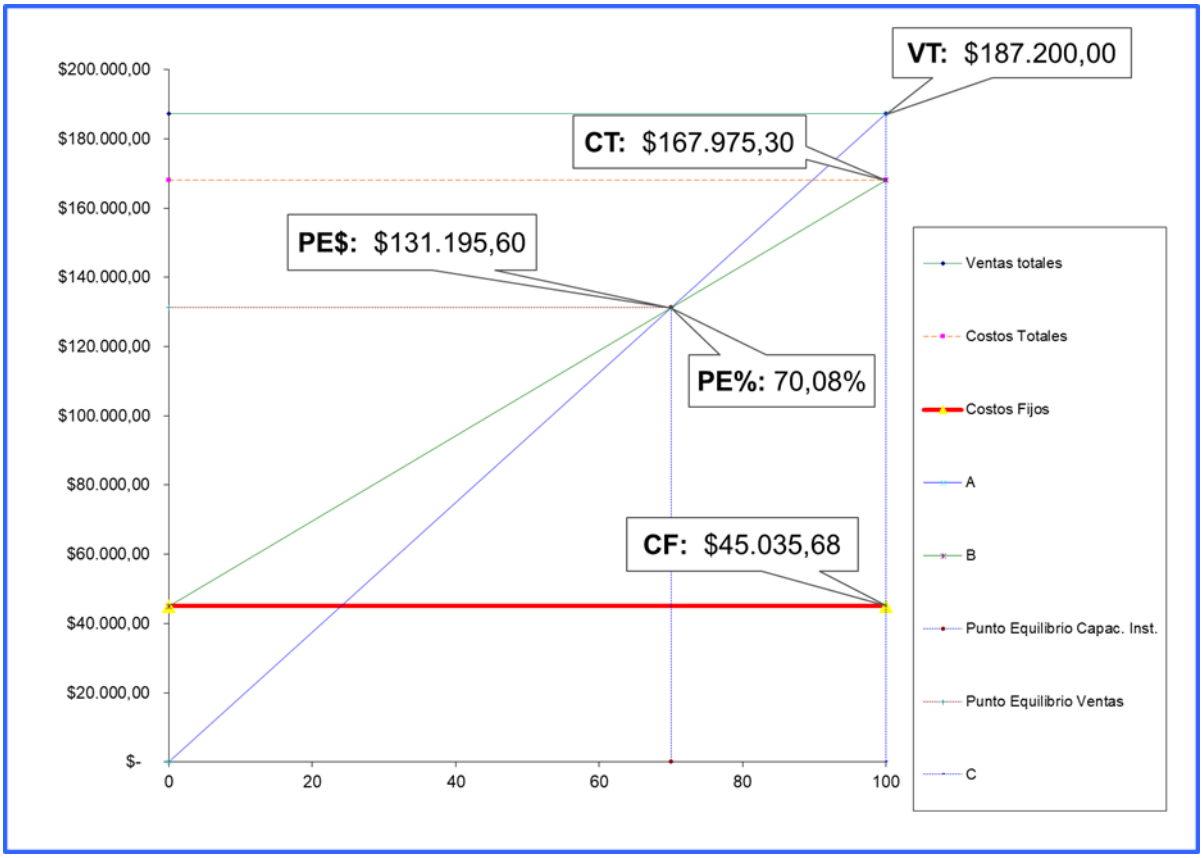
$$\mathbf{PE} = \frac{\mathrm{CF}}{1 - \frac{\mathrm{CV}}{\mathrm{VT}}} = \frac{45.035{,}68}{1 - \frac{122.939{,}61}{187.200{,}00}} = \$\mathbf{131.195{,}60}\ \boldsymbol{d\acute{o}lares}$$

Gráficamente

Gráfico N°33

Punto Equilibrio en función de la capacidad instalada y las ventas o ingresos

Año 5



Elaborado por: El autor.

Interpretación

- El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad instalada del 70,08% y tiene ventas de $131.195,60 dólares americanos. En este punto la empresa ni gana ni pierde.
- Cuando la empresa trabaja con menos del 70,08% de su capacidad instalada o cuando sus ventas son menores a $131.195,60 dólares americanos, la empresa comienza a perder.

Matemáticamente

c. En función de las unidades producidas

$$\text{CVu} = \frac{CV}{UP} = \frac{122.939{,}61}{748.800} = \$0{,}16\ centavos$$

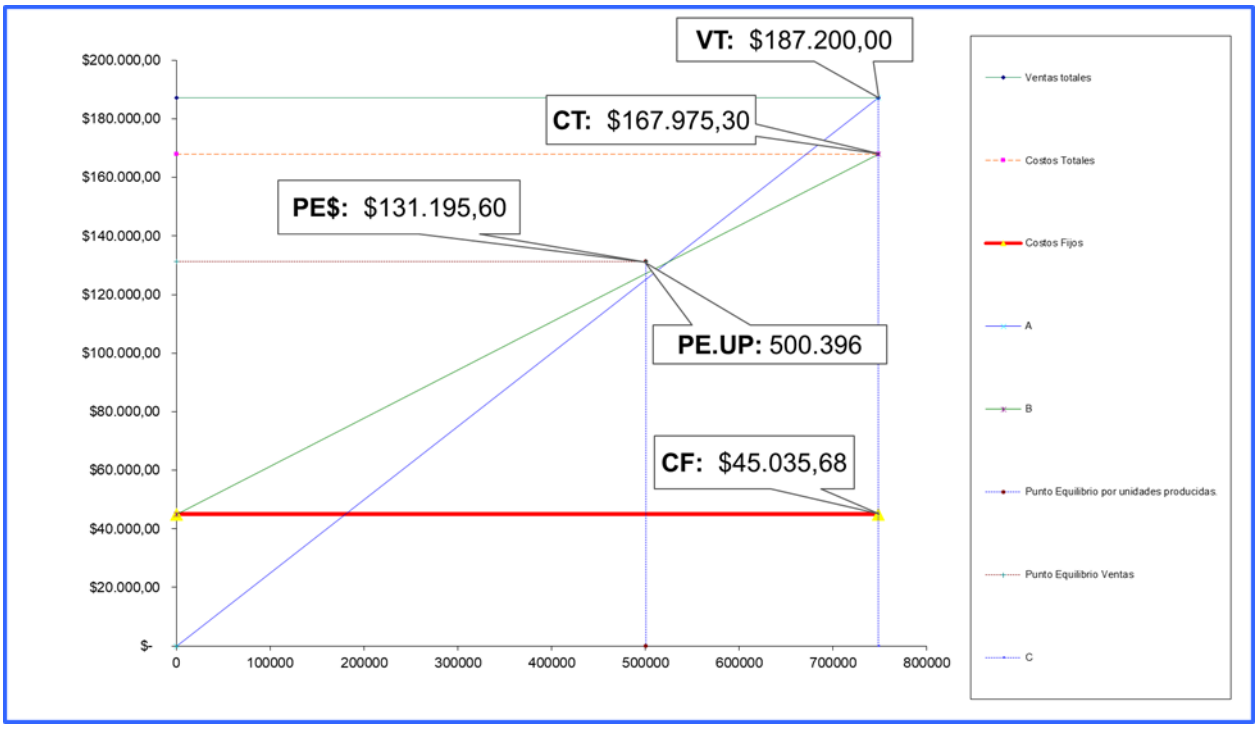
$$\mathbf{PE} = \frac{CF}{PVu - CVu} = \frac{45.035{,}68}{0{,}25 - 0{,}16} = \mathbf{500.396}\ \boldsymbol{unidades}$$

