



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja

Facultad Jurídica Social y Administrativa

Carrera de Administración de Empresas

Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de tostado confitado de sal y dulce en la ciudad de Loja

Trabajo de Integración
Curricular o de Titulación previo
a la obtención del título de
Licenciada en Administración de
Empresas.

AUTORA:

Jessica Mishel Jiménez Vicente

DIRECTOR:

Ing. Oscar Aníbal Gómez Cabrera MAE.

Loja- Ecuador

2024

Certificación

Loja, 5 de agosto de 2024

Ing. Oscar Aníbal Gómez Cabrera MAE

Director de Tesis/Trabajo de Integración Curricular

Certifico:

Que he revisado y orientado todo el proceso de la elaboración de tesis de grado titulado: “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de tostado confitado de sal y dulce en la ciudad de Loja” de autoría de la estudiante Jessica Mishel Jiménez Vicente, previo a la obtención del título de Licenciada en Administración de Empresas, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.

Ing. Oscar Aníbal Gómez Cabrera MAE

Director de Tesis

Autoría

Yo, **Jessica Mishel Jiménez Vicente**, declaro ser autor del presente Trabajo de Integración Curricular o de Titulación y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular o de Titulación, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.



Firma:

Cedula de identidad: 1150367645

Fecha: 5 de agosto de 2024

Correo electrónico: jessica.m.jimenez.v@unl.edu.ec

Teléfono: 0988009775

Carta de autorización

Yo, Jessica Mishel Jiménez Vicente, declaro ser autora del trabajo de Integración o de Titulación titulado: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TOSTADO CONFITADO DE SAL Y DULCE EN LA CIUDAD DE LOJA”. Como requisito para optar el título de LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos y de investigación muestre 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 Repositorio Institucional, 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 21 días del mes de junio del 2024.



Firma:

Autor: Jessica Mishel Jiménez Vicente

Dirección: Francisco Eguiguren y Pedro Falconí, Celi Román

Correo electrónico: jessica.m.jimenez.v@unl.edu.ec

Teléfono: 0988009775

Datos complementarios:

Director del Trabajo de Integración Curricular o de Titulación: Ing. Oscar Aníbal Gómez Cabrera MAE.

Dedicatoria

El presente Trabajo de Titulación, está dedicado primeramente a Dios por darme vida, salud y sabiduría en mi aprendizaje para cumplir con esta etapa de mi vida. A mi padre Isidro Jiménez y esposa Clara Alvarado, y a mi madrecita Loyra que está en el cielo, por ser mi ejemplo a seguir de humildad y perseverancia, de formar en mí una persona de valores y coraje para conseguir mis objetivos, a mi esposo Rusbell Valle por ser un pilar fundamental en mis estudios, el que siempre me ha apoyado en las decisiones que he tomado, a mis hijos Rusbell y Doménica por ser mi fuerza para no rendirme, a mis hermanos: Bryan, Jhon y Keyko, por ayudarme en los momentos buenos y malos, docentes, amigos y demás familiares por brindarme su ayuda con un granito de arena para que esté sueño se haga realidad.

Jessica Mishel Jiménez Vicente

Agradecimiento

Quiero expresar mis sinceros agradecimientos a la Universidad Nacional de Loja, por haberme impartido los conocimientos académicos y poder formarme como profesional. A todos los docentes de la carrera de Administración de Empresas quienes me brindaron sus conocimientos impartidos a diario en las aulas. Especialmente a mi director de Tesis Ingeniero Oscar Aníbal Gómez. MAE, por su asesoramiento técnico y el tiempo brindado del presente trabajo de tesis para seguir creciendo profesionalmente. Finalmente, me dirijo mi sincero agradecimiento a todas las familias de la ciudad de Loja, los gerentes de los negocios por su ayuda brindada para poder concluir con mi Tesis y obtener el título de Tercer Nivel.

Jessica Mishel Jiménez Vicente

Índice de contenidos

1.	TÍTULO	ii
2.	RESUMEN	2
3.	INTRODUCCIÓN	4
4.	MARCO TEÓRICO	6
4.1	Información del producto	6
4.2.	Estudio de Mercado.....	15
4.3.	Estudio Técnico	19
4.4.	Estudio financiero	25
4.5.	Evaluación Financiera.....	33
4.6.	Marco conceptual.....	35
4.7.	Marco referencial	37
5.	METODOLOGÍA	40
6.	RESULTADOS	45
7.	DISCUSIÓN	63
8.	CONCLUSIONES	132
9.	RECOMENDACIONES	134
10.	BIBLIOGRAFÍA	135
11.	ANEXOS	141

Índice de figuras

Figura 1	<i>El maíz</i>	6
Figura 2	<i>Maiz tostado confitado</i>	11
Figura 3	<i>Género</i>	45
Figura 4	<i>Integrantes del hogar</i>	46
Figura 5	<i>Personas que trabajan en el hogar</i>	47
Figura 6	<i>Promedio mensual de ingreso</i>	48
Figura 7	<i>Conoce de productos confitados</i>	49
Figura 8	<i>Compra productos confitados</i>	50
Figura 9	<i>Tipo de productos confitados</i>	51
Figura 10	<i>Consumen productos confitados a base de maíz tostado</i>	52
Figura 11	<i>Frecuencia de consumo</i>	53
Figura 12	<i>Cantidad de consumo</i>	54
Figura 13	<i>Tipo de envase</i>	55
Figura 14	<i>Lugar que adquiere el producto</i>	56
Figura 15	<i>Precio que paga por el producto</i>	57
Figura 16	<i>Adquisición del producto</i>	58
Figura 17	<i>Lugar de compra</i>	59
Figura 18	<i>Tipo de promociones</i>	60
Figura 19	<i>Factores que determinan la compra del producto</i>	61
Figura 20	<i>Medios de comunicación</i>	62
Figura 21	<i>Envase del producto</i>	68
Figura 22	<i>Etiqueta del envase</i>	69
Figura 23	<i>Canales de distribución de la nueva empresa</i>	71
Figura 24	<i>Muestra en ferias</i>	71
Figura 25	<i>Página digital de TikTok de la empresa</i>	72
Figura 26	<i>Macro localización</i>	75

Figura 27 <i>Provincia de Loja</i>	75
Figura 28 <i>Micro localización de manera Satelital</i>	76
Figura 29 <i>Micro Localización</i>	76
Figura 30 <i>Diseño de la planta</i>	82
Figura 31 <i>Diagrama de flujo proceso productivo del tostado de sal y dulce</i>	85
.....	85
Figura 32 <i>Organizador estructural de la empresa “Confitería del Tostadito.”</i>	91
Figura 33 <i>Organizador estructural de la empresa “Confitería del Tostadito ”</i>	92
Figura 34 <i>Organigrama Posicional de la empresa “Confitería del Tostadito”</i>	93
Figura 35 <i>Punto de Equilibrio Año 1</i>	123
Figura 36 <i>Punto de Equilibrio Año 5</i>	124

Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Estado de pérdidas y ganancias</i>	31
Tabla 2. <i>Proyección de la población</i>	43
Tabla 3. <i>Género</i>	45
Tabla 4. <i>Personas que integran en el hogar</i>	46
Tabla 5. <i>Personas que trabajan en el hogar</i>	47
Tabla 6. <i>Promedio mensual del ingreso familiar</i>	48
Tabla 7. <i>Conoce de productos confitados</i>	49
Tabla 8. <i>Compra productos confitados</i>	50
Tabla 9. <i>Tipo de productos confitados</i>	51
Tabla 10. <i>Consumo de maíz tostado confitado</i>	52
Tabla 11. <i>Frecuencia de consumo</i>	53
Tabla 12. <i>Cantidad de consumo</i>	54
Tabla 13. <i>Que cantidad y frecuencia compra de maíz tostado confitado</i>	55
Tabla 14. <i>Tipo de envase</i>	55
Tabla 15. <i>Lugar de compra</i>	56
Tabla 16. <i>Precio que paga por el producto</i>	57
Tabla 17. <i>Familias que adquirirán el producto</i>	58
Tabla 18. <i>Lugar de comprar</i>	59
Tabla 19. <i>Tipo de promociones</i>	60
Tabla 20. <i>Factores que determinan la compra del producto</i>	61
Tabla 21. <i>Medios de comunicación digital</i>	62
Tabla 22. <i>Demanda potencial</i>	64
Tabla 23. <i>Demanda real</i>	64
Tabla 24. <i>Demanda efectiva</i>	65
Tabla 25. <i>Consumo Per cápita</i>	65
Tabla 26. <i>Demanda efectiva unidades</i>	66

Tabla 27. <i>Total, de ventas de los años 2022 y 2023</i>	66
Tabla 28. <i>Tasa de crecimiento</i>	67
Tabla 29. <i>Proyección de la oferta</i>	67
Tabla 30. <i>Demanda Insatisfecha</i>	67
Tabla 31. <i>Capacidad diseñada</i>	73
Tabla 32. <i>Capacidad instalada</i>	73
Tabla 33. <i>Capacidad utilizada</i>	74
Tabla 34. <i>Participación en el mercado</i>	74
Tabla 35. <i>Maquinaria y equipos</i>	77
Tabla 36. <i>Herramientas</i>	79
Tabla 37. <i>Flujograma de proceso para la producción de maíz tostado confitado de sal y dulce 100gr</i>	84
Tabla 38. <i>Simbología del diagrama de flujo</i>	85
Tabla 39. <i>Balance de materiales anuales</i>	86
Tabla 40. <i>Manual de Funciones del Gerente de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”</i>	94
Tabla 41. <i>Manual de Funciones del Asesor Jurídico de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”</i>	95
Tabla 42. <i>Manual de Funciones de la secretaria-Contadora de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”</i>	96
Tabla 44. <i>Manual de Funciones del Jefe de Producción de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”</i>	97
Tabla 45. <i>Manual de Funciones del jefe de Ventas de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”</i>	98
Tabla 47. <i>Manual de Funciones de los Obreros de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”</i>	99
Tabla 48. <i>Manual de Funciones del chofer-vendedor de la empresa “Confitería del Tostadito.”</i>	100
Tabla 49. <i>Maquinaria y Equipo</i>	101

Tabla 50.	<i>Presupuesto de herramientas</i>	102
Tabla 51.	<i>Presupuesto de utensilios de planta</i>	102
Tabla 52.	<i>Presupuesto de utensilios de planta</i>	102
Tabla 53.	<i>Muebles y enseres de planta</i>	103
Tabla 54.	<i>Muebles y Enseres Administración</i>	103
Tabla 55.	<i>Equipo de Oficina</i>	104
Tabla 56.	<i>Equipo de Cómputo</i>	104
Tabla 57.	<i>Activos fijos</i>	105
Tabla 58.	<i>Activo diferido</i>	105
Tabla 59.	<i>Materia Prima Directa</i>	106
Tabla 60.	<i>Mano de Obra Directa</i>	106
Tabla 61.	<i>Proyección de Mano de Obra Directa</i>	107
Tabla 62.	<i>Materia Prima Indirecta</i>	107
Tabla 63.	<i>Proyección de Materia prima indirecta</i>	107
Tabla 64.	<i>Presupuesto de remuneraciones administrativas</i>	108
Tabla 65.	<i>Proyección de presupuesto de administración</i>	108
Tabla 66.	<i>Presupuesto de servicios básicos</i>	109
Tabla 67.	<i>Proyección de servicios básicos</i>	109
Tabla 68.	<i>Presupuesto de suministros de oficina</i>	109
Tabla 69.	<i>Proyección de suministros de oficina</i>	110
Tabla 70.	<i>Presupuesto de útiles de aseo</i>	110
Tabla 71.	<i>Proyección de útiles de aseo</i>	110
Tabla 72.	<i>Presupuesto de útiles de oficina</i>	111
Tabla 73.	<i>Proyección de útiles de oficina</i>	111
Tabla 74.	<i>Presupuesto de Arriendo</i>	111
Tabla 75.	<i>Proyección de Arriendo</i>	112
Tabla 76.	<i>Combustibles y Lubricantes</i>	112

Tabla 77. <i>Proyección de Combustibles y Lubricantes</i>	112
Tabla 78. <i>Presupuesto de publicidad</i>	113
Tabla 79. <i>Proyección de suministros de oficina</i>	113
Tabla 80. <i>Resumen de activos circulantes</i>	113
Tabla 81. <i>Resumen de la inversión</i>	114
Tabla 82. <i>Financiamiento</i>	115
Tabla 83. <i>Amortización del crédito</i>	115
Tabla 84. <i>Presupuesto de Costos</i>	117
Tabla 85. <i>Costo Unitario de Producción de cada funda de maíz confitado por libra</i>	118
Tabla 86. <i>Costo Unitario de Producción de cada funda de maíz confitado por 100gr</i>	118
Tabla 87. <i>Precio de Venta al Intermediario por libra.</i>	119
Tabla 88. <i>Precio de Venta al Intermediario por 100gr.</i>	119
Tabla 89. <i>Ingresos por ventas</i>	120
Tabla 90. <i>Estado de Pérdidas y Ganancias</i>	120
Tabla 91. <i>Estructura de Costos</i>	121
Tabla 92. <i>Datos para determinar el punto de equilibrio del año 1</i>	122
Tabla 93. <i>Datos para determinar el punto de equilibrio del año 5</i>	123
Tabla 94. <i>Flujo de Caja</i>	125
Tabla 95. <i>Valor Actual Neto</i>	126
Tabla 96. <i>Tasa Interna de Retorno</i>	127
Tabla 97. <i>Periodo de Recuperación de Capital</i>	127
Tabla 98. <i>Relación Costo/Beneficio</i>	128
Tabla 99. <i>Análisis de Sensibilidad- Disminución en Ingreso</i>	129
Tabla 100. <i>Análisis de Sensibilidad- Aumento en Costo</i>	130

Índice de anexos

Anexo 1. Objetivos de la Investigación.....	140
Anexo 2. Encuesta al Consumidor.....	141
Anexo 3. Entrevista a los oferentes.....	143
Anexo 4. Entrevista a los proveedores	145
Anexo 5. Certificado de Abstract	146

1. TÍTULO

“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de tostado confitado de sal y dulce en la ciudad de Loja”

2. RESUMEN

El presente trabajo titulado “Proyecto de factibilidad para creación de una empresa productora y comercializadora de tostado confitado de sal y dulce en la ciudad de Loja” tuvo como propósito llevar cabo la realización de los objetivos como es; el estudio de mercado permitió analizar la demanda y oferta, el estudio técnico, legal y administrativo para demostrar la viabilidad técnica de la localización, ingeniería del proyecto y diseño organizacional y que cumpla con las necesidades jurídicas precisas para su funcionamiento, el estudio financiero y la evaluación financiera el cual permitió conocer el presupuesto de la inversión y conocer la factibilidad del proyecto. El tipo de investigación fue exploratoria-descriptiva. Se utilizó métodos y técnicas como: inductivo - deductivo y técnicas como: entrevistas, encuestas y recopilación bibliográfica. De acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio de mercado se estableció la demanda real para el primer año es de 66.651.110 gr de maíz tostado confitado, un consumo por familia anual de 2.565 gr de maíz tostado confitado, para la demanda efectiva es de 53.995.660 gr de maíz confitado, de acuerdo con la información se compara con la oferta que para el primer año es de 930.859gr de maíz tostado confitado del cual se obtiene una demanda insatisfecha de 53.024.801gr de maíz tostado confitado. En el estudio técnico se determinó que la capacidad diseñada o teórica es de 19.494.621gr de maíz tostado confitado que convertidos a libras nos da un resultado de 43.034lb de maíz tostado confitado al año laborando las 8h diarias, la empresa empieza trabajando en el primer año con el 80% de la capacidad que equivale a 15.595.696 gr de maíz tostado confitado; en el año 5 trabajara con el 100% de su capacidad; en el estudio legal y administrativo la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.” estará ubicada en la ciudad de Loja, se estableció organigramas y manuales de funciones para cada puesto o área de trabajo para la empresa. Dentro del estudio financiero se estableció que la inversión que requiere el presente proyecto es de \$27.046,49 dólares americanos. En cuanto a la evaluación financiera demuestra que el proyecto es factible para su operación del cual se obtiene valores positivos para los cinco años de vida del proyecto, por ello se observa un VAN positivo de USD 41.275,68; la TIR de 48,92%; la recuperación de inversión será en 2 años, 1 meses y 23 días; por último la relación beneficio costo se obtiene que por cada dólar invertido se tiene una rentabilidad \$0,24ctvs; y el análisis de sensibilidad establece que el proyecto resiste un incremento en los costos del 9,97% y una disminución en los ingresos de 9.64% basándose en los indicadores presentados, se concluye que el proyecto es factible para su realización y una buena rentabilidad para su creación e inversión.

Palabras clave: Emprendimiento, enconfitados, proyectos, financiamiento, inversión.

2.1 Abstract

The present work entitled “Feasibility project for the creation of a company that produces and commercializes roasted salt and sweet confit in Loja city” had the purpose of carrying out the objectives such as; the market study allowed to analyze the demand and supply, the technical, legal and administrative study to demonstrate the technical feasibility of the location, project engineering and organizational design and to comply with the precise legal needs for its operation, the financial study and financial evaluation which allowed to know the investment budget and to know the feasibility of the project. The type of research was exploratory-descriptive. Methods and techniques used were: inductive - deductive and techniques such as: interviews, surveys and bibliographic compilation. According to the results obtained in the market study, the real demand for the first year is 66,651,110 grams of roasted candied corn, an annual consumption per family of 2,565 grams of roasted candied corn, for the effective demand is 53,995,660 grams of candied corn, according to the information is compared with the supply that for the first year is 930,859 grams of roasted candied corn from which an unsatisfied demand of 53,024,801 grams of roasted candied corn is obtained. In the technical study it was determined that the designed or theoretical capacity is 19.494.621gr of roasted candied corn that converted to pounds gives us a result of 43.034lb of roasted candied corn per year working 8 hours a day, the company starts working in the first year with 80% of the capacity which is equivalent to 15.595.696 gr of roasted candied corn; in year 5 it will work with 100% of its capacity. In the legal and administrative study the company “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.” will be located in the city of Loja, it was established organizational charts and manuals of functions for each position or work area for the company. The financial study established that the investment required for this project is \$27,046.49 US dollars. As for the financial evaluation shows that the project is feasible for its operation of which positive values are obtained for the five-year life of the project, therefore a positive NPV of USD 41. 275.68; the IRR of 48.92%; the investment recovery will be in 2 years, 1 months and 23 days; finally the benefit-cost ratio shows that for each dollar invested there is a profitability of \$0.24ctvs; and the sensitivity analysis establishes that the project resists an increase in costs of 9.97% and a decrease in income of 9.64% based on the indicators presented, it is concluded that the project is feasible for its realization and a good profitability for its creation and investment.