Gráficamente

Gráfico N°34

Punto Equilibrio en función de las unidades producidas

Año 5



Elaborado por: El autor.

Interpretación

- El punto de equilibrio se produce cuando la empresa produce 500.396 unidades o empanadas integrales y tiene ventas de $131.195,60 dólares americanos. En este punto la empresa ni gana ni pierde.
- Cuando la empresa produce menos de 500.396 unidades o empanadas integrales o cuando sus ventas son menores a $131.195,60 dólares americanos, la empresa comienza a perder.

4. Evaluación del proyecto

4.1. Evaluación financiera

Determinada la factibilidad o viabilidad del proyecto mediante distintos indicadores; los cuales son: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Análisis de Sensibilidad (AS), Relación Beneficio Costo (RBC) y Periodo de Recuperación de Capital (PRC).

4.1.1. Flujo de caja

Representa la diferencia de los ingresos totales y los egresos totales de cada año. Este estado financiero no constituye indicador alguno, pero es la herramienta básica para el proceso de la evaluación financiera, pues proporciona información necesaria para la aplicación de los indicadores.

Cuadro N°90

Flujo de caja

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
(+) Ingresos por ventas		$ 187.200,00	$ 187.200,00	$ 187.200,00	$ 187.200,00	$ 187.200,00
(+) Crédito bancario	$ 10.000,00					
(+) Aportes de los socios	$ 22.000,04					
(+) Valor residual		$ -	$ -	$ -	$ -	$ 9.191,41
Total de ingresos	**$ 32.000,04**	**$ 187.200,00**	**$ 187.200,00**	**$ 187.200,00**	**$ 187.200,00**	**$ 196.391,41**
Egresos						
(+) Activo fijo	$ 18.662,30					
(+) Activo diferido	$ 1.955,00					
(+) Activo circulante	$ 11.382,74					
(+) Costo de producción		$ 102.973,03	$ 108.577,49	$ 113.651,20	$ 118.970,36	$ 124.546,97
(+) Costo de operación		$ 37.383,72	$ 40.200,95	$ 41.224,98	$ 43.738,05	$ 43.428,32
Total de egresos	**$ 32.000,04**	**$ 140.356,76**	**$ 148.778,44**	**$ 154.876,19**	**$ 162.708,40**	**$ 167.975,30**
Utilidad gravable		**$ 46.843,24**	**$ 38.421,56**	**$ 32.323,81**	**$ 24.491,60**	**$ 28.416,11**
(-) Distribución de utilidades (15%)		$ 7.026,49	$ 5.763,23	$ 4.848,57	$ 3.673,74	$ 4.262,42
Utilidad antes de impuestos		**$ 39.816,76**	**$ 32.658,33**	**$ 27.475,24**	**$ 20.817,86**	**$ 24.153,69**
(-) Impuesto a la renta (22%)		$ 8.759,69	$ 7.184,83	$ 6.044,55	$ 4.579,93	$ 5.313,81
Utilidad déspues de impuestos		**$ 31.057,07**	**$ 25.473,49**	**$ 21.430,69**	**$ 16.237,93**	**$ 18.839,88**
(+) Amortización A. Diferido		$ 391,00	$ 391,00	$ 391,00	$ 391,00	$ 391,00
(-) Amortización del crédito		$ 2.000,00	$ 2.000,00	$ 2.000,00	$ 2.000,00	$ 2.000,00
(+) Depreciación		$ 2.232,93	$ 2.232,93	$ 2.232,93	$ 2.707,18	$ 2.707,18
Flujo de caja neto	**$ -**	**$ 31.681,00**	**$ 26.097,42**	**$ 22.054,62**	**$ 17.336,11**	**$ 19.938,06**

Fuente: Cuadro N°84.
Elaborado por: El autor.

4.1.2. Valor actual neto (VAN)

Representa el valor actual de los recursos obtenidos al final del horizonte del proyecto de inversión, este se define como la sumatoria de los flujos netos multiplicados por el factor de descuento.

Con la información del flujo de caja se procede a realizar el primer indicador de la evaluación financiera, para determinar si la empresa generará o no un valor durante su existencia; para ello se basa en los siguientes criterios:

- Si el VAN es mayor (>) a 0 se acepta la inversión.
- Si el VAN es menor (<) a 0 se rechaza la inversión.

- Si el VAN es igual (=) a 0 queda a criterio del inversionista.