Key words: Entrepreneurship, candied, projects, financing, investment.

3. INTRODUCCIÓN

En la actualidad los gustos y preferencias de los consumidores son más amplios debido a los productos innovadores tradicionales que se producen a diario, En este contexto, el mercado de productos confitados emerge como un nicho prometedor, ofreciendo una amplia gama de opciones que satisfacen los paladares más exigentes y se adaptan a las tendencias actuales de consumo. Es por ello que se crea una empresa dedicada la producción y comercialización de tostado confitado de sal y dulce.

En Ecuador, la producción de maíz es un cultivo principal dentro del país tanto en pequeños, medianos y grandes productores. Así menciona, Zambrano & Caviedes (2022), para el año 2021 se sembró 335 mil ha, una producción estimada de 1.38 millones de toneladas de este cereal de los cuales el grano seco pertenece entre 78-80% y de maíz suave entre 20-22%. Donde mayormente se produce maíz suave es en la Sierra produciendo un promedio de 0.82 t ha-1.

A medida que los consumidores se vuelven más conscientes de la salud y buscan alternativas más saludables y nutritivos como los snacks tradicionales. Se crea el producto nuevo de tostado confitado de sal y dulce elaborado a base del maíz tostado, el mismo que tiene una aceptación en el mercado Loja por su valor agregado de la mezcla de la sal y el dulce.

De esta manera el presente proyecto se centra en explorar el mercado objetivo para la producción y comercialización el cual se resume de la siguiente manera: revisión de la literatura, el cual sirve como una base fundamental para la investigación de trabajo; metodología, ayudo a la recolección de información mediante métodos, técnicas y procedimientos, dentro del trabajo se utilizó una investigación Exploratoria-descriptiva, la misma que permitió establecer una base sólida para explorar y describir la población de estudio, un enfoque mixto (cualitativo y cuantitativo) ya que se integra técnicas de recopilación y análisis de datos de la muestra de la población, posteriormente el proyecto fue de muestreo aleatorio simple pues cada miembro de la población tienen una probabilidad igual y conocida de ser seleccionado en la muestra.

En base a los resultados se presentan las tablas que resumen los datos recopilados de las encuestas y entrevistas junto con sus respectivos análisis y gráficos estadísticos; posteriormente se aborda la discusión en donde se lleva a cabo los cuatro estudios que conforman el proyecto de factibilidad. Dentro del estudio de mercado se estableció la demanda real para el primer año es de 66.651.110 gr de maíz tostado confitado, un consumo por familia anual de 2.565 gr de maíz tostado confitado, para la demanda efectiva es de 53.995.660 gr de

maíz confitado, de acuerdo con la información se compara con la oferta que para el primer año es de 930.859gr de maíz tostado confitado del cual se obtiene una demanda insatisfecha de 53.024.801gr de maíz tostado confitado.

En el estudio técnico se determinó que la capacidad diseñada o teórica es de 19.494.621gr de maíz tostado confitado que convertidos a libras nos da un resultado de 43.034lb de maíz tostado confitado al año laborando las 8h diarias, la empresa empieza trabajando en el primer año con el 80% de la capacidad que equivale a 15.595.696gr de maíz tostado confitado de sal y dulce; en el año 5 trabajara con el 100% de su capacidad lo que equivale a 19.494.620gr de maíz tostado confitado de sal y dulce que proyectado para fundas de 100gr es de 155.957 gr de maíz tostado confitado de sal y dulce. Seguidamente la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.” estará ubicada en la ciudad de Loja, parroquia sucre, en la calle Francisco Eguiguren y Pedro Falconí, cuenta con una infraestructura básica, la cual será posible la producción de las actividades dentro de la empresa. Por consiguiente, se visualiza el diseño y la distribución de la planta, como también el flujograma de procesos y el balance de las materias primas para la producción. El estudio administrativo y legal se estableció, la cantidad total de talento humano que será necesario para el desarrollo organigramas y manuales de funciones para cada puesto o área de trabajo para la empresa.

En el estudio financiero se determinó la inversión que requiere el presente proyecto es de \$27.046,49 dólares americanos, el cual será financiado de la siguiente manera: capital propio \$17.046,49 que equivale al 63.03%, por otro lado, será por crédito al BanEcuador de \$10.000,00 correspondiente al 36,97% un plazo de 5 años con pagos trimestrales y con la tasa de interés del 11,25%; a continuación, se detallan las depreciaciones de los activos fijos y el costo total de producción para el primer año es de \$97.900,94 dividido para los 100gr dando como costo unitario de \$0.63ctvs para el primer año el cual se le agrega el margen de utilidad de 10% quedando como precio de venta al público \$0,69ctvs.

En lo que corresponde la evaluación financiera demuestra que el proyecto es factible para su operación en la ciudad de Loja, del cual se obtiene valores positivos para los cinco años de vida del proyecto, por ello se observa un VAN positivo de USD 41.275,68; la TIR de 48,92%; la recuperación de inversión será en 2 años, 1 meses y 23 días; por último la relación beneficio costo se obtiene que por cada dólar invertido se tiene una rentabilidad \$0,24ctvs; y el análisis de sensibilidad establece que el proyecto resiste un incremento en los costos del 9,97% y una disminución en los ingresos de 9.64%.

Se finaliza con las conclusiones y recomendaciones que dan por concluir la investigación.

4. MARCO TEÓRICO

4.1 Información del producto

4.1.1 *El maíz.*

Figura 1 *El maíz*



Nota. Adaptada de Nuestras Riquezas (2023).

[\(https://www.nuestrasriquezas.com/2023/05/17/mag-asegura-seguir-trabajando-en-torno-al-precio-del-maiz/\)](https://www.nuestrasriquezas.com/2023/05/17/mag-asegura-seguir-trabajando-en-torno-al-precio-del-maiz/)

Según los autores Kato, et al. (2009), indican que el maíz es uno de los tres granos fundamentales para la alimentación humana, se originó inicialmente en las montañas y valles de México debido a la intervención de los antiguos habitantes de esta región en un proceso coevolutivo, cuya riqueza aún es mantenida principalmente por los agricultores en áreas rurales de este país. El cultivo de este cereal debido a sus números productos derivados del maíz, tiene un valor económico y representa un importante sostén económico, social y progreso tecnológico para futuras generaciones del mundo (p. 14).

4.1.1.1. *Características.*

Este cereal consiste en un núcleo resistente cubierto por filas de granos, con una capa externa protegida por hojas. Una mazorca puede tener una longitud que oscila entre 15 y 40 centímetros, las mazorcas de pueden ver en varios colores, entre sus componentes se incluyen fibra, vitaminas, carbohidratos, proteínas y grasas (El maíz, 2024).

4.1.1.2. *Propiedades.*

El maíz tiene una importancia fundamental en la alimentación y la cultura de Centroamérica, según este cereal provee aproximadamente el 15% de las proteínas y el 20% de las calorías consumidas a nivel mundial. Es un alimento fundamental para más de doscientos

millones de personas y su importancia en la industria alimentaria sigue creciendo debido al crecimiento continuo de la población mundial. Se utiliza ampliamente en la elaboración de elementos y en mezclas con otros ingredientes, aunque su uso es menor en país desarrollados en comparación con otras regiones (Urango, 2018, p.187).

4.1.1.3. Producción del maíz a nivel mundial

Según Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2023), la producción mundial de maíz, que se ha incrementado en 3,6 millones de toneladas y ahora se calcula que alcanzará el récord de 1.215 millones de toneladas. La mejora de las perspectivas está ligada a una mejora de las cosechas en el Brasil y en Ucrania, donde el rendimiento del maíz está superando las expectativas iniciales, lo que compensa con creces los recortes previstos en la producción en los Estados Unidos de América y la Unión Europea.

4.1.1.4. Producción de maíz en el Ecuador

Subgerencia de Análisis de Productos y Servicios (2023), menciona que para el año 2022, la superficie cosechada de maíz en Ecuador fue de 362,473 hectáreas, abarcando una producción de 1,641,131 toneladas métricas. La provincia de Los Ríos abarcó el 42% de la producción nacional, seguido de Manabí con el 30%, Guayas con el 19%.

4.1.1.5. Producción de maíz en la ciudad de Loja

La provincia de Loja también abarca mayor producción de maíz en el Ecuador así menciona el Ministerio de Agricultura y Ganadería (2021), Un total de 3.270 productores de la provincia de Loja han asegurado sus cultivos de maíz con el Seguro Agrícola, que lo ejecuta el (MAG), protegiendo 11.855,1 hectáreas.

4.1.1.6. Precio del maíz

Para el año 2023 mediante el acuerdo del MAG para este producto, con un 13% de humedad y 1% de impurezas tendrá un precio mínimo de \$16,89 por quintal. Pero dependerá de las distintas variedades de maíz.

4.1.1.7. Comercialización del maíz

Según Cibiogem (s.f), Aproximadamente el 70% se utiliza para forraje, el 25% se destina a la industria del almidón y el resto se emplea para consumo humano y otros fines

4.1.1.8. Industrialización del maíz

De acuerdo a Franco (2005), La industrialización del maíz incluye dos procesos tecnológicos distintos: la molienda húmeda y la molienda seca. Cada proceso produce diferentes productos

Molienda húmeda

La primera etapa del proceso consiste en la inspección y limpieza, con el objetivo de eliminar los materiales extraños que acompañan al maíz. Luego, el cereal limpio se sumerge en agua a 50°C en tanques de acero inoxidable durante 30 a 40 horas. En esta fase, la humedad aumenta del 15% al 45%, los enlaces del gluten se debilitan y se libera el almidón. Además de la elaboración de edulcorantes como: el jarabe de glucosa, jarabe de maltosa, la dextrosa y los jarabes de maíz de alta fructosa.

Molienda seca

El proceso de molienda seca implica la reducción del tamaño del grano, seguido del cernido y clasificación para separar las diferentes fracciones. Este proceso produce una variedad significativa de productos, como cereales para desayuno, harinas y sémolas, las sémolas pueden utilizarse para fabricar cerveza, snacks o polenta. La harina de maíz se utiliza en la producción de productos panificados. Al igual que en la molienda húmeda, el germen se separa y se destina a la extracción de aceite.

4.1.1.9. Variedades nativas y mejoras de la parte Sierra del Ecuador

Algunas de las variedades que se cultiva dentro de la Sierra del Ecuador son: cuzco ecuatoriano, canguil ecuatoriano, racimo de uva, chillos, huandango, morochon, patillo, chullpi y kcello, además de esto se encuentra las variedades mejoradas se tiene: INIAP-122 “Caucho mejorado”, INIAP-124 “Mischa mejorado”, INIAP-102 “blanco blandito mejorado”, INIAP-182 “Guagal mejorado”, INIAP-153 “Zhima mejorado”, INIAP-180, INIAP-182, INIAP-176 e INIAP-103. (Yáñez G. Carlos et.al, 2010, pg.3)

De acuerdo al maíz que se va a necesitar para realizar el producto del proyecto es el maíz chullpi que se lo describe a continuación:

4.1.1.10. Maíz chullpi

Agraria (2007), el maíz de la raza Chullpi, en su mayoría es distribuido en los Andes del Ecuador, Perú Bolivia y Norte de Argentina. El gano de maíz chullpi tiene una parte superior arrugada y traslúcida, y es de sabor dulce. Este es favorito por los agricultores y

consumidores se lo conoce también como “cancha o tostado”, de esta forma es mayormente consumido en el país. Esos son motivos para tener grandes posibilidades de exportación.

Comúnmente se lo encuentra escrito como “CHULPI”, la palabra original que viene del quechua de Ecuador, se escribe con doble L “CHULLPI” (que significa callo) y es un tipo de maíz andino, casi imposible de masticarlo cuando está tierno (en mazorca), muy amarillo y crocante cuando se lo tuesta ya seco. (Chávez, et al., 2022, p. 218).

El Maíz Chulpi se cultiva en las zonas maiceras de la sierra ecuatoriana. Esta variedad ha sido usada por la población andina para la preparación de alimentos y bebidas. Actualmente su consumo es en forma de snacks (maíz tostado) y en conjunto con otros maíces se utiliza para la elaboración de bebidas en rituales indígenas. Se cultiva en alturas que van desde los 2 200 a 2 900 m s.n.m. (Chávez, et al., 2022, p. 218).

Según Agraria (2019), “el maíz de grano dulce Chullpi o Paccho de la raza Chullpi con granos color ambar arrugados, con endospermo que contiene el gen azucarado -1 (su1), el cual da lugar a concentraciones moderadas de azúcar y, por lo general, produce mayores niveles de fitoglicógeno o polisacáridos solubles en agua, lo cual da al endospermo una textura suave” (pp. 1-2).

4.1.1.11. Producción de maíz chullpi en el Ecuador

Según el Ministerio de Agricultura y Ganadería (2022), indica que en el Ecuador la producción de maíz chullpi está en “el rendimiento promedio, por hectárea, es de más de 67 quintales, lo que le permite al productor lograr una buena cosecha, en un tiempo aproximado de 230 días”

Por otra parte, el director Ejecutivo de INIAP, Raúl Jaramillo, destacó que es muy importante obtener tecnología nueva, esto es una manera de lograr mejores avances para los productores.

José Zambrano, director de Investigaciones, recalcó que la variedad de la producción del maíz chulpi es una opción de diversificación y conservación de su biodiversidad, permitiendo agregar valor a los productos creados, de esta materia prima se podrá elaborar alimentos que sean nutritivos para el consumidor final, como puede ser grano tostado, o como snack que se lo puede agregar como un acompañamiento de platos variados.

4.1.1.12. Lugares donde se puede cultivar el maíz chullpi

Ministerio de Agricultura y Ganadería (2022), en el Ecuador el maíz es considerado como un cereal muy nutritivo además de ser uno de los más importantes, debido a la superficie

destinada para su cultivo y como componente básico en la dieta de la población ecuatoriana. Y es donde la región Sierra es donde existe la mayor producción del maíz.

Según el ministerio de agricultura y ganadería mediante las investigaciones realizadas con anterioridad, las zonas recomendadas para el cultivo de esta nueva variedad de chullpi “Crocantito” son Imbabura, Pichincha, Cotopaxi y Chimborazo. Se adapta a las regiones comprendidas entre 2.400 a 2.900 metros sobre el nivel del mar.

4.1.1.13. Características del maíz chullpi

- Sabor dulce
- Grano amarillo
- Rugoso
- Suave

4.1.2 El azúcar

Es una sustancia cristalina, parte del grupo de los hidratos de carbono, con un sabor dulce y de color blanco en su estado puro. La sacarosa es un disacárido compuesto por una molécula y una de fructosa, que se extrae principalmente de la caña de, la remolacha y otros vegetales (Campos, 2017).

4.1.2.1. Beneficios que aporta

La función principal del azúcar es proporcionar la energía necesaria para el funcionamiento de los diferentes órganos de nuestro cuerpo, como el cerebro y los músculos, lo cual es esencial a lo largo de la vida y en diversas situaciones fisiológicas. El cerebro, en particular, consume el 20% de la energía derivada de la glucosa, aunque esta también es indispensable como fuente de energía para todos los tejidos del organismo. Consumirlo moderadamente no al exceso sino con una dieta saludable (Partearroyo et al., 2013 p.40).

4.1.2.2. Consumo de azúcar

El azúcar es consumido en diferentes alimentos como puede ser nectares, refrescos, licores, cremas, helados, chocolates, lácteos, etc, existen cantidad de productos que contienen azúcar por lo que se usan para dar sobores a otros productos menos apetitosos (Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), 2021)

4.1.3. La sal

La sal, conocida químicamente como cloruro sódico (NaCl), contiene alrededor de un 40% de sodio y un 60% de cloro. Es una parte fundamental de nuestra dieta, utilizada tanto como condimento en la cocina doméstica como en el procesamiento industrial de alimentos.

El impacto de la sal en nuestra ingesta de sodio varía según la cantidad y la frecuencia con la que consumimos alimentos procesados que la contiene (Ministerio de Salud y Protección Social, s.f.)

4.1.3.1. Beneficios que aporta

La sal de mesa es un mineral vital para la vida. El sodio es crucial para el adecuado funcionamiento del sistema nervioso, el sistema muscular y la homeostasis, que es la regulación de los líquidos en nuestras células. Además, el sodio es lo que le da sabor salado, efectivamente su consumo debe ser de acuerdo a una dieta saludable (Shamirian, 2023).

4.1.3.2. Consumo de sal

Según Roig, et al. (2021), indican que la sal se utiliza en la alimentación con dos propósitos principales: en primer lugar, para realzar ciertos sabores, lo que la convierte en un condimento muy común; y en segundo lugar, como conservante en alimentos perecederos, especialmente en carnes y pescados, salazones y en curtidos. En estos casos, la sal en grandes cantidades crea un entorno desfavorable para el crecimiento de organismos responsables de la descomposición y también ayuda a enmascarar sabores amargos que pueden surgir durante los procesos de la elaboración industrial.

4.1.4. Maíz tostado confitado

Figura 2 *Maíz tostado confitado*



Nota. Adaptada de recetas San Carlos (2018)
(<http://recetas.sancarlos.com.ec/maiz-tostado-caramelizado/>)

El maíz tostado caramelizado, comúnmente llamado “caca de perro”, es un dulce típico de la sierra ecuatoriana. Historiadores señalan que su origen se remonta a los conventos quiteños, donde las monjas experimentaban con la mezcla de ingredientes locales y foráneos

para crear nuevas recetas. Este tradicional bocadillo o snack ecuatoriano es ideal disfrutarse a cualquier hora del día (Carlos, 2023).

4.1.4.1. Orígenes

De acuerdo a FMORENO (2019), los productos confitados tienen sus orígenes en las culturas chinas y mesopotámica, donde se utilizaba principalmente para evitar la putrefacción de frutas y alimentos. Esta técnica era crucial para marineros, soldados, y agricultores, ya que tener alimentos conservados y comestibles durante meses presentaba una ventaja significativa en la expansión y conquistas de muchas culturas. Con la expansión árabe hacia tierras occidentales, esta antigua técnica de conservación se difundió ampliamente.