En este caso la tasa de descuento se refiere al costo del capital que corresponde al 12% porcentaje de interés del préstamo bancario obtenido. Para la obtención del valor de actualización se aplica la siguiente formula:

$$\mathbf{VA} = \mathbf{FC} * \mathbf{1}/(\mathbf{1} + \mathbf{i})^{\mathbf{n}}$$

$$\mathbf{VA} = 31.681{,}00 * 1/(1 + 0{,}12)^{1}$$

$$\mathbf{VA} = 28.286{,}60$$

Se aplicó el mismo procedimiento para los años siguientes.

Cuadro N°91

Valor actual neto (VAN)

Años	**Flujo neto**	**Factor de actualización (12%)**	**Valor actualizado**
0	$ 32.000,04		
1	$ 31.681,00	0,892857143	$ 28.286,60
2	$ 26.097,42	0,797193878	$ 20.804,70
3	$ 22.054,62	0,711780248	$ 15.698,04
4	$ 17.336,11	0,635518078	$ 11.017,41
5	$ 19.938,06	0,567426856	$ 11.313,39
Sumatoria			**$ 87.120,15**
Inversión			**$ 32.000,04**
VAN			**$ 55.120,11**

Fuente: Cuadro N°90.
Elaborado por: El autor.

Para determinar el VAN se utiliza la siguiente fórmula:

VAN = Σ valor actualizado – Inversión inicial

VAN = 87.120,15 – 32.000,04

VAN = 55.120,11

Análisis: El VAN del proyecto es de $ 55.120,11 en este caso es aceptada la ejecución del proyecto, ya que esto significa que el valor económico de la empresa aumentará.

4.1.3. Tasa interna de retorno (TIR)

Para determinar el rendimiento que se espera de la inversión, se procede a calcular la tasa interna de retorno, la cual debe ser superior al 12% que es la tasa de costo de capital. De acuerdo a los criterios de decisión se toma como referencia lo siguiente.

- Si la TIR es mayor (>) se acepta la inversión.
- Si la TIR es menor (<) se rechaza la inversión.
- Si la TIR es igual (=) queda a criterio del inversionista.

Para la aplicación de la fórmula, primeramente se debe encontrar valores actuales netos de dos diferentes tasas, cuya diferencia haga que los resultados para la tasa menor sea positiva y negativa para la tasa mayor. Como se demuestra en el siguiente cuadro.

Cuadro N°92

Tasa interna de retorno (TIR)

Años	Flujo neto	F. Actualización 80,45%	VAN Menor	F. Actualización 80,46%	VAN Mayor
0	$ 32.000,04				
1	$ 31.681,00	0,554170130	$ 17.556,66	0,554139421	$ 17.555,69
2	$ 26.097,42	0,307104533	$ 8.014,64	0,307070498	$ 8.013,75
3	$ 22.054,62	0,170188159	$ 3.753,43	0,170159868	$ 3.752,81
4	$ 17.336,11	0,094313194	$ 1.635,02	0,094292291	$ 1.634,66
5	$ 19.938,06	0,052265555	$ 1.042,07	0,052251076	$ 1.041,78
		Sumatoria	$ 32.001,83	**Sumatoria**	$ 31.998,69
		Inversión	$ 32.000,04	**Inversión**	$ 32.000,04
		Van Menor	$ 1,79	**Van Mayor**	$ -1,34

Fuente: Cuadro N°90.
Elaborado por: El autor.

Para poder determinar la tasa interna de retorno (TIR), se procede a la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\mathbf{TIR} = \mathbf{Tm} + \mathbf{Dt}\ \frac{\mathbf{Van\ menor}}{\mathbf{Van\ menor - VAN\ mayor}}$$

$$\mathbf{TIR} = 80{,}45 + 0{,}01\ \frac{1{,}79}{1{,}79 - (-1{,}34)}$$

$$\mathbf{TIR} = 80{,}45 + 0{,}01\ \frac{1{,}79}{3{,}13}$$

$$\mathbf{TIR} = 80{,}46\%$$

Análisis: De acuerdo al resultado de la TIR, se determina que es mayor que el costo de capital, lo que significa que el proyecto puede llevarse a ejecución.

4.1.4. Periodo de recuperación del capital (PRC)

Tiene por objeto medir en cuánto tiempo se va a recuperar la inversión inicial.

Cuadro N°93

Periodo de recuperación del capital (PRC)

Año	Flujo de efectivo
0	32.000,04
1	31.681,00
2	26.097,42
3	22.054,62
4	17.336,11
5	19.938,06

Fuente: Cuadro N°90.
Elaborado por: El autor.

Para conocer el periodo de recuperación del capital (PRC) se utiliza la siguiente formula:

$$\mathbf{PRC} = \textbf{año que se supera la inversión} + \frac{\textbf{Inversión} - \sum \boldsymbol{de\ primeros\ flujos}}{\textbf{Flujo neto del año en que se supera la inversión}}$$

$$\mathbf{PRC} = 2 + \frac{32.000{,}04 - 57.778{,}42}{26.097{,}42}$$

$$\mathbf{PRC} = 2 + \frac{-25.778{,}38}{26.097{,}42}$$

$$\mathbf{PRC} = 2 + (-0{,}99)$$

$$\mathbf{PRC} = 1{,}01$$

Análisis: El período de recuperación del capital del proyecto se llevará a cabo en 1 año y 3 días.

4.1.5. Relación costo-beneficio (RBC)

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, con el cual se decide si el proyecto se acepta o no. Se realiza en base a los siguientes criterios:

- Si la relación ingresos / egresos es = 1 el proyecto es indiferente.
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable.
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable.

Para encontrar la relación beneficio costo utilizamos la siguiente formula:

Cuadro N°94

Relación beneficio-costo (RBC)

Actualización Costo Total				Actualización Ingresos		
Periodo	**Costo Original**	**Fact. Actualiz. 12%**	**Costo Actualizado**	**Ingreso Original**	**Fact. Actualiz. 12%**	**Ingreso Actualizado**
0						
1	$ 140.356,76	0,892857143	$125.318,53	$187.200,00	0,892857143	$167.142,86
2	$ 148.778,44	0,797193878	$118.605,26	$187.200,00	0,797193878	$149.234,69
3	$ 154.876,19	0,711780248	$110.237,81	$187.200,00	0,711780248	$133.245,26
4	$ 162.708,40	0,635518078	$103.404,13	$187.200,00	0,635518078	$118.968,98
5	$ 167.975,30	0,567426856	$ 95.313,70	$187.200,00	0,567426856	$106.222,31
			$552.879,43			**$674.814,11**

Fuente: Cuadro N°90.
Elaborado por: El autor.

Para poder determinar la Relación Beneficio / Costo, se procede a la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\mathbf{RBC} = \frac{\mathbf{Ingresos\ actualizados}}{\mathbf{Egresos\ actualizados}} - \mathbf{1}$$

$$\mathbf{RBC} = \frac{674.814,11}{552.879,43} - 1$$

$$\mathbf{RBC} = 0,22$$

Análisis: La relación beneficio costo (RBC) es igual a 0,22 lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá 22 centavos de ganancia, esta cantidad indica que se puede aprobar el proyecto ya que su (RBC) es favorable.

4.1.6. Análisis de sensibilidad (AS)

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es:

- Si el coeficiente es mayor que 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es menor que 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Para realizar el análisis de sensibilidad se procede de la siguiente forma:

4.1.6.1. Análisis de sensibilidad con el incremento en los costos

Cuadro N°95

Análisis de sensibilidad con el incremento del 13,44% en los costos

Años	Ingreso total original	Costo total original	Costo total incrementado 13,44%	Actualización				
				Flujo neto	Fact. Actualiz. 44,71%	VAN Menor	Fact. Actualiz. 44,72%	VAN Mayor
0	32.000,04							
1	187.200,00	140.356,76	159.220,70	27.979,30	0,691037247	19.334,74	0,690989497	19.333,40
2	187.200,00	148.778,44	168.774,26	18.425,74	0,477532477	8.798,89	0,477466485	8.797,67
3	187.200,00	154.876,19	175.691,55	11.508,45	0,329992728	3.797,71	0,329924326	3.796,92
4	187.200,00	162.708,40	184.576,41	2.623,59	0,228037266	598,28	0,227974244	598,11
5	187.200,00	167.975,30	190.551,18	-3.351,18	0,157582245	-528,09	0,157527808	-527,90
					Sumatoria	32001,52	**Sumatoria**	31998,20
					Inversión	32000,04	**Inversión**	32000,04
					VAN Menor	1,48	**VAN Mayor**	-1,84

Fuente: Cuadro N°90.
Elaborado por: El autor.

Para poder determinar el análisis de sensibilidad con el incremento en los costos, se procede a la aplicación de la siguiente fórmula:

TIR del proyecto = 80,46%

Nueva TIR:

$$\mathbf{TIR} = \mathbf{Tm} + \mathbf{Dt}\ \frac{\mathbf{Van\ menor}}{\mathbf{Van\ menor - VAN\ mayor}}$$

$$\mathbf{TIR} = 44{,}71 + 0{,}01\ \frac{1{,}48}{1{,}48 - (-1{,}84)}$$

$$\mathbf{TIR} = 44{,}71 + 0{,}01\ \frac{1{,}48}{3{,}32}$$

$$\mathbf{TIR} = 44{,}71\%$$

Diferencia de TIR:

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

$$\mathbf{Diferencia\ de\ TIR} = 80{,}46 - 44{,}71$$

$$\mathbf{Diferencia\ de\ TIR} = 35{,}75\%$$

Porcentaje de variación

$$\mathbf{Procentaje\ de\ variación} = \frac{\mathbf{Diferencia\ de\ TIR}}{\mathbf{TIR\ del\ proyecto}} * \mathbf{100}$$

$$\mathbf{Procentaje\ de\ variación} = \frac{35{,}75}{80{,}46} * 100$$

$$\mathbf{Procentaje\ de\ variación} = 44{,}43\%$$

Sensibilidad

$$\mathbf{Sensibilidad} = \frac{\mathbf{Procentaje\ de\ variación}}{\mathbf{Nueva\ TIR}}$$

$$\mathbf{Sensibilidad} = \frac{44{,}43}{44{,}71}$$

$$\mathbf{Sensibilidad} = 0{,}99$$

4.1.6.2. Análisis de sensibilidad con la disminución en los ingresos

Cuadro N°96

Análisis de sensibilidad con la disminución del 10,77% en los ingresos

Años	Ingreso total original	Costo total original	Ingreso total disminuido 10,77%	Actualización				
				Flujo neto	Fact. Actualiz. 44,74%	VAN Menor	Fact. Actualiz. 44,75%	VAN Mayor
0	32.000,04							
1	187.200,00	140.356,76	167.038,56	26.681,80	0,690894017	18.434,30	0,690846287	18.433,03
2	187.200,00	148.778,44	167.038,56	18.260,12	0,477334543	8.716,19	0,477268592	8.714,98
3	187.200,00	154.876,19	167.038,56	12.162,37	0,329787579	4.011,00	0,329719234	4.010,17
4	187.200,00	162.708,40	167.038,56	4.330,16	0,227848265	986,62	0,227785309	986,35
5	187.200,00	167.975,30	167.038,56	-936,74	0,157419003	-147,46	0,157364635	-147,41
					Sumatoria	32000,64	**Sumatoria**	31997,11
					Inversión	32000,04	**Inversión**	32000,04
					VAN Menor	0,61	**VAN Mayor**	-2,92

Fuente: Cuadro N°90.
Elaborado por: El autor.