4.1.4.2. Antecedentes del maíz tostado confitado

El maíz tostado caramelizado, comúnmente llamado “caca de perro”, es un dulce típico de la sierra ecuatoriana. Historiadores señalan que su origen se remonta a los conventos quiteños, donde las monjas experimentaban con la mezcla de ingredientes locales y foráneos para crear nuevas recetas. Poco a poco fue convirtiéndose en una actividad comercial para mujeres indígenas, quienes se dedicaban a expender el producto en plazas y mercados. Este tradicional bocadillo o snack ecuatoriano es ideal disfrutarse a cualquier hora del día. (Carlos, 2023)

4.1.4.3. Proceso de producción del maíz tostado confitado

Según Almachi & Sarango (2023), la producción de maíz tostado confitado se lleva a cabo en tres etapas:

1. **Selección y limpieza:** La selección del maíz implica retirar los granos que estén en mal estado o tengan impurezas, como granos partidos, pequeños o cualquier otra materia extraña. La limpieza del maíz se basa en lavar los granos con agua para eliminar impurezas como tierra, terrones, arena, o polvo.
2. **Tostado:** El maíz se coloca en una olla o paila grande con aceite y se tuesta a fuego lento hasta que adquiera un color marrón y este crocante. Durante el proceso, es necesario mezclar y revolver con una cuchara para evitar que el producto se queme.
3. **Confitado:** El dulce se prepara colocando la panela y la canela en polvo con dos tazas de agua en una olla y cocinando a fuego lento hasta que alcance el punto de caramelo. Luego, se mezcla el maíz tostado con el dulce, revolviendo constantemente, hasta que los granitos de maíz no se peguen entre sí y estén sueltos.

4.1.4.4. Comercialización del maíz tostado confitado en el Ecuador

El consumo de confites se mantiene en todo el año, sin embargo, en diciembre y enero se observan picos particulares debido a que la temporada navideña y el año nuevo impulsan la compra de caramelos, bombones, dulces y confites rellenos, entre otros (Legiscomex.com, 2015).

El miz tostado confitado nació en la región de la sierra del Ecuador, específicamente en Quito. Actualmente, este producto se encuentra principalmente a la venta por vendedores ambulantes. Sin embargo, analizando los canales de comercialización, se observa una oportunidad de mercado para los productores garrapiñados con miel (Lara, et al., 2004).

4.1.5. Proyecto

Desde una perspectiva diaria, un proyecto se relaciona con una idea, una oportunidad o una inversión que necesita ser desarrollada en un entorno de emprendimiento y riesgo. Esto implica que el concepto de proyecto abarca la realización de una serie de actividades planificadas que buscan la utilización eficiente de los recursos con el fin de alcanzar un objetivo (Terrazas Pastor, 2009).

Según Vargas (2008), menciona que un proyecto se define:

“Proyecto es un emprendimiento no repetitivo, caracterizado por una secuencia clara y lógica de eventos, con inicio, medio y fin, que se destina a alcanzar un objetivo claro y definido, siendo conducido por personas dentro de los parámetros definidos de tiempo, costo, recursos involucrados y calidad”.

4.1.5.1. Proyectos de inversión

Un proyecto de inversión es una propuesta tanto técnica como económica destinada a solucionar un problema social, empleando los recursos humanos, materiales y tecnológicos disponibles. Esta propuesta se presenta en un documento escrito que incluye diversos estudios que permiten al inversionista evaluar la viabilidad del proyecto (Padilla, 2011).

4.1.5.2. Tipos de proyectos

Según Padilla (2011), existen diversos tipos de proyectos, cada uno enfocado en resolver ciertos obstáculos al desarrollo, con costos y beneficios específicos asociados, de la siguiente manera

- a. De acuerdo a su naturaleza:** los proyectos pueden ser Dependientes, Independientes, mutuamente Excluyentes.

- b. **De acuerdo al área que pertenece:** los proyectos pueden catalogarse en cinco tipos básicos, productivos, de infraestructura económica, de infraestructura social, de regulación y fortalecimiento de mercados, de apoyo de base.
- c. **De acuerdo al fin buscado:** los proyectos pueden ser proyectos de inversión privada, proyectos de inversión pública, proyectos de inversión social.
- d. **Una clasificación de proyectos privados:** se pueden establecer en función al impacto en la empresa como la creación de nuevas unidades de negocios o empresas, cambios en las unidades de negocios existentes.
- e. **En el caso de proyectos públicos o sociales:** se pueden establecer ciertas clasificaciones como proyectos de infraestructura y proyectos de fortalecimiento de capacidades sociales o gubernamentales.

4.1.5.3.Ciclo de vida de un proyecto

El ciclo de vida de un proyecto de inversión comienza con la identificación de un problema derivado de una de una necesidad, que requiere una solución coherente.

Para Padilla (2011), los proyectos de inversión pasan por cuatro etapas principales:

1. **Pre inversión:** la fase de la pre inversión implica la identificación, formulación y evaluación del proyecto, así como la determinación de cómo se implementará para resolver el problema o satisfacer la necesidad que lo originó.
2. **Inversión:** la fase de inversión corresponde al proceso de implementación del proyecto, una vez que se ha seleccionado el modelo a seguir. En esta etapa, se concretan todas las inversiones necesarias antes que el proyecto entre en funcionamiento.
3. **Operación:** la fase de operación es cuando la inversión ya realizada está en ejecución. En esta etapa, el proyecto comienza a funcionar y a producir el bien o servicio destinado a resolver el problema o satisfacer la necesidad que lo originó.
4. **Evaluación de resultados:** si el proyecto es la acción o respuesta a un problema, es necesario verificar, después de un periodo razonable de operación, si efectivamente el problema ha sido resuelto por la intervención del proyecto. De no ser así, se deben introducir las medidas correctivas

necesarias. La evaluación de resultados cierra el ciclo, examinando los efectos de la última etapa en relación con el problema que dio inicio al proceso.

4.1.5.4. Plan de negocios

Para Baque, et al. (2019), “La finalidad del plan de negocios es determinar la viabilidad económica, técnica, social y ambiental de un proyecto, tomando en consideración las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades de la empresa, así como también analizar el entorno en el cual se desarrollará la misma”.

4.2. Estudio de Mercado

El estudio de mercado es un proceso de investigación que se lleva a cabo para recopilar información y analizar datos relacionados con un producto, servicio o mercado en particular. Su objetivo principal es comprender mejor las necesidades, preferencias y comportamientos de los consumidores, así como la dinámica competitiva y las tendencias del mercado en el que una empresa opera o planea ingresar.

Para Fernández (2017), menciona: “Cuando se habla de estudios de mercado, se está hablando de una investigación en toda la regla en algunos casos con verdaderas anotaciones que les hace tener cierta similitud en el periodismo de investigación” (p. 6).

Esto quiere decir para poder realizar un estudio de mercado en términos generales debe contener al menos los siguientes elementos.

Según Pasaca (2017) los define de la siguiente manera:

- Información base (resultados de encuestas, entrevistas, observaciones, etc.)
- Producto principal
- Productos secundarios
- Productos sustitutos
- Productos complementarios
- Mercado
- Demandantes
- Estudio de demanda
- Estudio de oferta
- Situación base (mercadeo, presentación, calidad precio, plaza, etc.)

4.2.1. Información base

Son resultados provenientes de fuentes primarias mediante diferentes técnicas de investigación: encuestas, entrevistas observación, constatación física, etc. Y con diferentes procedimientos: censo, muestreo, observación, etc. (Pasaca, 2017, p.32).

4.2.2. Tamaño de la muestra

Determinar el tamaño adecuado de la muestra es un aspecto crítico en la investigación, ya que afecta la validez y confiabilidad de los resultados. El tamaño de la muestra debe seleccionarse de manera que sea lo suficientemente grande como para proporcionar resultados estadísticamente significativos y representativos de la población de interés, pero al mismo tiempo, debe ser manejable en términos de costos, tiempo y recursos disponibles (Pasaca, 2017, p.33).

Para determinar el tamaño de muestra se puede utilizar la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot P \cdot Q}{[(N - 1)e^2] + (Z^2 + P \cdot Q)}$$

En donde:

n = Tamaño de la muestra

N= Población total

e = Error experimental

P= Población de éxito

Q= Población fracaso

Z= Nivel de confianza

4.2.3. Producto principal

El producto principal puede variar según el tipo de empresa y su estrategia, pero en general, es el producto o servicio que define la identidad y la oferta principal que ofrecerá la nueva unidad productiva y así poder satisfacer deseos y necesidades del consumidor y el cual deberá acompañarse de un dibujo o gráfico a escala que indique sus principales características (Pasaca, 2017, p.41).

4.2.4. Productos complementarios

Como menciona Pasaca (2017), en este punto se describen los productos que pueda remplazar al producto principal pero no se considera que todo producto principal deba necesitar un producto complementario para satisfacer las necesidades.

4.2.5. Mercado

Camino y Garcillán (2007), “Se define como mercado el conjunto de compradores que buscan un determinado producto o servicio, puede ser un lugar físico o virtual en el que se produce una relación de intercambio entre individuos u organizaciones” (p.69).

4.2.5.1. Mercado demandante

Se refiere a un mercado en el que existe una fuerte demanda por parte de los consumidores o empresas hacia un producto o servicio específico identificando las características comunes entre ellos mediante una adecuada segmentación del mercado (Pasaca 2017, p.45).

4.2.6. Análisis de la demanda

Según Tilve (2010), la demanda expresada a favor de un producto o servicio es simplemente la cantidad vendida en un lugar y en un período dado. Por lo tanto, la demanda global es la cantidad de ventas realizadas en un producto mercado (o una industria o un mercado), en un lugar y periodo concretos, por el conjunto de marcas u organizaciones en competencia (p.49)

Esto también permite establecer precisamente cual es la satisfacción del producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto. A la demanda se la debe considerar desde varios puntos de vista entre ellos (Pasaca 2017, pp.45-46):

- **La demanda potencial:** se refiere al nivel máximo de demanda que podría existir en un mercado o para un producto o servicio en particular en un momento dado en términos cuantitativos para satisfacer las necesidades de la población.
- **La demanda real:** es la cantidad real que los consumidores están dispuestos y pueden pagar para adquirir un producto o servicio en un momento específico.
- **La demanda insatisfecha:** se refiere a la cantidad de productos o servicios que los consumidores desean o necesitan, pero que no pueden adquirir debido a diversas razones, como la falta de disponibilidad, la incapacidad para pagarlos o la falta de acceso.
- **Demanda efectiva.** se refiere a la cantidad real de bienes y servicios que los consumidores y las empresas están dispuestos y tienen la capacidad de comprar a los precios vigentes en un momento determinado.

4.2.7. Análisis de la oferta

Este análisis busca comprender la cantidad, la calidad, la variedad y otros aspectos de la oferta de productos o servicios en relación con la demanda del mercado, como menciona Mora et al. (1980), la oferta es toda cantidad de un producto que se ofrece en el mercado en un tiempo y espacio determinado y a precios alternativos. Estos pueden ser la cuantificación de la oferta, la distribución espacial de los oferentes y la estacionalidad de la producción constituyen los elementos fundamentales del análisis de la oferta (p.8).

4.2.8. Análisis de la situación base

Pasaca (2017), “Permite conocer y analizar cuál es la situación actual del producto y el mercado sin la presencia del proyecto en que se está trabajando, esto tiene relación con la calidad, precio, presentación, proveedores, competencia, etc.” (p.54).

4.2.9. Plan comercial

4.2.9.1. 4P's del Marketing

Como Yépez et. al (2021) menciona que existen cuatro y las define como:

1. Producto

El producto es la variable por excelencia del marketing mix ya que engloba tanto a los bienes como a los servicios que comercializa una empresa. Es el medio por el cual se satisfacen las necesidades de los consumidores. Por tanto, el producto debe centrarse en resolver dichas necesidades y no en sus características, tal y como se hacía años atrás. Dentro del producto se encuentra aspectos tan importantes a trabajar como la imagen, la marca, el packaging o los servicios posventa.

Producto abarca todo lo relacionado a bienes y servicios que produce la empresa, con el motivo de satisfacer las necesidades de su cliente siendo esta de gran ventaja a la empresa.

2. Precio

Según Espinal (2012), afirma que el precio es la variable del marketing mix por la cual entran los ingresos de una empresa. Antes de fijar los precios de los productos se debe estudiar ciertos aspectos como el consumidor, mercado, costes, competencia, etc. Es la variable que determina el producto al momento de sacarlo al mercado para que tengan acceso todos los consumidores.

3. Promoción

Es la base de la mezcla del Marketing, y abarca varias actividades que sirven para recordarle al mercado que existe un producto, su principal propósito es el de influir en la mente del consumidor de manera positiva como lo menciona Espinal (2012),

existen diferentes formas de promocionar un servicio y/o producto: Ventas personal, Publicidad, Relaciones Públicas, entre otras. Unos de los principales propósitos de la promoción es permitirles a potenciales compradores enterarse de la existencia de un bien o servicio con el fin de que los consuman. A través de las promociones que realiza cada empresa estas impulsan a los consumidores adquirir el producto porque se encuentra a precios accesibles y módicos que es lo que muchas personas buscan.

4. Plaza

Se describe a aquellas actividades en que la empresa pone el producto a disposición del mercado, este es el elemento mix que se utiliza para que un producto llegue al cliente y se entiende como plaza un área geográfica para vender un producto o servicio. Las variables de la Plaza de Distribución pueden ser las siguientes: Canales, Logística, inventario, Ubicación, Transporte, Cobertura, Etc. (ESPINAL, 2012)

Son los canales de distribución dónde el producto está al alcance del consumidor y obtenga beneficios para la empresa. Es de gran importancia utilizar las 4Ps porque de esta manera se realiza un estudio profundo en dónde se pueda demostrar si el producto o servicio tiene acogida en el mercado a posicionarse, siendo un punto clave para la debida utilización de cada una de las variables mencionadas.

4.3. Estudio Técnico

Para Martín (1987), el estudio técnico evidencia los conocimientos profundos de los planificadores del proyecto en cuanto a las características sobresalientes cualquier tipo de producción industrial se define como el empleo de mano de obra de materias primas materiales auxiliares y de energía con el objeto de lograr fines productivos esto requiere el uso de ciertos medios de producción maquinaria y equipo que representa cierto concepto tecnológico (p.99)

Este estudio se enfoca en tres aspectos fundamentales (Pasaca, 2017, p.55):

- Tamaño y Localización,
- Ingeniería del proyecto
- Diseño Organizacional

4.3.1 Tamaño y Localización

4.3.1.1. Tamaño

“El tamaño del mercado se refiere a la relación de la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un determinado tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto y se mide en unidades producidas por año” (Pasaca, 2017, p.55)

Según Córdoba (2011), define tres tipos de capacidad:

- **Capacidad diseñada**, que corresponde al nivel máximo posible de producción o de prestación de servicio.
- **Capacidad instalada**, que corresponde al nivel máximo de producción o prestación de servicios que los trabajadores con la maquinaria, equipos e infraestructura disponible pueden generar permanentemente.
- **Capacidad real**, que es el porcentaje de la capacidad instalada que en promedio se está utilizando, teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas, durante un tiempo determinado.

4.3.1.2. Capacidad financiera

Según Rosado, et al., (2020), “es entendida como la apropiación de los conocimientos, las habilidades y la confianza (actitud) para conocer y reconocer las oportunidades financieras, tomar decisiones informadas y efectivas para mejorar su bienestar financiero (comportamiento)” (p.12). Es decir, determinar la capacidad para financiar la inversión, depende en gran medida de sus ingresos y ganancias, para ello es de gran importancia conocer el mercado financiero y saber si los ingresos son suficientes para cubrir los gastos (Pasaca, 2017, p.57).

4.3.1.3. Capacidad administrativa

Se refiere a la habilidad y competencia de una persona, grupo, organización o entidad para llevar a cabo eficazmente tareas y responsabilidades relacionadas con la gestión y administración de recursos, procesos y actividades en un entorno laboral o empresarial (Pasaca, 2017, p.57).

4.3.2. Localización

Para estos autores Chain, et al., (2008), es elegir geográficamente la ubicación aquella que permita las mayores ganancias entre las alternativas que se consideren factibles (p.151)

4.3.2.1. Macro localización

Chain, et al., (2008), “Permitirá, mediante un análisis preliminar, reducir el número de soluciones posibles al descartar los sectores geográficos que no respondan a las condiciones requeridas por el proyecto” (p.152)

4.3.2.2. *Micro localización*

Chain, et al., (2008), “El análisis de micro localización solo indicará cuál es la mejor alternativa de instalación dentro de la macrozona elegida” (p.152).

4.3.3. Ingeniería del proyecto

Chain et al. (2008), El estudio de ingeniería del proyecto debe determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. Para ello deberán analizarse las distintas alternativas y condiciones en las que pueden combinarse los factores productivos, identificando los costos y los ingresos de operación asociados con cada una de las alternativas de producción, mediante la cuantificación y proyección en el tiempo de los montos de inversiones de capital (p.109).

4.3.3.1. *Componente tecnológico*

Consiste en determinar las máquinas y equipos que cumplan con los requisitos del proceso productivo y con el nivel de producción. Ser evaluada según el nivel de exigencia satisfecha (Pasaca, 2017, p.60).

4.3.3.2. *Infraestructura física*

Se refiere a las instalaciones y elementos tangibles (parte física) de la empresa que son necesarios para llevar a cabo las actividades en la fase operativa siempre contará con el asesoramiento de los profesionales de la construcción (Pasaca, 2017, p.63).

4.3.3.3. *Distribución de la planta*

Viñán, et al., (2018), Se dispone de la información sobre la maquinaria y equipos necesarios para establecer los requerimientos de las construcciones y obras complementarias, tales como: servicios de agua, luz, canalización, caminos internos, etc. Una buena distribución es aquella que proporciona buenas condiciones para el trabajador y, a la vez, que brinde excelentes condiciones para el trabajo. El tipo de distribución está determinado en gran medida por (p.47):

- El tipo de producto (por el producto y los estándares de calidad)
- El tipo de proceso productivo (la tecnología empleada)
- El volumen de producción

4.3.3.4. *Proceso de producción*

Chain, et al., (2008), El proceso de producción se define como la forma en la que una serie de insumos se transforman en productos mediante la participación de una determinada tecnología (combinación de mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación, etcétera). Los distintos tipos de procesos productivos pueden clasificarse en función de su flujo productivo o del tipo de producto, teniendo en cada caso efectos distintos sobre el flujo de caja del proyecto (p.110).

4.3.3.5. Diseño del producto

El diseño del producto es un proceso primordial en el desarrollo de cualquier producto o servicio, ya que se encarga de definir cómo será su apariencia, funcionalidad y características. Para un diseño efectivo del producto debe tomarse en cuenta: componentes, forma, medidas o dimensiones, presentación, unidad de medida, tiempo de vida, etc. (Pasaca, 2017, p.65).

4.3.3.6. Flujograma de procesos

Los diagramas de flujo son importantes porque brinda una manera de representar las actividades a través del sistema de procesamiento de producción. Se basan en el uso de diferentes símbolos que representan ciertas acciones mediante flechas se manifiestan en secuencia lógica (Pasaca, 2017, p.66).

4.3.4. Estructura Administrativa y Legal

Se basa en realizar un análisis detallado de aspectos legales y administrativos que permita lograr la información adecuada del presente proyecto.

4.3.4.1. Diseño organizacional

Como menciona, Alba (2022), El diseño organizacional es un proceso planificado de modificaciones culturales y estructurales, que visualiza la institucionalización de una serie de tecnologías sociales, de tal forma que la organización quede preparada para diagnosticar, planificar e implementar esas modificaciones con asistencia de un consultor (p.57).

4.3.4.2. Base legal

“Determinar la viabilidad del proyecto a la luz de las normas legales que lo rigen, utilización de productos, subproductos, patentes. Toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, aportaciones sociales y demás obligaciones” (Pasaca, 2017, p.68).

4.3.4.3. Tipos de compañías

Para establecer el tipo de organización jurídica se debe acudir a lo que dicten las leyes.

Según la Ley de Compañías (2017), cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas:

- La compañía en nombre colectivo;

- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima; y,
- La compañía de economía mixta.

Para Pasaca (2017), nos indica que para que una empresa funciones se debe considerar los siguientes requisitos:

1. Acta constitutiva
2. La razón social o denominación
3. Domicilio
4. Objeto de la sociedad
5. Capital social
6. Tiempo de duración de la sociedad
7. Administradores

4.3.4.4. Estructura empresarial

Pasaca (2017), menciona: “Es fundamental en la etapa de operación identificar la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidad a cada uno de los elementos que conforma la misma” (p.69).

4.3.4.5. Estructura Administrativa

Como menciona Córdoba (2011), en toda actividad organizada se plantea una división del trabajo y una coordinación de esas tareas para llegar al trabajo final. Todo esto nos lleva a distribuir, asignar y coordinar las tareas dentro de la organización.

Existen tres formas distintas de entender la estructura administrativa:

- El conjunto de todas las formas en que se divide el trabajo en áreas distintas, consiguiendo luego la coordinación de las mismas.
- Patrón establecido de las relaciones entre los componentes de la organización.
- Complejo diseño de comunicaciones y demás relaciones existentes dentro de
- un grupo de seres humanos.

Es decir, con estas tres maneras de entender la estructura administrativa son muy parecidas y ayudan a las personas a comprender la organización y a situarse en ella por medio de las relaciones entre individuos.

4.3.4.6. Niveles jerárquicos de autoridad.

Este autor indica, Pasaca (2017), “Se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la ley de compañías en cuanto a la administración” (p.70)

La empresa tendrá los siguientes niveles:

- **Nivel Legislativo:** Es el máximo nivel de dirección de la empresa son los que dictan 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.
- **Nivel Directivo:** Es el nivel que hace vinculación directa entre los dueños de la empresa (socios y accionistas) y el personal que trabaja en ella. 20
- **Nivel Ejecutivo:** Este nivel está conformado por el Gerente-Administrador, el cual será nombrado por 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.
- **Nivel Asesor:** Constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial por ejemplo de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes. Generalmente toda empresa cuenta con un Asesor Jurídico sin que por ello se descarte la posibilidad de tener asesoramiento de profesionales de otras áreas en caso de requerir.
- **Nivel de Apoyo:** Se conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.
- **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.

4.3.4.7. Organigramas

Es una representación gráfica de la estructura organizativa de una empresa, institución o cualquier entidad. Se utiliza para mostrar la jerarquía y las relaciones entre los diferentes departamentos, unidades, cargos y empleados que componen la organización. Entre los más utilizados se encuentran: el estructural, el funcional, y el de posición (Pasaca, 2017, p.70).

4.3.4.8. Descripción de funciones

Córdoba (2011), indica que es el último paso dentro de la organización, el cual se define de manera precisa que puesto deben ocupar en cada unidad de trabajo.

Además, es el que muestra los niveles jerárquicos para una empresa ya que es el que determina la autoridad y responsabilidad que se da dentro de cada línea establecida.

4.3.4.9. División del trabajo

El mismo el autor Córdoba (2011), menciona que los diversos enfoques para organizar los departamentos reflejan la necesidad de dividir las tareas y asignarlas a las personas y niveles adecuados, con una clara definición de quién tiene autoridad, responsabilidad y metas a cumplir. Esto se hace para mejorar la productividad al capacitar a los trabajadores en tareas específicas. Esta especialización puede tomar diversas formas:

Especialización del personal implica brindar a los trabajadores un alto nivel de entrenamiento en tareas particulares, como sistemas, diseños, presupuestos, auditoría, y similares.

Especialización de tareas significa capacitar a los empleados en cada paso específico del proceso de producción o prestación de servicios, con el objetivo de que puedan desempeñar esas tareas con mayor facilidad y, en consecuencia, alcanzar un mayor rendimiento.

4.4. Estudio financiero

Este estudio se lo realiza desde el punto de vista financiero con el fin de poder conocer si el proyecto es rentable, y, con base en ello, tomar la decisión de ejecutar o no el negocio. Por tanto, se debe planificar las inversiones, los ingresos y los egresos que generará el proyecto, así como sus fuentes de financiamiento. Además, sistematizar la información financiera para elaborar los flujos de efectivo del negocio. Evaluar la viabilidad del negocio a través del método del valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR) basados en los resultados obtenidos en los Indicadores de Rentabilidad (Blanco, 2022, p.6).

4.4.1. Inversiones y financiamiento

4.4.1.1. Inversiones

Esta hace referencia a las erogaciones que suceden o se presentan en la fase preoperativa y operativa de la vida de un proyecto y representan los desembolsos de efectivo para la adquisición de activos como son: edificios, máquinas, terrenos, para gastos de constitución y para capital de trabajo etc. (Pasaca, 2017, p.75).

Las inversiones se clasifican en tres categorías: activos fijos, activos diferidos y capital de operación

4.4.1.2. Inversiones en activos fijos

Representan las inversiones que se realizan en bienes tangibles que se utilizaran en el proceso productivo o son de complemento necesario para la operación normal de la empresa.

En esta clase de activos son los siguientes: los terrenos, obras físicas, equipamiento de planta etc. (Pasaca, 2017, p.76).

4.4.1.3. Depreciación y absolencia

La pérdida del valor por el uso se llama depreciación. Esto hace que deba preverse el reemplazo de los mismos una vez que su utilización deje de ser útil para la empresa. Los valores correspondientes a cada caso están determinados por las leyes tributarias de cada país, en el Ecuador los porcentajes de depreciación están determinados de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno Vigente (Pasaca, 2017, p.79).

4.4.1.4. Inversión en activos diferidos

Bajo esta denominación se agrupan los valores que corresponden a los costos ocasionados en la fase de formulación y la implementación del proyecto antes de entrar en su operación. Su valor se recupera mediante la amortización de activos diferidos entre 5 y 10 años. Como son: estudios preliminares, gastos organizativos, marcas, patentes etc.

4.4.1.5. Inversión en capital de trabajo

Como menciona (Pasaca, 2017):

Con esta denominación se designa a los valores en que se deben incurrir todos los componentes que hagan posible laborar normalmente durante un periodo de tiempo establecido, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas. El capital de operación se los establece normalmente para un periodo de tiempo en el que se espera que la empresa a obtener ingresos provenientes de la venta de sus productos. El capital de trabajo debe cubrir el costo total de producción en el mismo que intervienen dos clases de costos, el de producción o fabricación y el de operación, es por ello importante que se identifique primeramente los rubros que intervienen en los diferentes costos (p.84).

4.4.1.6. Costo total de Producción.

El costo total de producción es el gasto económico asociado a la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al calcular el costo total de producción, se puede fijar el precio de venta al público, Además, cuenta con dos componentes básicos: costo de producción y el costo de operación (Pasaca M., 2017, pp. 84-88).

Componentes del costo total de producción:

- **Costos de Producción o Fabricación:** Con esta denominación se refiere al costo incurrido en el proceso directo de obtención de un bien o servicio, desde su estado de materia prima o insumos hasta obtener el producto terminado. Este caso se compone de los siguientes elementos:

- Materia prima directa.
- Mano de obra directa.
- Materiales indirectos.
- Mano de obra indirecta.
- Depreciación de herramientas.
- Depreciación de maquinaria y equipo.
- Combustibles y lubricantes.
- Mantenimiento.

- **Costos de Operación**

Incluye los gastos que no están relacionados directamente con el proceso de producción. Estos gastos se clasifican en: gastos administrativos, financieros, de ventas y otros no especificados.

Gastos de administración

- Remuneraciones.
- Útiles de oficina.
- Útiles de aseo.
- Servicio telefónico.
- Agua potable - Internet.
- Depreciación de equipo de oficina.
- Depreciación de muebles y enseres
- Depreciación de equipo de cómputo.

Gastos de ventas

- Remuneraciones
- Transporte.
- Arriendo
- Depreciaciones de vehículo. Gastos financieros
- Intereses sobre créditos
- Comisiones bancarias.

Otros gastos

- Amortización del capital
- Amortización de diferido

Todos los componentes antes mencionados permiten obtener el costo total.

La fórmula para determinar el costo total de producción es la siguiente:

$$- CP = CF + G. ADM. + G. FIN. + G.V. + O.G$$

- CP= Costo de Producción
- CF= Costo de Fabricación
- G. ADM. = Gastos Administrativos
- G. FIN. = Gastos Financieros
- G.V = Gastos de Ventas
- O.G = Otros Gastos

Para poder aplicar la fórmula se hace necesario, encontrar el costo de fabricación, por lo tanto, son:

- **CF=CP'+CGF**
- CF= Costo de Fabricación
- CP'=Costo Primo
- CGF= Costos Generales de Fabricación

De igual forma, necesitamos conocer el Costo Primo, entonces se tiene:

- **CP' = MOD + MPD**
- CP' = Costo Primo
- MOD = Mano de Obra Directa
- MPD = Materia Prima Directa

Aplicando el procedimiento, para obtener el precio de venta, al mismo que se agregará el margen de utilidad; los cuales son:

MATERIA PRIMA DIRECTA
 + MANO DE OBRA DIRECTA
 = COSTO PRIMO
 + COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN
 = COSTO DE FABRICACIÓN
 + GASTOS DE ADMINISTRACIÓN*
 + GASTOS FINANCIEROS*
 + GASTOS DE VENTAS*
 + OTROS GASTOS*
 = COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

Al costo obtenido se le asigna un % que representa el margen de utilidad esperado.

4.4.1.7. Financiamiento

Una vez determinado el monto de la inversión, es necesario buscar las fuentes de financiamiento. Existen dos fuentes principales (Pasaca M., 2017, p. 89):

a. Fuente interna: Constituida por el aporte de los socios, se cuenta con varios inversionistas y se divide el monto de la inversión en un número determinado de acciones, las cuales son negociadas entre los socios de la nueva empresa.

b. Fuente externa: Constituida normalmente por las entidades financieras estatales y privadas. Cuando se debe recurrir al financiamiento externo, es necesario realizar un análisis del mercado financiero para obtener un crédito en las mejores condiciones para la empresa.

4.4.1.8. Uso de fondos

Representan la procedencia del dinero que financia la inversión y el propósito final al que se destina. Esto permite entender claramente cómo se financiará el proyecto durante sus etapas de implementación y operación (Pasaca M., 2017, p. 90).

4.4.1.9. Análisis de costos

Para este análisis se utiliza la contabilidad de costos, una rama especializada de la contabilidad. Este subsistema se encarga de gestionar los costos totales de producción para determinar el costo real de producir o generar un bien o servicio. Con estos datos, se puede establecer el precio al que se lanzará el nuevo producto al mercado (Pasaca M., 2017, p. 91).

4.4.1.10. Costo unitario de producción

En todo proyecto es esencial establecer el costo unitario de producción. Para ello, se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo, utilizando la siguiente fórmula (Pasaca M., 2017, p. 94):

$$CUP = \frac{CTP}{NUP}$$

CUP= Costo unitario de producción

CTP= Costo Total de producción

NUP= Número de unidades producidas

4.4.2. Determinación de ingresos

4.4.2.1. Establecimiento del precio de venta

Para establecer el precio de venta, se debe siempre considerar como base el costo total de producción. Se añadirá un margen de utilidad utilizando dos métodos (Pasaca M., 2017, p. 94):

a. Método rígido:

Se determina el costo unitario total y luego se agrega un margen de utilidad determinado. **Precio de venta** = Costo unitario + Margen de utilidad.

b. Método flexible:

se considera una serie de elementos determinantes del mercado, como sugeridas sobre precios, condiciones de la demanda, precios de competencia y regulación de precios, entre otros factores clave.

4.4.3. Estados financieros

4.4.3.1. Clasificación de los costos

En todo proceso productivo, los costos en los que se incurre no tienen la misma magnitud ni incidencia en la capacidad de producción debido a la función que cumplen. Se distinguen los costos de fabricación o transformación y los costos de operación. Es crucial clasificarlos según su origen o naturaleza en costos fijos y costos variables. Estos constituyen la herramienta fundamental para el cálculo del punto de equilibrio (Pasaca, 2017, p. 101).

a. Costos Fijos

Representan aquellos valores monetarios en los que incurre la empresa simplemente por existir, independientemente de si hay o no producción. La empresa está obligada a cubrir estos costos, ya que de ello depende su operación continua.

b. Costos variables

Son aquellos valores en los que incurre la empresa en función de su capacidad de producción. Estos costos están directamente relacionados con los niveles de producción de la empresa y aumentan o disminuyen proporcionalmente con el volumen de producción.

4.4.4. Presupuesto proyectado

Es un instrumento financiero crucial para la toma de decisiones, ya que se estima los ingresos esperados como los costos incurridos en un proyecto. Se compone necesariamente de dos partes: los ingresos y los egresos. Esta herramienta es fundamental y clave para la planificación y el control financiero (Pasaca M. M., 2017, p. 95).

4.4.5. 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, considerando además los valores necesarios para cubrir cargas tributarias y otras obligaciones fiscales.

Tabla 1.*Estado de pérdidas y ganancias*

FORMATO DE ESTADO DE PÉRDIDAS O GANANCIAS.	
CUENTAS	AÑO
Ventas brutas.	
-Devolución, rebajas y descuentos	
=Ventas netas.	
-Costos de producción.	
=Utilidad bruta.	
-Gastos de administración y ventas.	
=Utilidad operativa	
+Ingresos no operacionales.	
-Gastos financieros	
-Otros egresos de (depreciación amortización)	
=Utilidad antes de participación a trabajadores	
-15% participación a trabajadores.	
=Utilidad antes de impuestos.	
-Provisión impuestos la renta 25%.	
=Utilidad antes de Reserva	
-10% de Reserva Legal.	
=Utilidad Neta.	

Nota: (Pasaca, 2017)

4.4.6. Punto de equilibrio

En todo momento y bajo cualquier circunstancia, la gestión de la directiva empresarial no puede ni debe permitir que las cosas sucedan por inercia. Debe emplear métodos y herramientas específicas y adecuadas para anticipar resultados y, sobre esa base, tomar decisiones que le permitan acercarse a los resultados esperados. Una de estas herramientas clave es el punto de equilibrio (Pasaca M, 2017, p. 99).

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos cubren completamente los egresos de la empresa, de modo que no hay ni utilidad ni pérdida. En este punto, los costos y los ingresos que se equilibran. Este análisis sirve fundamentalmente para:

- Conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas, los costos y las utilidades.
- Para coordinar las operaciones de los departamentos de producción y mercadotecnia.

- Para analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables. El punto de equilibrio se los puede calcular a través de los métodos:

a. En función de las ventas:

Se basa en el volumen de las ventas y los ingresos monetarios que genera. Para calcularlo, se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

En donde:

PE= Punto de equilibrio

CFT= Costo fijo total

1= constante matemática

CVT= Costo variable total

VT= Ventas totales

b. En función de la capacidad instalada:

Se basa en la producción de la planta y determina el porcentaje de la capacidad al que debe trabajar la máquina para que su producción genere ventas suficientes para cubrir los costos. Para calcularlo, se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

c. En función de Unidades producidas:

Se basa en el volumen de producción y determina la cantidad mínima a producir para que, con su venta, se cubran los gastos. Para calcularlo, se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

Donde:

PVu= Precio de venta unitario

CVu= Costo variable unitario

$$CVu = \frac{CVT}{N^{\circ} \text{de unidades producidas}}$$

4.4.6.1. Utilidad del punto de equilibrio

La utilidad del punto de equilibrio no se limita a determinar cuánto se debe producir, vender o utilizar de la capacidad instalada, como herramienta para la toma de decisiones, el

punto de equilibrio proporciona información que permite medir la utilización de los recursos y el cumplimiento de las políticas internas.

4.4.6.2. Representación Gráfica

Consiste graficar las curvas de costos e ingresos en un plano cartesiano.

4.5. Evaluación Financiera

Este tipo de evaluación mide el rendimiento de la inversión a precios de mercado. Es la más común en todos los proyectos y a menudo se confunde con la evaluación económica. La evaluación financiera se lleva a cabo específicamente en proyectos de inversión privada (Pasaca, 2017, p. 108).

4.5.1. Flujo de Caja

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos. Los flujos de caja afectan directamente la capacidad de la empresa para pagar deudas o adquirir activos diferidos, ya que no significan desembolsos económicos inmediatos para la empresa (Pasaca, 2017, p. 109).