Para poder determinar el análisis de sensibilidad con la disminución en los ingresos, se procede a la aplicación de la siguiente fórmula:

TIR del proyecto = 80,46%

Nueva TIR:

$$\mathbf{TIR} = \mathbf{Tm} + \mathbf{Dt}\ \frac{\mathbf{Van\ menor}}{\mathbf{Van\ menor - VAN\ mayor}}$$

$$\mathbf{TIR} = 44{,}74 + 0{,}01\ \frac{0{,}61}{0{,}61 - (-2{,}92)}$$

$$\mathbf{TIR} = 44{,}74 + 0{,}01\ \frac{0{,}61}{3{,}53}$$

$$\mathbf{TIR} = 44{,}74\%$$

Diferencia de TIR:

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

$$\mathbf{Diferencia\ de\ TIR} = 80{,}46 - 44{,}74$$

$$\mathbf{Diferencia\ de\ TIR} = 35{,}72\%$$

Porcentaje de variación

$$\mathbf{Procentaje\ de\ variación} = \frac{\mathbf{Diferencia\ de\ TIR}}{\mathbf{TIR\ del\ proyecto}} * \mathbf{100}$$

$$\mathbf{Procentaje\ de\ variación} = \frac{35{,}72}{80{,}46} * 100$$

$$\mathbf{Procentaje\ de\ variación} = 44{,}39\%$$

Sensibilidad

$$\mathbf{Sensibilidad} = \frac{\mathbf{Procentaje\ de\ variación}}{\mathbf{Nueva\ TIR}}$$

$$\mathbf{Sensibilidad} = \frac{44{,}39}{44{,}74}$$

$$\mathbf{Sensibilidad} = 0{,}99$$

h. CONCLUSIONES

Culminado con el presente trabajo de investigación y tomando como base los resultados obtenidos en el mismo, se procede a presentar a continuación las siguientes conclusiones.

- La creación de una empresa productora y comercializadora de empanadas de harina integral rellenas con jamón de pavo, es un proyecto beneficioso que contribuirá a que se creen fuentes de trabajo y los demandantes tendrán un producto de calidad cumpliendo sus expectativas.
- Referente al estudio de mercado realizado, se determinó que el 69,82% de la población estudiada estaría dispuesta en empanadas integrales.
- El estudio técnico determinó que la empresa, tendrá una capacidad utilizada del 23,74% de la capacidad instalada.
- En el estudio legal indica, que la empresa estará constituida jurídicamente como; Compañía de Responsabilidad Limitada y su razón social será: "EMPAVO CIA LTDA", el objeto principal de la compañía será, la producción comercialización de empanadas integrales en la ciudad de Loja, el plazo de duración de la empresa, es de 5 años de vida útil.
- El Estudio Financiero determinó los valores totales en activos fijos de $18.662,30 dólares, en activos diferidos de $1.955,00 dólares y en capital de trabajo de $11.382,74; dando una inversión de $32.000,04 dólares.
- En la evaluación financiera se establece el Valor Actual Neto de $55.120,11; Tasa Interna de Retorno de 80,46%; Relación Beneficio Costo es de 0,22 centavos por cada dólar invertido en la empresa; Periodo de Recuperación de Capital es de 1 año y 3 días; Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 13,44%

con una sensibilidad del 0,99% y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos del 10,77% dando una sensibilidad del 0,99% por lo cual se concluye que el proyecto es factible y se recomienda la ejecución de este proyecto.

i. RECOMENDACIONES

- Se recomienda la ejecución de este proyecto, debido a que es rentable económicamente, de acuerdo a los resultados obtenidos; la nueva empresa posee un amplio mercado permitiendo de esta manera ingresar y competir dentro del mismo.
- Que en un futuro se deberían realizar estudios técnicos y económicos, con la expectativa de mejorar la capacidad de producción y poder cubrir una mayor demanda del mercado, aunque esto ocasione un poco más de inversión.
- A los inversionistas y futuros emprendedores que deseen formar parte de esta iniciativa empresarial, tomar en consideración el presente proyecto ya que es factible, viable y rentable económicamente.
- Realizar publicidad más creativa y promociones para conquistar a los clientes, así mismo después de un tiempo considerable innovar el producto para que cause inquietud en el mercado.
- Contratar personal de la localidad, para de esta manera poder contribuir con la creación de nuevas fuentes de empleo y ayudar a disminuir el índice de desempleo en la ciudad.
- Que al momento de implementar la empresa se realicen revisiones a los costos, para en caso de ser necesario se efectuen ajustes a los mismos; con lo cual se pueda generar los ingresos suficientes para cubrir costos y obtener a su vez la utilidad necesaria para el proyecto.

j. BIBLIOGRAFÍA

Alonso de la Paz, F. J. (1999). *El libro del pan y de la leche.* Madrid: Ágata.

Bourter, N. (5 de Agosto de 2013). *Blog Corporativo Pixel creativos S.A.C.* Obtenido de Blog Corporativo Pixel creativos S.A.C.: http://pixel-creativo.blogspot.com/2011/10/marketing-mix-las-4-p-del-marketing.html

Espinoza, S. F. (2007). *Los Proyectos de Inversión.* Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica.

Gualán, C. M. (2016). Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de empanadas de harina de trigo con rellenos dulces en la Ciudad de Loja. Loja, Ecuador.

Jaramillo, D. E. (2015). Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa productora y comercializadora de pan integral en el Cantón Zamora. Zamora, Ecuador.

Jaramillo, G. E. (2016). Proyecto de factibilidad para la implementación de una microempresa de producción y comercialización de empanadas de verde, en el cantón Centinela del Cóndor, Provincia de Zamora Chinchipe. Zamora, Ecuador.

Morón, C., & Galván, C. (1996). *La cocina criolla: recetas de Córdoba y regiones de la costa Caribe.* Domus Libri.

Pasaca, M. (2017). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (Segunda edición ed.). Loja: Graficplus.

Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos* (Séptima edición ed.). México D.F.: McGraw-Hill.

k. ANEXOS

Anexo 1

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Encuesta dirigida a las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja (Demandantes)

En calidad de estudiante del Décimo Ciclo de la Universidad Nacional de Loja, de la Carrera de Administración de Empresas, me dirijo a usted con la finalidad de solicitarle de la manera más comedida se digne proporcionar su valiosa colaboración respondiendo a las siguientes interrogantes, ya que dicha información me servirá para recabar información de mi proyecto acerca de la implementación de una empresa productora y comercializadora de empanadas de harina integral rellenas con jamón de pavo en la Ciudad de Loja.