4.5.2. Valor actual neto

Es un procedimiento que calcula el valor presente de una serie de flujos futuros generados por una inversión.

El valor actual neto (VAN) debe ser igual o superior a cero para que el proyecto sea factible o viable. Un VAN negativo indica que el proyecto no sería rentable. Valores positivos indican que la ejecución del proyecto aumentará el patrimonio de la empresa (Pasaca, 2017, p. 112).

Para obtener el Valor Actual Neto (VAN) se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \Sigma \text{VAN} - \text{inversión}$$

4.5.2.1. Criterios para medir el van

Según Pasaca (2017), menciona:

- **VAN >0** el valor actualizado de los cobros y pagos de la inversión generara benéficos.
- **VAN=0** el proyecto de inversión no genera ni beneficios ni perdidas siendo su realización en principio indiferente
- **VAN <0** el proyecto genera pérdidas por lo que deberá ser rechazado.

Fórmula:

$$FA = \left(\frac{1}{(1+i)^n} \right)$$

Donde:

FA= factor de actualización

1= constante

i = tasa de interés

n= número de años

4.5.3. Tasa interna de retorno:

La TIR (Tasa Interna de Retorno) refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto generará periodo a periodo durante toda su vida útil. Es una medida utilizada en el presupuesto de capital para evaluar y comparar la rentabilidad de las inversiones. (Pasaca, 2017, p. 115).

4.5.3.1. Criterios para medir la TIR

- Cuando la TIR es igual a la tasa de interés es indiferente para el inversionista realizar o no el proyecto.
- Cuando la TIR es menor que la tasa de interés, no se debe realizar el proyecto.
- Cuando la TIR es mayor que la tasa de interés se recomienda implementar el proyecto

Fórmula

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

Donde:

Tm= Tasa menor

Dt= Diferencia de tasas

4.5.4. Análisis de sensibilidad

Según Urbina (2010), se denomina análisis de sensibilidad (AS) al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (cuán sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto. El proyecto tiene una gran cantidad de variables, como son los costos totales, divididos como se muestra en un estado de resultados, ingresos, volumen de producción, tasa y cantidad de financiamiento, etc. El AS no está encaminado a modificar cada una de estas variables para observar su efecto sobre la TIR. De hecho, hay variables que al modificarse afectan automáticamente a las demás o su cambio puede ser compensado de inmediato (p. 191).

Fórmulas:

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

$$\% \text{ DE VARIACIÓN} = \left(\frac{\text{ANTIGUA TIR} - \text{NUEVA TIR}}{\text{ANTIGUA TIR}} \right)$$

$$\text{SENSIBILIDAD} = \left(\frac{\% \text{ DE VARIACIÓN}}{\text{NUEVA TIR}} \right)$$

4.5.4.1. Relación beneficio / costo

Este indicador permite medir el rendimiento obtenido por cada unidad monetaria invertida y facilita la decisión de aceptar o rechazar un proyecto. La relación beneficio costo se calcula actualizando los costos y los ingresos del proyecto mediante un factor de actualización, que se aplica a los costos totales originales y a los ingresos totales originales (Pasaca, 2017, p. 121).

Fórmula

$$\frac{Rbc}{\square} \left(\frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{EGRESOS ACTUALIZADOS}} \right) - 1$$

4.5.5. Periodo de recuperación del capital

El periodo de recuperación de la inversión consiste en recuperar la inversión original este criterio se lo obtiene multiplicando los flujos de caja obtenidos en los años de vida útil del proyecto y se lo multiplica por el factor de actualización del préstamo. (Baca Urbina, 2010, p. 94)

Fórmula

$$PRC = \text{Año que supera la inversión} + \left(\frac{\text{INVERSIÓN} - \text{SUMATORIA DE FLUJOS QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}{\text{FLUJO DEL AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}} \right)$$

4.6. Marco conceptual

4.6.1. Conocimientos básicos del producto

4.6.1.1. Maíz tostado confitado

El maíz tostado caramelizado, popularmente llamado “caca de perro”, es un dulce tradicional de la sierra ecuatoriana que es elaborado artesanalmente utilizando una combinación de maíz tostado azúcar y agua. Este producto sigue una receta preestablecida para su preparación, es ideal para disfrutar en cualquier momento del día. (Carlos, 2023)

4.6.1.2. Saborizantes

Son un conjunto de sustancias que contienen principios sápidos- aromáticos, obtenidos directamente de la naturaleza o, en su defecto, sustancias artificiales permitidas legalmente. Estas sustancias pueden actuar sobre los sentidos del gusto y del olfato, aunque no

exclusivamente en ellos. Su objetivo es reforzar el sabor propio de los alimentos o transmitirles un aroma o sabor específico (Revista Ciencia y Tecnología de Alimentos, 2021).

4.6.1.3. Productos artesanales

Según Bustos (2009), “La producción artesanal elabora objetos mediante la transformación de materias primas naturales básicas, a través de procesos de producción no industrial que involucran máquinas y herramientas simples con predominio del trabajo físico y mental”.

4.6.1.4. Confitería

Es la confección preparada con solución azucaradas aquellos alimentos cuyo ingrediente principal es el azúcar, acompañado con otros componentes. Estos productos pasan por un tratamiento térmico adecuado en alguna fase de su elaboración (Matín, 2020).

4.6.1.5. Demanda

Para Córdoba (2011), “La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado” (p. 62)

4.6.1.6. Tamaño del proyecto

“El tamaño se refiere a la capacidad de producción del proyecto durante todo su período de funcionamiento” (Rojas,2007). La capacidad de producción se define como el volumen o número de unidades que se pueden fabricar en un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto en cuestión (Córdoba, 2011, p.107).

4.6.1.7. Inversiones

“Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo” (Córdoba, 2011, p. 191).

4.6.1.8. Factibilidad

Según Varela, “se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto”. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso (Vega & Cobas, 2017, p. 50).

4.7. Marco referencial

Para poder empezar con el estudio de factibilidad se investigó artículos, revistas y varias fuentes confiables que tengan relación con el proyecto.

Aceiro, et al. (2019), de acuerdo al trabajo titulado **“Análisis de prefactibilidad para la producción y comercialización de maíz tostado en Argentina”**. El estudio se compone de cuatro secciones: Estudio de Mercado, Estudio de Ingeniería, Estudio Económico Financiero y Estudio de Riesgos. Primero, se analiza el mercado argentino de snacks y se proyecta tanto la demanda como el precio del maíz tostado. A continuación, a partir del estudio de ingeniería se determinan las necesidades materiales del proyecto.

Una vez completados los análisis previos, se estudia la viabilidad económica y las necesidades de financiación. Finalmente, en el estudio de riesgos, se evalúan las variables que afectan el proyecto y se determina las estrategias para mitigar dichos riesgos. Para llevar a cabo el proyecto se requiere una inversión inicial de USD \$1.700.000.

Un tercio de la inversión será financiado mediante préstamos a no más de cinco años, mientras que el saldo remanente se cubrirá con aportes de capital de inversores. Se espera que el período de repago del proyecto sea en el mes 40, es decir, abril de 2023. Dado que el producto se encuentra en plena etapa de crecimiento, se espera que la demanda aumentará hasta alcanzar su etapa de madurez, lo que representa una gran oportunidad para ingresar al mercado.

De acuerdo a Kawaguchi & Godoy (2022), en el trabajo denominado **“Estudio de prefactibilidad para la instalación de una planta procesadora de snacks a base de maíz chulpi (Zea Mays) para microondas”**

Primeramente, se determinó la demanda utilizando base de datos históricos en el mercado de Lima Metropolitana, proyectando estos datos desde 2022 al 2026 para obtener la demanda inicial anual (DIA) proyectada. A estos datos se les aplicaron los factores de segmentación correspondientes y los resultados de una encuesta, lo que resultó en una demanda de 3'138.202 unidades para el primer año. La relación entre tamaño y mercado muestra una demanda proyectada de 3'285.165 unidades para el último año del proyecto. Se estableció un turno de trabajo de 8 horas durante seis días a la semana, operando 52 semanas al año. Se identificó que la etapa de “secado” es donde se encuentra el cuello de botella, con una capacidad de 446 911,61 kg/año. Además, el punto de equilibrio (límite inferior) se alcanza a mitad del mes del proyecto. Mediante el análisis de indicadores financieros y económicos, se determinó que el proyecto es rentable y económicamente viable al final de su vida útil, generando utilidades para los inversionistas.

Los resultados del VAN económico muestran que el proyecto es rentable sin la financiación externa. El Valor Actual Neto representa las ganancias proyectadas para el último año del proyecto siendo positivas en S/ 1'719.462, lo que demuestra su rentabilidad. Además, la Tasa de Interna de Retorno (TIR) del proyecto es de 40,63% lo cual indica que la rentabilidad para los inversionistas supera el costo de oportunidad del 17,76% que representa el cok. En cuanto a la Relación Beneficio-Costo (RBC), la cifra 1,662 soles, lo que lo hace atractivo para los inversionistas.

Por último, el Periodo de Recuperación la Inversión será de 2 años, 11 meses y 21 días.

El trabajo de investigación titulado **“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de maní confitado de piña en la ciudad de Loja, provincia Loja”**, el proyecto tuvo como objetivos realizar un estudio de mercado detallado para analizar la oferta, demanda y demanda insatisfecha del maní confitado de piña. Además, se llevó a cabo un estudio técnico para definir el tamaño, localización e ingeniería del proyecto, seguido de un análisis administrativo y legal para establecer la constitución y la estructura legal y administrativa de la empresa. Asimismo, se realizó un estudio económico-financiero exhaustivo para evaluar la inversión, el financiamiento, los costos y los ingresos esperados. Finalmente, se evaluó la factibilidad del proyecto para determinar su viabilidad.

El tipo de investigación empleado fue descriptivo, utilizando métodos, técnicas e instrumentos de investigación que permitieron el análisis, recolección e interpretación de la información. Los resultados del estudio de mercado revelaron una demanda real existente de 30.806.194 gramos de maní confitado, con un consumo promedio anual por familia de 2.465,57 gramos. Se identificó una demanda efectiva de 29.133.858 gramos y una oferta actual de 12.247.250 gramos, resultando en una demanda insatisfecha de 16.886.608 gramos de maní confitado.

En el estudio técnico se determinó una capacidad diseñada o teórica de producción 78.624.000 gramos de maní confitado de piña operando las 24 horas del día. La capacidad instalada se estableció en 10.210.909 gramos de maní confitado de piña operando ocho horas diarias. La empresa planea incrementar progresivamente su capacidad de producción a lo largo de los cinco años de vida del proyecto.

En el estudio administrativo y legal, se decidió construir la empresa como una compañía de Responsabilidad Limitada, estableciendo además la filosofía empresarial, organigramas y manuales de funciones.

En el estudio financiero, se calculó una inversión inicial de USD 31.336,96 dólares americanos. La evaluación financiera reveló un Valor Actual Neto (VAN) positivo de USD 29.356,20, superando la inversión inicial. La Tasa Interna de Retorno (TIR) se calculó en 49,30%; y el Periodo de Recuperación del Capital (P.R.C) se estima en 2 años, 9 meses y 25 días. La Relación Costo/Beneficio (RCB) indicó una rentabilidad de 0,22 centavos de dólar por cada unidad invertida. En el Análisis de Sensibilidad (AS), se determinó que el proyecto puede soportar un aumento de costos del 3,06% y una disminución de ingresos de hasta un 2,53% sin afectar significativamente su viabilidad. Estos indicadores demuestran que el proyecto es viable para su ejecución, respaldando por las conclusiones y recomendaciones derivadas del estudio (Salazar, 2022)

5. METODOLOGÍA

Para desarrollar el proyecto de investigación y lograr los objetivos planteados, se utilizó los siguientes métodos y se obtuvo resultados adecuados en relación a la pregunta del problema de la investigación planteada.

5.1. Materiales

Materiales de oficina:

- Hojas de papel bond,
- Tinta de impresora,
- Esferográficos

Equipos de oficina:

- Computadora
- Calculadora
- Impresora

Tecnológicos:

- Internet
- Libros digitales
- Revistas
- Tesis

5.2. Enfoque de investigación

Enfoque cuantitativo

El enfoque cuantitativo permitió recolectar información mediante encuestas la cual nos sirvió para la segmentación de los clientes de la ciudad de Loja mediante la medición numérica que se realizará durante la investigación.

Enfoque cualitativo

Tiene como propósito explorar y comprender fenómenos, eventos, procesos o experiencias desde una perspectiva subjetiva y contextual. Este enfoque se basa en la recopilación y análisis de datos no numéricos, como texto, imágenes, entrevistas, observaciones y documentos, con el objetivo de obtener una comprensión profunda y detallada de los sujetos de estudio.

5.3. Tipo de investigación

Exploratoria-Descriptiva.

Exploratoria porque trató de un nivel básico de investigación se centra en la exploración y la generación de ideas preliminares, en la cual no consta de hipótesis, Por ende, se realizó

conclusiones para dar respuesta a los objetivos descritos anteriormente, además que se manifestará los factores de los estudios planteados: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estructura Legal y Administrativa, Estudio Financiero y Evaluación Financiera.

Descriptiva porque permitió describir con precisión un fenómeno, grupo, población o situación. El objetivo es proporcionar una imagen clara y detallada de la demanda y oferta del mercado de lo que se está estudiando.

5.4. Métodos

Método inductivo:

Con la utilización de este método se obtuvo las conclusiones generales del proyecto en base a datos que se obtuvieron de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja.

Método deductivo:

Este parte de lo general a lo particular, por lo que se tomó en cuenta los antecedentes a través de la revisión de la literatura y luego centrarse en aspectos específicos del proyecto Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estructura Legal y Administrativa, Estudio Financiero y Evaluación Financiera.

5.5. Técnicas

Recopilación bibliográfica

Esta técnica implica la búsqueda, selección y recopilación de fuentes de información relevantes y relacionadas en un tema específico. Se utilizó para implementar un marco teórico continuamente de fuentes bibliográficas para lograr los objetivos planteados, ayudando a sustentar el proyecto de investigación.

Encuesta

La aplicación de esta técnica consistió en el diseño de un cuestionario con preguntas claras para recabar información del mercado en la ciudad de Loja, las mismas que fueron aplicadas a las familias de la misma, permitiendo así obtener información relacionada al requerimiento del producto y los posibles clientes que tendrá la empresa.

Entrevista

Esta técnica se aplicó a los cuatro gerentes de las diferentes tiendas de la ciudad de Loja dedicados a la producción y comercialización del producto maíz confitado, por consiguiente, esta técnica permitió determinar y analizar la oferta del producto como también el análisis de las estrategias de comercialización que utiliza la competencia y de esta manera mejorar el trabajo de investigación.

5.6. El muestreo

El muestreo consistió en una serie de operaciones destinadas a tomar una parte de la población de la ciudad de Loja que en este caso se aplicó un muestreo aleatorio simple lo que significa que cada integrante de la población tenga una probabilidad de ser elegido y formar parte de la encuesta, con la finalidad de facilitar la investigación.

5.7. Población

Para el análisis se tomó los datos del último censo poblacional, datos del INEC en el año 2022, en donde la ciudad de Loja tiene una población de 214.296 habitantes, con una tasa de crecimiento poblacional del 1,38%; así mismo el promedio por familia en la región 7, en la cual está incluida la ciudad de Loja, es de 3,32 habitantes que redondeado da a 3 miembros por familia.

Para saber la población el 2023 se aplica la siguiente formula.

Pf = Población final
 Po = Población inicial
 r = Tasa de crecimiento
 n = Número de años

$$Pf = Po (1 + r)^n$$

$$Pf = Po (1 + r)^n$$

$$Pf_{2023} = 214.296(1 + 0.0138)^1$$

$$Pf_{2023} = 214.296(1.0138)^1$$

$$Pf_{2023} = 214.296(1.0138)$$

$$Pf_{2023} = \mathbf{217.253 \text{ Habitantes}}$$

Por lo tanto, la población del año 2023 en la ciudad de Loja sería de **217.253 habitantes**, se divide para el promedio familiar de la región 7, que es de 3 miembros por familia y se obtiene un total de 72.418,00 familias.

A continuación, determinaremos el tamaño de la muestra:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + z^2 * p * q}$$

En donde:

n = Tamaño de la muestra
 N = Población total
 e = Error Experimental (5%) = 0.05
 1 = Constante matemática
 p = Probabilidad de éxito
 q = Probabilidad de fracaso
 Z = Nivel de confianza

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 * 0,5 * 0,5 * 72.418}{0,05^2(72.418 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{69550,2472}{182}$$

$$n = 382$$

Después de haber determinado el tamaño de la muestra, se procede hacer la distribución del tamaño de la muestra en las diferentes familias de la ciudad de Loja.

Tabla 2.

Proyección de la población

Años	Familias de la ciudad de Loja (1,38%)	Demanda potencial 78%
0	72.418	56.754
1	73.415	57.536
2	75.452	59.132
3	78.612	61.609
4	83.034	65.074
5	88.912	69.681

Nota: Proyección de las familias del sector urbano de la ciudad de Loja; Adaptada del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo 2022;(<https://censoecuador.ecudatanalytics.com/>)

5.8. Procedimiento

5.8.1. Objetivo general

Determinar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de tostado confitado de sal y dulce en la ciudad de Loja.

5.8.2. Objetivos específicos

- **Objetivo 1.** Realizar un Estudio de Mercado para determinar la demanda y la oferta, de los consumidores en la ciudad de Loja.

Se determinó dentro del estudio de mercado la segmentación geográfica al enfocarse en la población de estudio de la ciudad de Loja. Para este caso se representó la demanda máxima

concebible para el maíz tostado confitado, es decir, el número máximo de posibles compradores que incluiría a las familias de la ciudad de Loja que consumen este producto.

De acuerdo a la información obtenida sobre la demanda efectiva los resultados indicaron el porcentaje de las familias que estarán dispuestos a consumir el producto.

Se procedió a realizar la proyección de la oferta del producto, del cual se escogió las ventas totales del año 2023, de acuerdo a esto se incrementó la tasa de resultados.

- **Objetivo 2.** Realizar un Estudio Técnico para demostrar la viabilidad técnica de la localización e ingeniería del proyecto.

Este tipo de estudio permitió analizar y comprender los aspectos técnicos específicos que son relevantes para el éxito de la iniciativa de la empresa sobre el proceso productivo de maíz tostado confitado de sal y dulce, además permitió realizar el tamaño de la planta, localización de la empresa, capacidad diseñada, capacidad instalada y su capacidad utilizada.

- **Objetivo 3.** Determinar la Estructura Legal y Administrativa que sustente las necesidades jurídicas precisas para su funcionamiento y su diseño organizacional.

La base legal del proyecto abarca la viabilidad legal del mismo, incluyendo normativas, patentes y otros aspectos pertinentes y siguiendo los manuales de funciones respectivamente dirigidos por la empresa. En cuanto al tipo de compañía, se constituirá como una Compañía de Responsabilidad Limitada. Además, se deben cumplir con requisitos como el acta de constitución, registro único de contribuyentes, patente municipal, registro sanitario, permisos de funcionamiento del municipio, Ministerio de Salud Pública y cuerpo de bomberos.

- **Objetivo 4.** Establecer el Estudio financiero y la Evaluación Financiera el cual permita conocer el presupuesto de la inversión (ingresos y egresos), y conocer la factibilidad del proyecto.

El objetivo del estudio financiero es calcular el total de recursos económicos requeridos para llevar a cabo el proyecto, considerando recursos humanos, materiales y tecnológicos. En esta sección del proyecto se especifican de manera ordenada los elementos necesarios para el funcionamiento óptimo de Confitería del Tostadito. Esto incluye la inversión en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo circulante.

6. RESULTADOS

Se aplicó una encuesta dirigida a 382 familias de la ciudad de Loja, para poder conocer cuáles son sus gustos y preferencias del producto de maíz tostado confitado de sal y dulce, además también se realizó una entrevista a los propietarios de las principales comercializadoras de maíz tostado confitado en la ciudad de Loja.

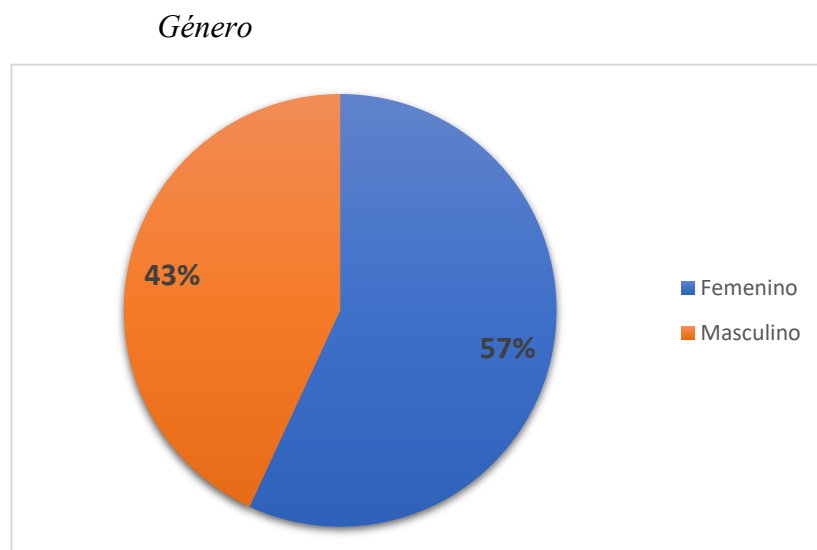
1. Género

Tabla 3.

<i>Género</i>		
Descripción	Frecuencia	%
Femenino	217	57%
Masculino	165	43%
TOTAL	382	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Figura 3



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

De acuerdo a la población de estudio que se generó mediante encuestas a las familias lojanas se pudo obtener que el 57% pertenece al género femenino y el 43% al género masculino. De esta manera se puede decir que hay gran porcentaje de demanda del género femenino en las familias Lojanas.

2. ¿Cuántas personas integran en su hogar?

Tabla 4.

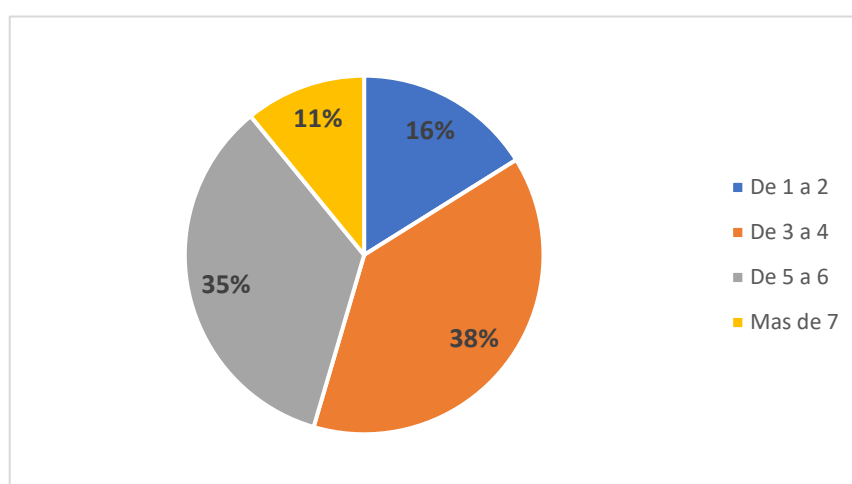
Personas que integran en el hogar

Descripción	Frecuencia	%
De 1 a 2	61	16%
De 3 a 4	146	38%
De 5 a 6	133	35%
Mas de 7	42	11%
TOTAL	382	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Figura 4

Integrantes del hogar



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

De los datos obtenidos el 38% son las familias que más integran en su hogar siguiendo el 35% pertenece a familias que integran de 5 a 6 personas en su hogar, por otro lado, con un porcentaje menor se obtiene el 16% de familias que integran de 1 a 2 personas, y el 11% son familias que integran más de 7 personas en su hogar. De este modo se puede deducir que en su mayoría de las familias integran de 3 a 4 personas en su hogar.

3. ¿Cuántas personas trabajan en su hogar?

Tabla 5.

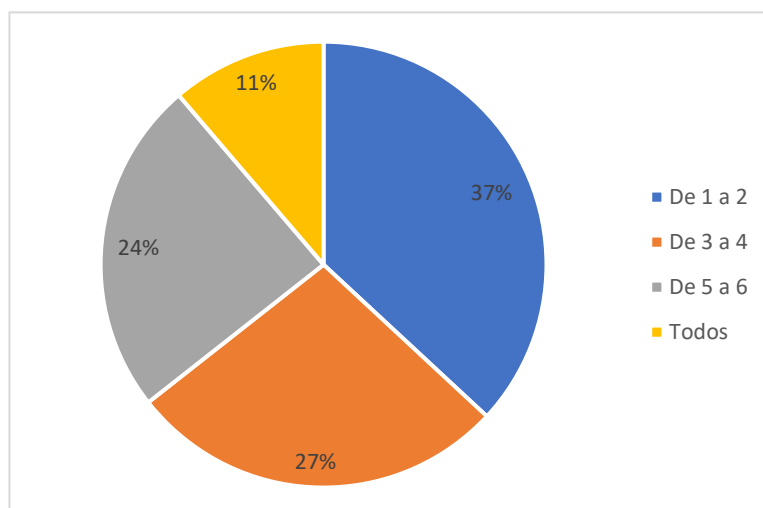
Personas que trabajan en el hogar

Descripción	Frecuencia	%
De 1 a 2	141	37%
De 3 a 4	105	27%
De 5 a 6	93	24%
Todos	43	11%
TOTAL	382	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Figura 5

Personas que trabajan en el hogar



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

Dentro de la población de estudio se obtiene el 37% de las familias que más trabajan, el 27% son familias de 3 a 4 personas que trabajan, el 24% pertenece a familias que trabajan de 5 a 6 integrantes, además existe un porcentaje del 11% que mencionan que en su hogar trabajan todos. Se puede observar que existe gran demanda en las familias que integran de 1 a 2 personas que tienen trabajo.

4. ¿Cuál es el promedio mensual de su ingreso familiar?

Tabla 6.

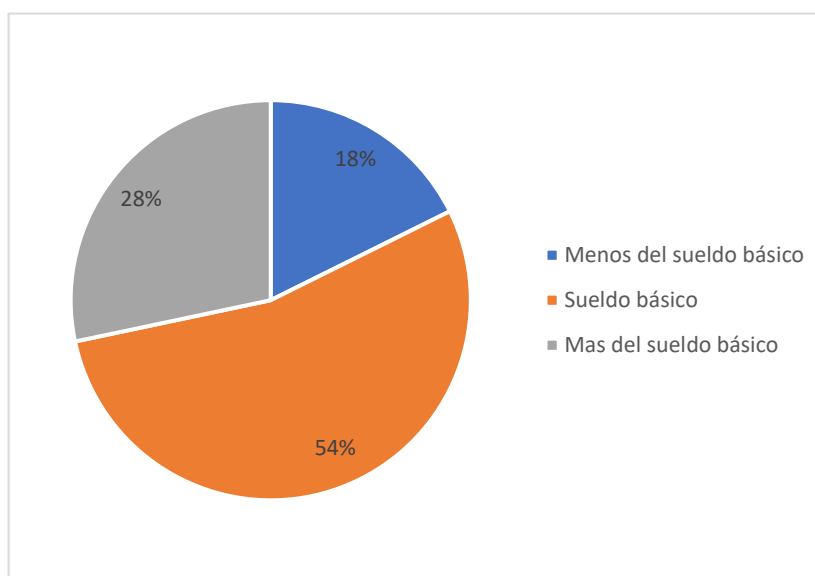
Promedio mensual del ingreso familiar

Descripción	Frecuencia	%
Menos del sueldo básico	68	18%
Sueldo básico	205	54%
Mas del sueldo básico	109	28%
TOTAL	382	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Figura 6

Promedio mensual de ingreso



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

De acuerdo a la población de estudio se considera que el 54% manifiestan que su promedio de ingreso mensual es el sueldo básico, el 28% manifiestan que su promedio de ingreso mensual es más del sueldo básico y mientras que el 18% menciona que su promedio de ingreso mensual es menos del sueldo básico. Tomando en cuenta los datos recopilados, en gran diferencia las familias Lojanas que trabajan tienen un promedio de su ingreso mensual del sueldo básico, lo que permitirá establecer un correcto plan comercial en base al potencial económico de la demanda.

5. ¿Conoce de productos confitados?

Tabla 7.

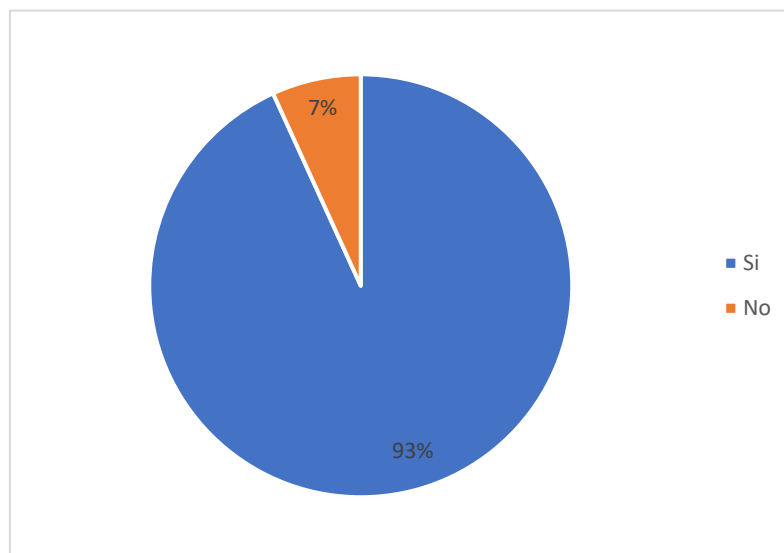
Conoce de productos confitados

Descripción	Frecuencia	%
Si	356	93%
No	26	7%
TOTAL	382	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Figura 7

Conoce de productos confitados



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

La población de estudio manifiesta que el 93% de las familias si conocen de productos confitados, mientras que el 7% no conocen, debido a que no es costumbre en su familia consumir este tipo de productos o no es de su agrado el sabor.

6. ¿En su familia compran productos confitados?

Tabla 8.

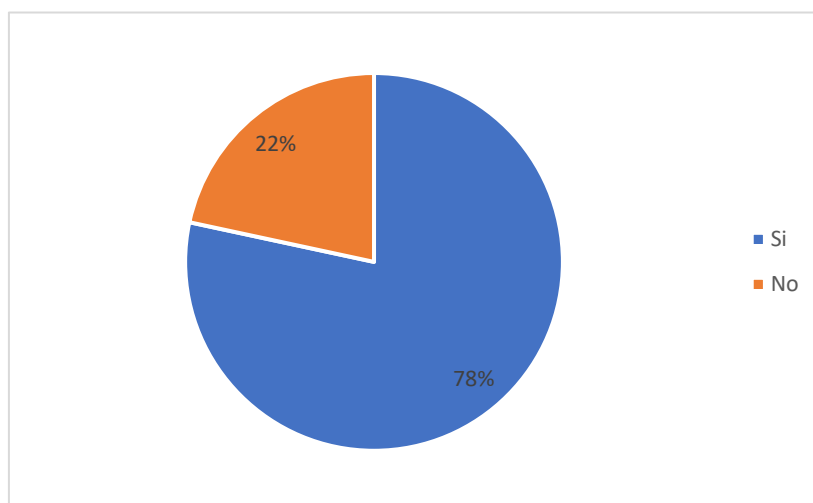
Compra productos confitados

Descripción	Frecuencia	%
Si	279	78%
No	77	22%
TOTAL	356	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Figura 8

Compra productos confitados



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

En base a los resultados obtenidos, se determina que el 78% de las familias consumen productos confitados, mientras que el 22% no compran, esto permitirá determinar la demanda potencial del producto que se ofrecerá.

7. ¿Qué tipo de productos confitados compra?

Tabla 9.

Tipo de productos confitados

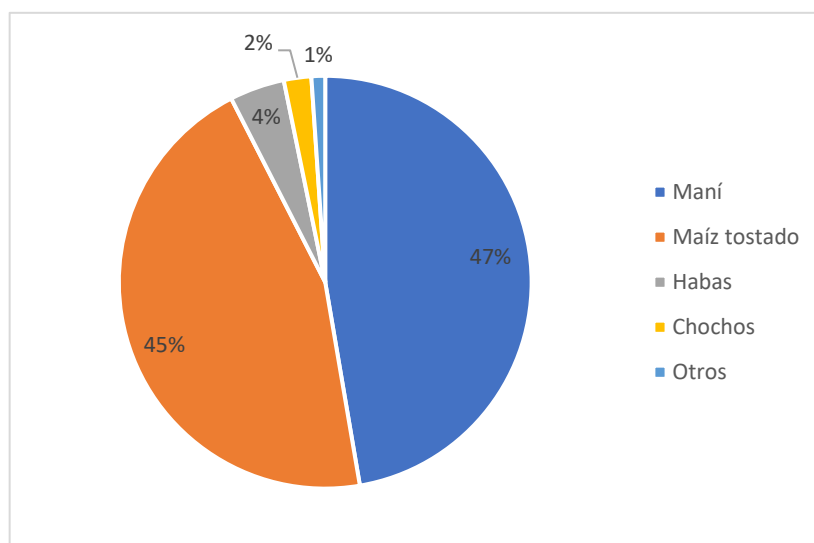
Descripción	Frecuencia	%
Maní	132	47%
Maíz tostado	126	45%
Habas	12	4%
Chochos	6	2%
Otros	3	1%
TOTAL	279	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Si su respuesta es maíz tostado confitado continuar con el cuestionario de lo contrario se le agradece por su colaboración.

Figura 9

Tipo de productos confitados



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

De acuerdo a la población de estudio sobre qué tipo de producto confitado compra del cual se obtiene el 47% de familias consume maní, el 45% de las familias prefieren el maíz, además se puede observar el 4% de familias que comprar habas confitadas, pero existe familias que también compran el chocho el cual pertenece al 2%, y el 1% prefiere otros productos.

8. ¿En su familia consumen productos confitados a base de maíz tostado?

Tabla 10.

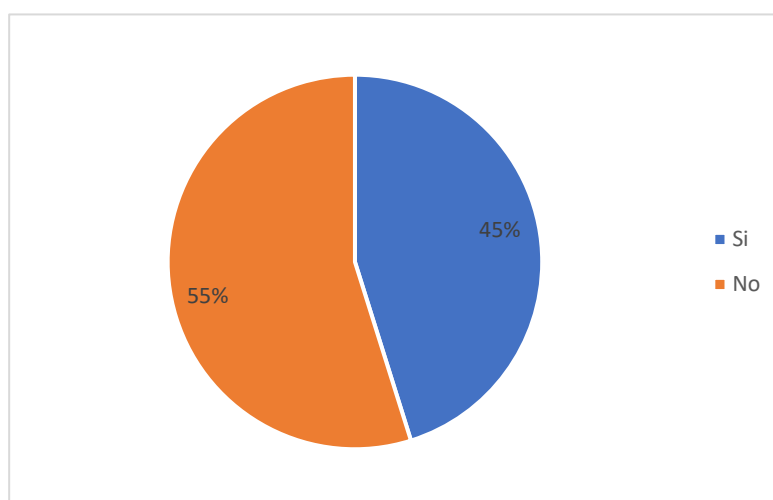
Consumo de maíz tostado confitado

Descripción	Frecuencia	%
Si	126	45%
No	153	55%
TOTAL	279	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Figura 10

Consumen productos confitados a base de maíz tostado



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

En base a la población de estudio se obtuvo el 45% de familias que le gustaría consumir maíz tostado confitado, y por otro lado el 55% no lo haría. De acuerdo a estos resultados se obtiene la aceptación del producto la demanda real.

9. ¿Con qué frecuencia suele consumir de maíz tostado confitado?

Tabla 11.