1) ¿En su familia consumen empanadas de harina de trigo (harina blanca)?

Si ( )

No ( )

2) ¿Qué cantidad de empanadas consumen semanalmente en su familia?

Detalle	Frecuencia
1 a 10	
11 a 20	
21 a 30	
31 a 40	
41 a 50	

3) ¿Cuál es el precio que usted paga, por cada empanada?

Detalle	Frecuencia
15 a 30 ctvs.	
31 a 45 ctvs.	
46 a 60 ctvs.	
61 a 75 ctvs.	
76 a 90 ctvs.	
91 a 1,05 USD.	
1,06 a 1,20 USD	

4) ¿Con qué tipo de relleno usualmente compra las empanadas?

Queso ( )

Manjar ( )

Pollo ( )

Otro: _____

5) ¿En qué lugar habitualmente compra usted las empanadas?

Detalle	Frecuencia
Panaderías	
Tiendas	
Autoservicios	
Supermercados	
Otros	

6) ¿En su familia consumen empanadas integrales (harina integral)?

Si ( )

No ( )

7) **¿Qué cantidad de empanadas integrales consumen semanalmente en su familia?**

Detalle	Frecuencia
1 a 10	
11 a 20	
21 a 30	
31 a 40	
41 a 50	

8) **¿Si se implementara una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas de harina integral rellenas con jamón de pavo, adquiriría dicho producto?**

Si ( )

No ( )

9) **¿Cómo le gustaría que sea la presentación del producto?**

Por unidades ( )

En funda plástica de 7 unidades ( )

En bandeja de 3 unidades ( )

10) **¿Por qué medio de comunicación le gustaría a usted, conocer de la existencia de la nueva unidad productiva? Elija una alternativa.**

- Facebook ( )
- Instagram ( )
- Hojas volantes ( )
- Prensa escrita ( )
- Correo Electrónico ( )
- Páginas Web ( )

11) **¿Cómo le gustaría que se promocionara el producto?**

Degustaciones ( )

Ferias de emprendimientos ( )

Anexo 2

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Encuesta dirigida a los negocios con productos similares o sustitutos de la zona urbana de la ciudad de Loja

(Oferentes)

En calidad de estudiante del Décimo Ciclo de la Universidad Nacional de Loja, de la Carrera de Administración de Empresas, me dirijo a usted con la finalidad de solicitarle de la manera más comedida se digne proporcionar su valiosa colaboración respondiendo a las siguientes interrogantes, ya que dicha información me servirá para recabar información de mi proyecto acerca de la implementación de una empresa productora y comercializadora de empanadas de harina integral rellenas con jamón de pavo en la Ciudad de Loja.

Empresa: _____

1) ¿Usted vende empanadas integrales?

Si ( )

No ( )

2) ¿El promedio de venta diaria de las empanadas integrales es de?:

Detalle	Frecuencia
1 a 150	
151 a 300	
301 a 450	
451 a 600	
601 a 750	
751 a 900	

3) ¿El precio al que usted vende cada empanada integral es de?:

Detalle	Frecuencia
15 a 30 ctvs.	
31 a 45 ctvs.	
46 a 60 ctvs.	
61 a 75 ctvs.	
76 a 90 ctvs.	
91 a 1,05 USD.	

4) ¿Con qué tipo de relleno vende las empanadas integrales?

Queso ( )

Manjar ( )

Pollo ( )

Otro: _____

5) ¿Usted utiliza algún medio para promocionar las empanadas integrales?

Si ( )

No ( )

6) ¿Qué medio utiliza usted para promocionar sus productos?

- Televisión ( )
- Radio ( )
- Prensa escrita ( )
- Facebook ( )
- Instagram ( )
- Correo Electrónico ( )
- Otro: _____

Anexo 3

Resumen del anteproyecto

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE EMPANADAS DE HARINA INTEGRAL RELLENAS CON JAMÓN DE PAVO EN LA CIUDAD DE LOJA"