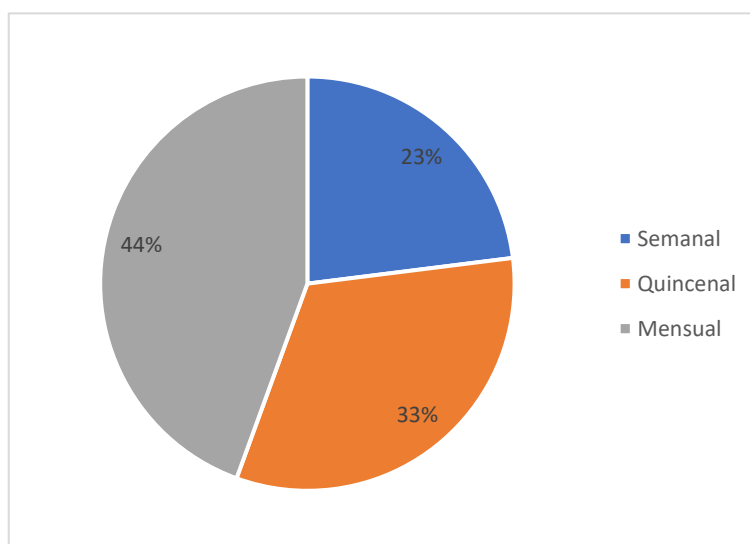
Frecuencia de consumo

Descripción	Frecuencia	%
Semanal	29	23%
Quincenal	41	33%
Mensual	56	44%
TOTAL	126	100%

Nota. Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Figura 11

Frecuencia de consumo



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación

De acuerdo a la pregunta anterior (véase tabla 8), sobre las familias que, si consumen maíz tostado confitado, es por ello que se creó preguntas para conocer que ofrece la competencia que también tiene el producto, dado esto se obtuvo que la frecuencia de consumo es mensualmente el cual pertenece al 44% de familias.

10. ¿Qué cantidad suele consumir de maíz tostado confitado?

Tabla 12.

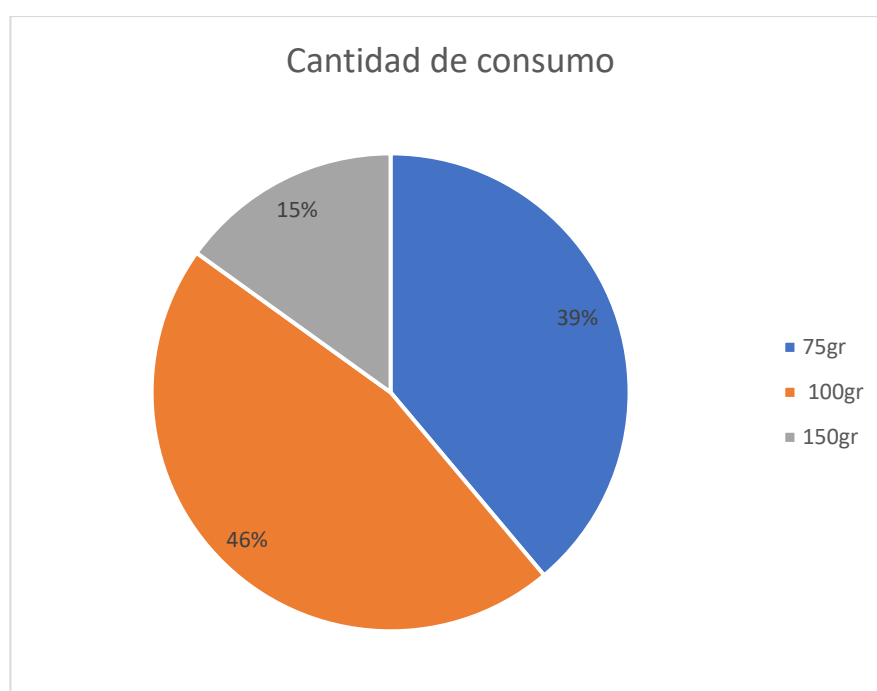
Cantidad de consumo

Descripción	Frecuencia	%
75gr	49	39%
100gr	58	46%
150gr	19	15%
TOTAL	126	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Figura 12

Cantidad de consumo



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación

En base a los datos obtenidos, se determinó que el mayor porcentaje es de 46% de las familias al momento de comprar adquieren de 100gr unidades de maíz tostado confitado. A continuación, se presenta la relación entre frecuencia y cantidad (tabla 11).

Tabla 13.*Que cantidad y frecuencia compra de maíz tostado confitado*

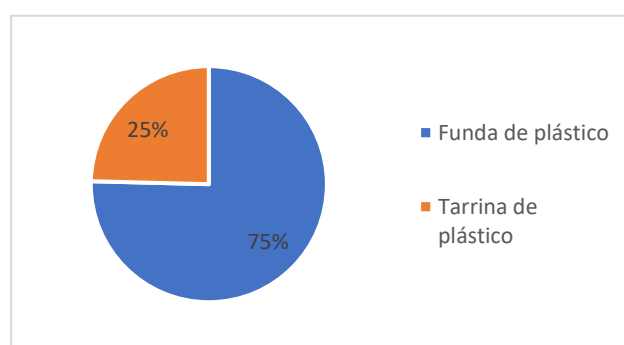
	Frecuencia	Cons. 75 gr	Frecuencia	Cons. 100 gr	Frecuencia	Cons. 150 gr	Total, frecuencia consumo	total
Semanal	8	600	15	1500	6	900	29	156.000
Quincenal	14	1050	23	2300	4	600	41	102.700
Mensual	27	2025	20	2000	9	1350	56	64.500
Total								
Cantidad	49		58		19		126	323.200
Consumo promedio en gramos								2565,1
consumo promedio en libras								5,66

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja tomada de la tabla 11 y 12.**11. ¿En qué tipo de envase suele comprar el maíz tostado confitado?****Tabla 14.***Tipo de envase*

Descripción	Frecuencia	%
Funda de plástico	95	75%
Tarrina de plástico	31	25%
TOTAL	126	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja**Análisis e interpretación**

Mediante la población de estudio el 75% acostumbran a comprar en funda de plástico y el 25% en tarrina de plástico, esto permitirá elegir la presentación más elegida por los demandantes.

Figura 13*Tipo de envase**Nota:* Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

En base a los datos obtenidos el 75% de familias suelen comprar en funda de plástico siendo esta la más elegida, mientras que el 25% lo compra en tarrina, esto permitirá elegir la presentación más aprobada por los demandantes y poder ofertar el producto al público objetivo.

12. ¿En qué lugar adquiere el maíz tostado confitado?

Tabla 15.

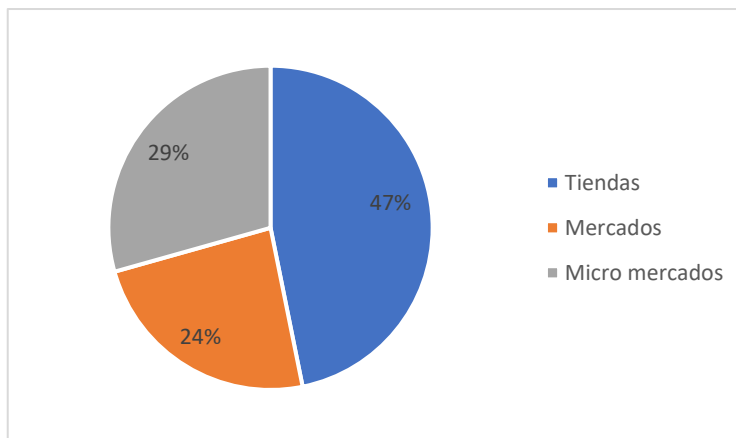
Lugar de compra

Descripción	Frecuencia	%
Tiendas	59	47%
Mercados	30	24%
Micro mercados	37	29%
TOTAL	126	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Figura 14

Lugar que adquiere el producto



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

Se obtuvo el 47% de las familias compran el producto en tiendas, el 29% adquieren en micro mercados y el 24% en mercados, dado esto el lugar más factible son las tiendas para la distribución del producto.

13. ¿Cuál es el precio que paga por el maíz tostado confitado?

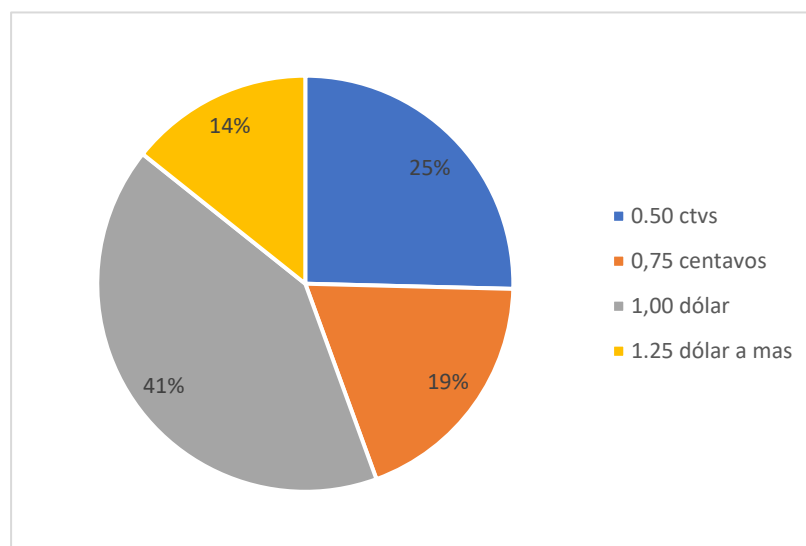
Tabla 16.

<i>Precio que paga por el producto</i>		
Descripción	Frecuencia	%
0.50 ctvs	44	25%
1,00 dólar	58	41%
1.25 dólar a mas	24	14%
TOTAL	126	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja.

Figura 15

Precio que paga por el producto



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

De acuerdo a los resultados obtenidos demuestran que el 41% de las familias pagan \$1.00 por el maíz tostado confitado, así mismo el 25% pagan 0.50 ctvs. el 19% paga 0.75ctvs y el 14% paga 14% por el maíz tostado confitado, esto ayudara para la creación del plan comercial.

14. Si se implementara una empresa productora y comercializadora de maíz tostado confitado de sal y dulce en la ciudad de Loja, ¿estaría interesado en adquirir el producto?

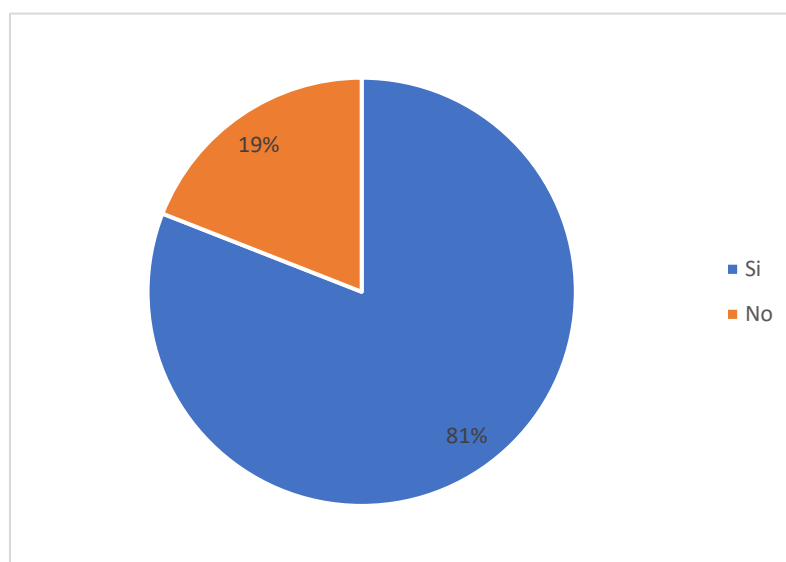
Tabla 17.

Familias que adquirirán el producto

Descripción	Frecuencia	%
Si	102	81%
No	24	19%
TOTAL	126	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Figura 16 *Adquisición del producto*



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

De acuerdo a la población de estudio el 81% de las familias si estarían interesados en adquirir el producto, mientras el 19% no, esto se determina el resultado de la demanda efectiva del producto.

15. ¿En qué lugar le gustaría comprar el producto de maíz tostado confitado de sal y dulce?

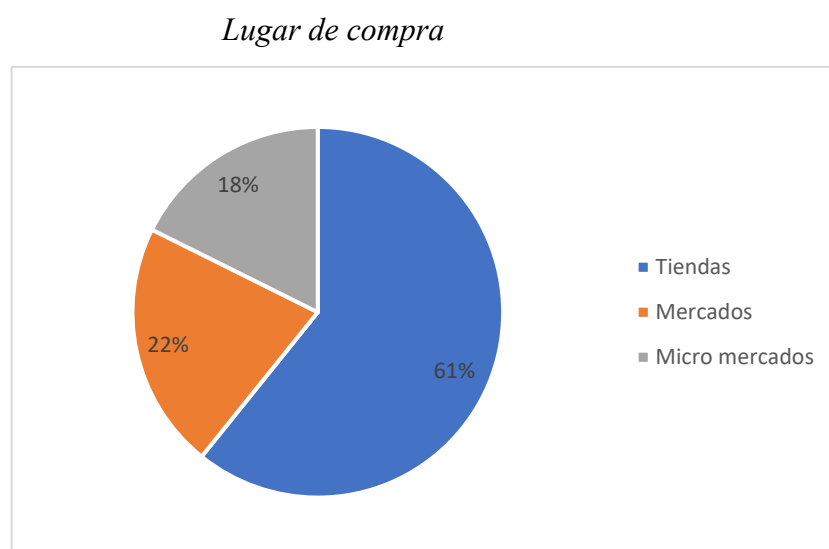
Tabla 18.

Lugar de comprar

Descripción	Frecuencia	%
Tiendas	62	61%
Mercados	22	22%
Micro mercados	18	18%
TOTAL	102	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Jessica Jiménez

Figura 17



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

Se obtuvo el 61% de las familias compran el producto en tiendas, el 22% adquieren en mercados y el 18% en micro mercados, dado esto el lugar más factible son las tiendas para la distribución del producto.

16. ¿Qué tipo de promociones le gustaría que la empresa realice?

Tabla 19.

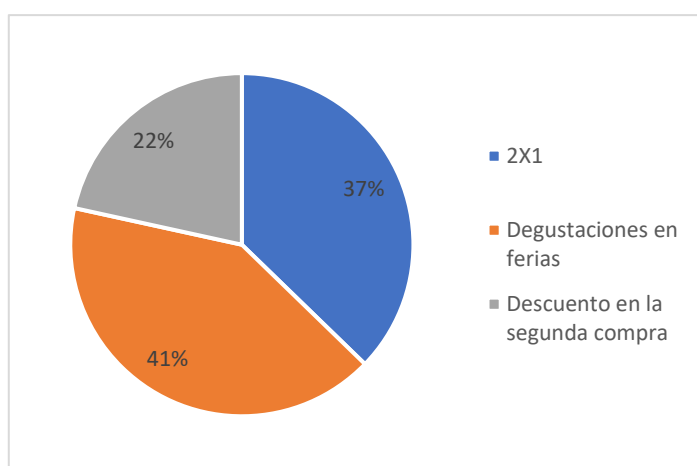
Tipo de promociones

Descripción	frecuencia	%
2X1	38	37%
Degustaciones en ferias	42	41%
Descuento en la segunda compra	22	22%
TOTAL	102	100%

Nota: La Encuesta. Elaboración: Jessica Jiménez

Figura 18

Tipo de promociones



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

Se obtuvo el 41% de las familias les gustaría que el producto sea en degustaciones en ferias, el 37% requieren su promoción en 2x1 y el 22% en descuento en la segunda compra, dado esto el lugar más factible serían las promociones en ferias para la distribución del producto.

17. ¿En qué se fija mayormente al comprar el producto?

Tabla 20.

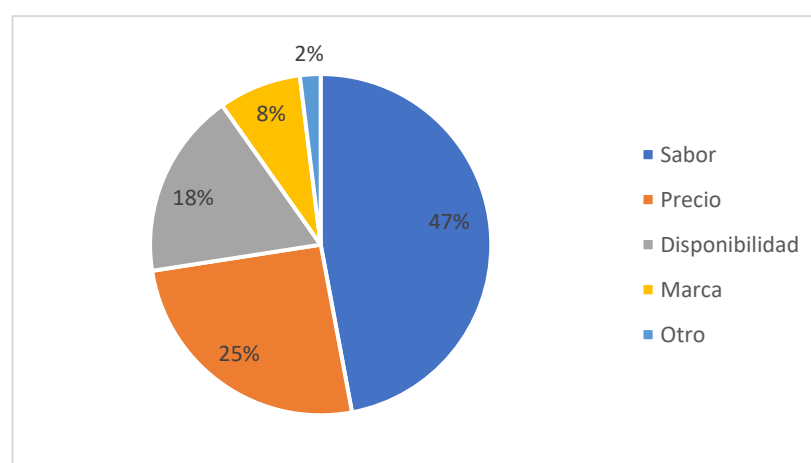
Factores que determinan la compra del producto

Preguntas	Frecuencia	%
Sabor	48	47%
Precio	26	25%
Disponibilidad	18	18%
Marca	8	8%
Otro	2	2%
TOTAL	102	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Figura 19

Factores que determinan la compra del producto



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis es interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos el 47% de las familias se fijan en el sabor del producto al momento de comprar, el 25% menciona que por el precio adquiere el producto, mientras que el 18% por disponibilidad, y el 8% se fija en la marca del producto. Con esta información se tomará en cuenta al momento de realizar el producto.

18. ¿Por qué medios de comunicación digital, le gustaría recibir información sobre el maíz tostado confitado de sal y dulce?

Tabla 21.

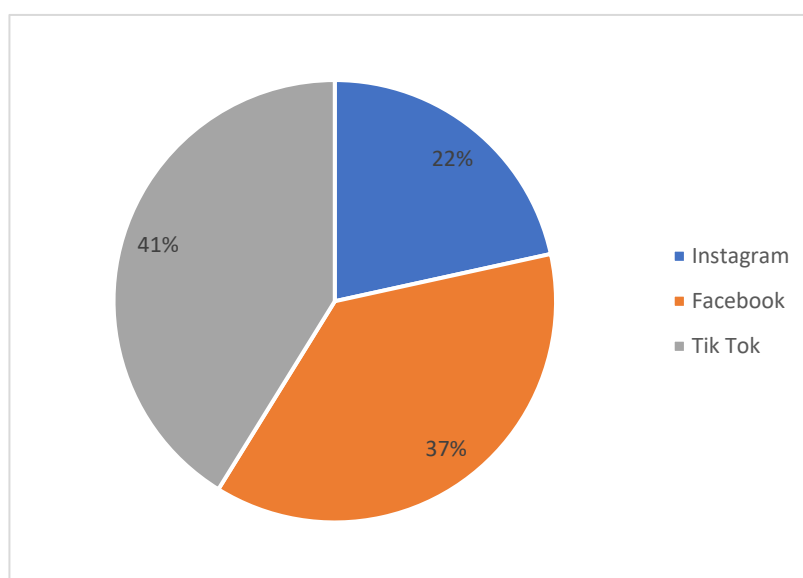
Medios de comunicación digital

Descripción	Frecuencia	%
Instagram	22	22%
Facebook	38	37%
TikTok	42	41%
TOTAL	102	100%

Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Figura 20

Medios de comunicación



Nota: Encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja

Análisis e interpretación:

Para que el producto pueda ser identificado con mayor facilidad se preguntó que red social les gustaría que se promocione, por lo que el 41% eligió la plataforma de TikTok y el 37% Facebook siendo estos medios digitales con mayor aceptabilidad se implementará el plan comercial.