PROYECTO DE TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE INGENIERO EN ADMINSTRACIÓN DE EMPRESAS

Autor

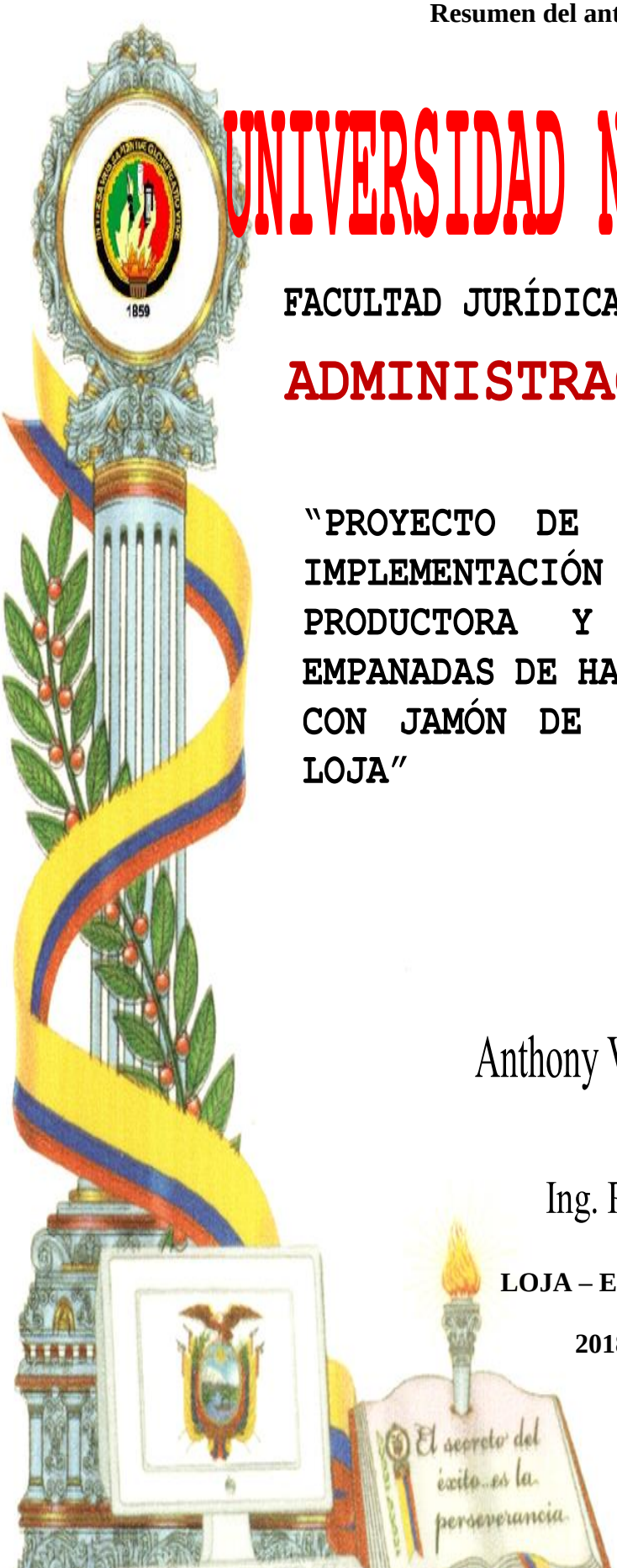
Anthony Vinicio Quezada Largo

Docente

Ing. Patricio Cuenca

LOJA – ECUADOR

2018



a) Tema:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE EMPANADAS DE HARINA INTEGRAL RELLENAS CON JAMÓN DE PAVO EN LA CIUDAD DE LOJA”

b) Problemática

En la actualidad la falta de diversificación de productos integrales en la Ciudad de Loja, genera la necesidad de incluir en el mercado productos que contribuyan de manera positiva a la alimentación diaria de las personas. Al ser las empanadas un producto de consumo diario que mejor que estas sean saludables y aporten al cuidado del organismo en las personas; específicamente empanadas integrales rellenas con jamón de pavo, las cuales no solo son un producto novedoso sino que también saludable.

Una empanada es una fina masa de pan, masa quebrada u hojaldre rellena con una preparación salada o dulce y cocida al horno o frita. El relleno puede incluir carnes rojas o blancas, pescado, verduras o fruta. La masa generalmente es de harina de trigo aunque también puede usarse harina de maíz u otros cereales y suele llevar alguna grasa, aceite o manteca. Las empanadas son un plato tradicional de la mayoría de las cocinas de los países de habla hispana.

Su nombre proviene del castellano empanar, cuya primera acepción es encerrar algo en masa o pan para cocerlo en el horno. Su origen se remonta a la costumbre de rellenar panes con viandas o vegetales, que los pastores y viajeros llevaban para consumirlos en el campo. Con el tiempo, se acabó cociendo la masa de pan junto con su relleno y más tarde, se elaboraron otras masas para envolver el relleno. Este tipo de preparación dio origen a diferentes platos como los calzone italianos, las empanadas gallegas, los Cornish pasties británicos, etc.

Las empanadas pueden ser grandes como parte de una comida, pequeñitas como para servirse como aperitivo con una salsa, dobladas al medio con forma de media luna o redondas del tamaño de un plato. Y puedes encontrarlas rellenas de todo tipo de ingredientes, incluyendo dulces y mermeladas.

La empanada, tal como la conocemos, viene de España ya que aquí no existía el trigo. La empanada clásica es la de harina de trigo, pero Ecuador tiene sus propias adaptaciones. Las hay de verde y de yuca en la Costa, de mote y de morocho en la Sierra, pero no por eso deja de ser mestiza, porque lleva queso y el queso lo enseñaron a fabricar los españoles en la colonización, al introducir las vacas. En todas partes del mundo hay empanadas, porque es un platillo que tiene diversificación y es producto de la transmisión cultural del proceso colonial.

Debido a la falta de productos integrales en la ciudad de Loja y al existir gran variedad de productos por lo general con altos niveles de grasas, sal, condimentos, azúcares y numerosos aditivos alimentarios, lo cual está estrechamente relacionado con la obesidad, enfermedades del corazón, diabetes del tipo II, caries y celulitis, ya que dichos productos ofrecen al consumidor grasas, colesterol, azúcares y sal; mientras que una comida saludable provee de fibras, proteínas, carbohidratos, vitaminas y minerales necesarios para el rendimiento del cuerpo.

Es por esto que se ha creído conveniente realizar un proyecto de factibilidad para la implementación una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas de harina integral rellenas con jamón de pavo, que coadyuven al desarrollo social y económico de la ciudad.

Dicha empresa ofrecerá al mercado de Loja mayores opciones saludables a la hora de elegir productos de consumo diario, como lo son las empanadas que presentan un valor agregado muy importante ya que la harina integral y el jamón de pavo poseen diversos beneficios para el cuidado de la salud en el ser humano, lo que permitirá mejorar su calidad de vida.

c) Justificación

c.1. Justificación académica

La Universidad Nacional de Loja tiene como propósito la formación académica y profesional de los estudiantes, con sólidas bases científicas y técnicas, pertinencia social y valores, la producción y aplicación de conocimientos científicos, tecnológicos y técnicos, que aporten a la solución de los problemas específicos del entorno.

Es así que la Universidad Nacional de Loja forma profesionales íntegros, conscientes de los problemas de la sociedad en la que vivimos y con un alto compromiso de contribuir a la solución de los mismos, con el afán de transformar esta realidad para beneficio colectivo; es por ello que se ha creído necesario realizar el presente trabajo, el cual permitirá poner en práctica la teoría y conocimientos aprendidos durante el periodo de estudio con el fin de cumplir con el nivel de formación profesional como requisito para optar por el grado de Ingeniero en Administración de Empresas.

c.2. Justificación social

En la actualidad el emprendimiento e innovación tiene gran impacto sobre los negocios; en los países donde se encuentra una economía innovadora de alto nivel, debido a esto los profesionales no se forman solo con el fin de desempeñarse en el ámbito laboral sino de forma independiente.

El desarrollo de este estudio de factibilidad contribuirá a la generación de nuevas fuentes de empleo para los habitantes del sector, a la vez se suma la oferta de una mejor y adecuada alimentación que contribuya al cuidado de la salud de las personas.

c.3. Justificación económica

El presente estudio está motivado a contribuir de manera importante al desarrollo económico ya que con la generación de nuevas fuentes de empleo se coadyuvará al crecimiento no solo

del sector sino también de los habitantes, ya que se podrá mejorar su calidad y nivel de vida, lo que permitirá solventar de una mejor manera sus necesidades de vivienda, educación, salud y alimentación; esto permitirá fortalecer la economía del sector.

d) Objetivos

d.1. Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de empanadas de harina integral rellenas con jamón de pavo en la ciudad de Loja.

d.2. Objetivos específicos

- Elaborar un estudio de mercado para determinar la oferta, demanda, demanda insatisfecha y estrategias de mercado.
- Realizar el estudio técnico, para conocer el tamaño, la localización, ingeniería del proyecto y establecer el estudio organizacional y legal de la empresa para su constitución y organización.
- Elaborar un estudio económico-financiero para determinar la inversión y financiamiento, así como el análisis de los presupuestos de costos e ingresos.
- Determinar la factibilidad o no factibilidad del proyecto a través de los diferentes indicadores financieros como son: el VAN, la TIR, R/B-C, PRC y AS.

e) Cronograma

Actividades	Noviembre				Diciembre				Enero				Febrero				Marzo			
	S1	**S2**	**S3**	**S4**	**S 1**	**S2**	**S3**	**S4**	**S1**	**S2**	**S3**	**S4**	**S1**	**S2**	**S3**	**S4**	**S1**	**S2**	**S3**	**S4**
Presentación del proyecto																				
Revisión de todo el Proyecto	X																			
Estudio de mercado																				
Investigación de mercados		X	X																	
Análisis de la Demanda				X	X															
Análisis de la Oferta						X														
Estrategias de Marketing							X													
Estudio Técnico																				
Tamaño del proyecto							X													
Localización								X												
Ingeniería del Proyecto									X											
Proceso productivo										X										
Flujograma de procesos											X									
Estudio organizacional																				
Estudio legal												X								
Estudio organizacional													X							
Estudio de manual de Funciones														X						
Estudio Financiero																				
Activos Fijos															X					
Activos Diferidos																X				
Capital de trabajo																	X			
Evaluación financiera																		X	X	
Presentación del proyecto																				

Elaborado por: El autor.

f) Presupuesto

Cantidad	Descripción	Precio unitario	Valor total
1	* Recolección y levantamiento de la información.	90,00	90,00
1	* Estudio de mercado.	80,00	80,00
1	* Estudio técnico.	40,00	40,00
1	* Estudio legal y administrativo.	30,00	30,00
Total			**240,00**
Equipo de oficina			
1	* Computadora.	1.000,00	1.000,00
Total de útiles de oficina			**1.000,00**
Gastos varios			
800	* Copias e Impresiones.	0,10	80,00
100	* Transporte.	0,60	60,00
5 (meses)	* Gastos de internet.	30,00	150,00
Total gastos varios			**290,00**
Total de presupuestos			**1.530,00**

Financiamiento

Los gastos en los que se incurrirán para el desarrollo del presente proyecto son de $1,530.00 que estará financiado en su totalidad por la aportación del autor.

Anexo 4

FINE-TUNED ENGLISH
LANGUAGE INSTITUTE
Líderes en la Enseñanza del Inglés

Prof. Carlos Velastegui
DOCENTE DE FINE-TUNED ENGLISH CÍA. LTDA.

C E R T I F I C A:

Que el documento aquí compuesto es fiel traducción del idioma español al idioma inglés, del Resumen de Tesis titulada: "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE EMPANADAS DE HARINA INTEGRAL RELLENAS CON JAMÓN DE PAVO EN LA CIUDAD DE LOJA", autoría del Señor Anthony Vinicio Quezada Largo, con número de cédula 1106022385, egresado en la Carrera de Administración de Empresas, de la Universidad Nacional de Loja.

Lo certifica en honor a la verdad y autoriza al interesado, hacer uso del presente en lo que a sus intereses convenga.

Loja, 03 de junio de 2019

Prof. Carlos Velastegui
DOCENTE DE FINE-TUNED ENGLISH CÍA. LTDA.

"FINE - TUNED ENGLISH" CIA. LTDA. LOJA - ECUADOR

Fine-Tuned English Cía. Ltda. | Teléfono 2578899 | Email venalfine@finetunedenglish.edu.ec | www.finetunedenglish.edu.ec

Loja: Macará entre Miguel Riofrío y Rocafuerte
Catamayo: Av. 24 de Mayo 08 - 21 y Juan Montalvo Telfs. 2678442
Zamora: García Moreno y Pasaje 12 de Febrero Telfs. 2608169
Yantzaza: Jorge Mosquera y Luis Bastidas Edificio "Coop. Sindicato de Choferes"

ÍNDICE

CARÁTULA …… **I**

CERTIFICACIÓN.....**II**

AUTORÍA..... **III**

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS.....**IV**

DEDICATORIA..... **V**

AGRADECIMIENTO .....**VI**

a. TÍTULO **1**

b. RESUMEN **2**

b.1. SUMMARY **3**

c. INTRODUCCIÓN **4**

d. REVISIÓN DE LITERATURA **7**

e. MATERIALES Y MÉTODOS **34**

f. RESULTADOS **40**

g. DISCUSIÓN **59**

h. CONCLUSIONES **150**

i. RECOMENDACIONES **152**

j. BIBLIOGRAFÍA **153**

k. ANEXOS..... **154**

ÍNDICE …… **170**