7. DISCUSIÓN

Después de analizar la información recopilada a las familias de la ciudad de Loja, así mismo la realización de las entrevistas a los gerentes de los principales supermercados que venden maíz tostado confitado, se procede a establecer la demanda potencial, actual y efectiva además de la oferta y la demanda insatisfecha de maíz tostado confitado.

A continuación, se realiza de manera más detallada el plan de comercialización de la empresa para promover y distribuir su producto. Dentro del plan incluye los objetivos, la descripción, las características, las estrategias de diferenciación y el precio del producto. Además, de los tipos de canales de distribución, el enfoque de promoción y publicidad que la empresa empleara para dar a conocer ampliamente el producto.

En base a los resultados el 78% de las familias que están conformadas de 3 a 4 integrantes consumen productos confitados, el 45% de las familias estarían dispuestos adquirir productos confitados a base de maíz tostado y si se implementara una empresa productora y comercializadora de maíz tostado confitado de sal y dulce el 81% lo compraría, para la presentación del producto lo prefieren en funda de 100gr y desearían encontrarlo en las tiendas además, que existan promociones en las ferias, se fijan mayormente en el sabor y que sean promocionadas en redes sociales en este caso en la plataforma de Tik Tok.

7.1. Estudio de mercado

7.1.1. *Análisis de la demanda*

Primeramente, se llevó a cabo la segmentación geográfica al enfocarse en la población de estudio de la ciudad de Loja. Luego, así mismo se procedió con la segmentación demográfica, considerando diversos factores, tales como el porcentaje de consumo de snacks artesanales y la tasa de crecimiento de la ciudad de Loja. Como resultado, se concluyó que el producto tiene un público objetivo en las familias de la ciudad de Loja, debido a su carácter de consumo.

7.1.2. *Demanda potencial*

La demanda potencial se refiere a la cantidad estimada de productos o servicios que los consumidores estarían dispuestos a adquirir a un determinado precio en un mercado específico durante un período de tiempo para este caso representa la demanda máxima concebible para el maíz tostado confitado, es decir, el número máximo de posibles compradores que incluiría a las familias de la ciudad de Loja que consumen este producto. Se calcula a partir de la respuesta a la pregunta 6, la cual indaga sobre el consumo de productos confitados. Los resultados indicaron que el 78% de las familias consumen este tipo de alimento (consultar tabla 8). Esta cifra se multiplica por la población de estudio de la ciudad de Loja

Tabla 22.*Demanda potencial*

Años	Familias de la ciudad de Loja (1,38%)	Promedio consumo anual gramos	
		78%	
0	72.418	56.754	145.579.462
1	73.415	57.536	147.584.600
2	75.452	59.132	151.678.111
3	78.612	61.609	158.032.246
4	83.034	65.074	166.920.412
5	88.912	69.681	178.736.857

Nota: Demanda potencial. Información tomada de la pregunta 6 y tabla 8

7.1.3. Demanda real

Se refiere a la cantidad total de un producto o servicio que alguien desea adquirir, ya sea por placer o por cubrir una necesidad. De acuerdo a la información obtenida de la respuesta a la pregunta 8, que indaga si la población de estudio consume actualmente maíz confitado. Los resultados muestran que el 45% de las familias de la ciudad de Loja sí consumen este producto (ver tabla 10). Este porcentaje se multiplica por la demanda potencial para determinar la demanda real del producto.

Tabla 23.*Demanda real*

Años	Demanda potencial 78%	Promedio consumo anual gramos	
		45%	
0	56.754	25.631	65.745.563
1	57.536	25.984	66.651.110
2	59.132	26.705	68.499.792
3	61.609	27.823	71.369.401
4	65.074	29.388	75.383.412
5	69.681	31.469	80.719.871

Nota: Demanda real. Información tomada de la pregunta 8 y tabla 10

7.1.4. Demanda efectiva

La demanda efectiva se determina a partir de los consumidores reales que están dispuestos a adquirir el nuevo producto del proyecto. Esta información se obtiene de la pregunta 15, la cual explora si las familias estarían dispuestas a comprar un nuevo producto

como el maíz tostado confitado de sal y dulce. Los resultados indican que el 81% de las familias estarían dispuestas a adquirirlo (ver tabla 17). Por lo tanto, se toma el 81% y se multiplica por los demandantes reales para obtener la demanda efectiva del maíz tostado confitado de sal y dulce.

Tabla 24.

<i>Demanda efectiva</i>			
Años	Demanda real 45%		81%
0	25.631		20.749
1	25.984		21.035
2	26.705		21.618
3	27.823		22.524
4	29.388		23.791
5	31.469		25.475

Nota: Demanda potencial real. Información tomada de la pregunta 15 y tabla 17

7.1.5. **Consumo Per cápita**

Para poder realizar el consumo per cápita se tomó en cuenta la información de las familias como se refleja en lo siguiente:

Tabla 25.

Consumo Per cápita

	F	Consumo 75 gr	F	Consumo 100 gr	Frecuencia	Consumo 150 gr	F	Total
Semanal	8	600	15	1500	6	900	29	156.000
Quincenal	14	1050	23	2300	4	600	41	102.700
Mensual	27	2025	20	2000	9	1350	56	645.00
Total	49		58		19		126	323.200
Consumo promedio en gramos								2565,1
Consumo promedio en libras								5,66

Nota: Consumo Per cápita. Información tomada de la Pregunta 9 y 10

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de la tabla 25 la demanda potencial anual será de 323.200 gramos de maíz tostado confitado de sal y dulce que pueden ser consumidos en las familias Lojanas.

En base a estos $323.200 \text{ gr} / 126 \text{ demanda} = 2565,1 \text{ gr}$

Esto se convierte en gramos a libras

$2565,1 \text{ gr} / 453,6 \text{ gr} = 5,66 \text{ libras}$ de tostado confitado de sal y dulce consumidos anualmente.

En representación de cuantas fundas de 100gr serán consumidas anualmente se divide el consumo promedio en gramos que son 2565,1 / 100gr = 26 fundas de 100gr.

7.1.6. *Demanda futura*

Para determinar la demanda futura se multiplica el consumo Per cápita del maíz tostado confitado de sal y dulce siendo 5.66 libras por la demanda efectiva (ver tabla 25) se presenta a continuación: proyectado para 5 años.

Tabla 26.

Demanda efectiva unidades

Año	Demandantes efectivos	Consumo Per cápita (lb)	D. Efectiva anual en lb	Consumo Per cápita (gr)	D. Efectiva anual en gr
0	20.749	5,66	117.489	2.565	53.222.599
1	21.035	5,66	119.107	2.565	53.955.660
2	21.618	5,66	122.411	2.565	55.452.213
3	22.524	5,66	127.539	2.565	57.775.230
4	23.791	5,66	134.712	2.565	61.024.667
5	25.475	5,66	144.249	2.565	65.344.657

Nota: Demanda efectiva en unidades. Información tomada de la tabla 42

7.1.7. *Análisis de la oferta*

7.1.8. *Oferta actual*

En base a la oferta del producto "Confitería del Tostadito" está definida por la cantidad de ventas de maíz tostado confitado por diferentes confiterías establecidas en la ciudad de Loja.

Tasa de crecimiento de la oferta

Referente a la tasa de crecimiento de la oferta se obtuvo las ventas de los años anteriores 2022 y 2023 de diferentes confiterías de la ciudad de Loja, se suma las ventas y del valor total de los dos años que se lo presenta a continuación:

Tabla 27.

Total, de ventas de los años 2022 y 2023

Empresa/año	Año 2022	Año 2023
Confiterías en la ciudad de Loja	9120	9302.4
TOTAL	9120	9302

Nota: Ventas 2022 y 2023. Información tomada de la entrevista a los oferentes

Tabla 28.*Tasa de crecimiento*

Ventas /año	Año 2022	Año 2023	Tasa de crecimiento
Ventas totales	9120	9302	0,40%

Nota: tasa de crecimiento. Información tomada de la tabla 27

7.1.9. Estimación de la oferta

Se procede a realizar la proyección de la oferta del producto, del cual se escogió las ventas totales del año 2023, de acuerdo a esto se incrementó la tasa de resultados de 0,40% como se observa a continuación.

Tabla 29.*Proyección de la oferta*

Años	Oferta Proyectada fundas 0,40%	oferta proyectada gramos 0,40%
0	9302	927180
1	9339	930859
2	9376	934553
3	9414	938262
4	9451	941985
5	9488	945724

Nota: Proyección de la oferta. Información tomada de la tabla 28

Análisis de la oferta y demanda

De acuerdo al análisis sobre la oferta y demanda se realiza la demanda insatisfecha para el producto que se va a ofrecer, asimismo para poder determinar la demanda se necesita tener dos valores del cual se resta la oferta proyectada y la demanda proyectada.

Tabla 30.*Demanda Insatisfecha*

Año	Demanda efectiva lb	Oferta fundas	Demanda insatisfecha lb	Demanda efectiva en gramos	Oferta en gramos	Demanda insatisfecha gramos
0	117489	9302	108187	53.222.599	927180	52.295.419
1	119107	9339	109768	53.955.660	930859	53.024.801
2	122411	9376	113035	55.452.213	934553	54.517.659
3	127539	9414	118126	57.775.230	938262	56.836.968
4	134712	9451	125261	61.024.667	941985	60.082.681
5	144249	9488	134760	65.344.657	945724	64.398.934

Nota: Demanda insatisfecha. Información tomada de la tabla 26 y 29.

Análisis e interpretación

En la tabla 30 se puede visualizar la evolución de la demanda insatisfecha, en el año base se obtiene una demanda insatisfecha de 53.024.801 gr de maíz tostado confitado, en el tercer año asciende a 56.836.968 gr y en el quinto año es de 64.398.934gr del producto.

7.2. Plan Comercial

7.2.1. Producto

En la actualidad los gustos y preferencias de los consumidores son más amplios debido a los productos innovadores tradicionales que se producen a diario, los productos confitados emergen como un nicho prometedor, ofreciendo una amplia gama de opciones que satisfacen los paladares más exigentes y se adaptan a las tendencias actuales de consumo. Por ello, se crea una empresa productora y comercializadora de maíz tostado confitado de sal y dulce, la cual será comercializadas en una presentación de 100gr.

Nombre del producto: “Confitería del Tostadito”

Objetivos del producto:

- Introducir la marca en el mercado de la ciudad de Loja
- Establecer una red de distribución sólida y poder ampliar la presencia en línea.
- Lograr fidelidad del cliente hacia el producto

7.2.2. Descripción del producto

“**Confitería del tostadito Cía. Ltda.**” es un delicioso bocadillo artesanal, hecho a base de maíz tostado, azúcar y sal. Todos estos ingredientes son 100% naturales y no contienen productos químicos ni artificiales. Además, este snack ofrece una excelente fuente de valores nutricionales beneficiosos para la salud.

Figura 21

Envase del producto



Nota. Presentación del producto; desarrollado en la plataforma Canva (<https://n9.cl/6xk0d>)

7.2.3. Etiqueta

La etiqueta del producto detallara todas las características del maíz tostado confitado incluyendo el nombre, logotipo, ingredientes, instrucciones. El producto se llamará “Confitería del tostadito Cía. Ltda.” Esta etiqueta se adherirá al envase de 100gr que contendrá el producto para su venta.

Figura 22

Etiqueta del envase

CONSERVAR EN UN AMBIENTE SECO Y FRESCO		Fecha de elaboración: 10/02/2023
Ingredientes: Producto artesanal a base de maíz tostado, aceite, canela en polvo, azúcar y sal.		Fecha de vencimiento: 10/05/2023
Indicaciones: una vez abierto conservar en un ambiente seco y fresco		Contenido: 100gr
Tiempo máximo de consumo: 3 meses		

Nota: elaborada por la autora

De acuerdo al análisis de la etiqueta, se consideró el contenido del producto que incluye los siguientes:

- **Ingredientes:** detallar claramente los ingredientes del producto, asegurando que la información proporcionada sea precisa y confiable para el consumidor
- **Instrucciones de conservación:** indicar al consumidor como mantener el producto para garantizar su durabilidad. Una vez abierto, el producto debe almacenarse en un lugar seco y fresco para evitar pérdidas y conservar su calidad
- **Peso neto:** indicar el peso real del producto, excluyendo el peso del envase. En este caso el producto tiene un peso neto de 100 gramos.
- **Logo:** incluir el símbolo gráfico que representará al producto en todas las publicidades, facilitando su identificación por parte del consumidor.

7.2.4. Estrategias de diferenciación

La estrategia principal de diferenciación de “Confitería del tostadito” es posicionarse como la primera línea de confitería artesanal en el mercado de la ciudad de Loja. Este producto se destaca por ser una innovación en el mercado, ofreciendo un valor agregado significativo.

La estrategia clave que se implementará incluye la incorporación de una etiqueta distintiva que resalte que el producto es elaborado de manera artesanal y está libre de productos químicos y artificiales. Además, se detallarán todos los ingredientes, destacando su composición y los beneficios generales del producto. Esta estrategia otorgará una ventaja competitiva considerable, ya que actualmente no existe en el mercado de confitería de maíz tostado un producto con estas características exclusivas.

7.2.5. Precio

El precio de un producto puede variar significativamente dependiendo de la empresa fija su precio inicial, es por ello que el precio del producto “Confitería del tostadito Cía. Ltda.” será proporcionado en base a los costos de producción, más el margen de utilidad y el porcentaje de ganancia del intermediario, a más de esto se toma en cuenta el precio de la competencia con el fin de obtener una referencia sobre el producto en el mercado.

Para el producto de 100 gr de maíz tostado confitado de sal y dulce que se ofertará en el mercado durante el primer año, tendrá un costo de producción será de \$0,63ctvs, un margen de utilidad de 10% y el precio de venta al público de \$0,69 ctvs. Para el tercer año tendrá un costo de producción de \$0,57ctvs. el margen de utilidad será de 26% y el precio de venta al público es de \$0,72ctvs. y para el quinto año el costo de producción será de \$0,52ctvs con el margen de utilidad 42% y el precio de venta al público es de \$0,74ctvs de dólar.

Dando como resultado que la empresa, a lo largo de su vida útil, ajustará el precio del producto de acuerdo con el incremento en el porcentaje de utilidad en cada año. Este enfoque permitirá que “Confitería del tostadito Cía. Ltda.” Mantenga su competitividad en el mercado mientras asegura una rentabilidad creciente y sostenible.

7.2.6. Plaza

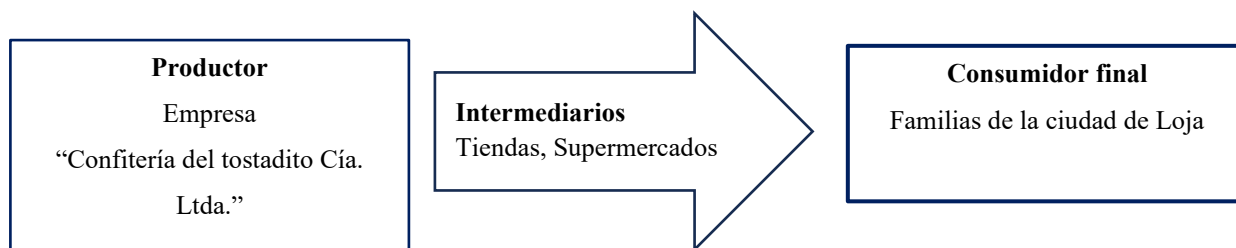
La ubicación de la empresa será en la ciudad de Loja, provincia Loja, específicamente en la parroquia Sucre, en la intersección de las calles Francisco Eguiguren y Pedro Falconí.

7.2.6.1. Canales de distribución

La distribución del producto se llevará a cabo a través del canal de comercialización detallista. En este proceso, el maíz tostado confitado de sal y dulce será transferido desde el productor (la empresa) a los intermediarios, quienes posteriormente lo venderán al consumidor final.

Figura 23

Canales de distribución de la nueva empresa



Nota: Elaboración la autora

7.2.7. Promoción

La finalidad de la promoción es fidelizar al cliente a comprar el producto de maíz tostado confitado de sal y dulce, para llevar a cabo la publicidad y promoción se tomó la información recabada de las preguntas 17, 18 y 19 donde indican, que tipo de promoción les gustaría adquirir el producto donde manifiestan que sea la degustación en ferias.

Figura 24

Muestra en ferias



Nota: Imagen adaptada de Google (<https://n9.cl/rlevp>)

Además, mencionaron que les gustaría conocer su producto mediante redes sociales como es la plataforma de TikTok.

Figura 25

Página digital de TikTok de la empresa



Nota: Página oficial de TikTok (<https://www.tiktok.com/@tres.amores.repos? t=8jmSwjPapao& r=1>)

En lo que se fija mayormente los consumidores al comprar el producto lo que manifiestan que es por el sabor que los hace diferentes ante la competencia.

7.3. Estudio Técnico

Este tipo de estudio permitirá analizar y comprender los aspectos técnicos específicos que son relevantes para el éxito de la iniciativa de la empresa sobre el proceso productivo de maíz tostado confitado de sal y dulce, además permitirá realizar el tamaño de la planta, localización de la empresa, capacidad diseñada, capacidad instalada y su capacidad utilizada.

7.3.1. *Tamaño del proyecto*

Para la determinación del proyecto se debe tener presente los elementos que tienen relación con la demanda que ya existe y con la tecnología que ya dispone, además el proceso productivo y su tiempo de duración.

7.3.2. *Capacidad diseñada*

Para la producción de maíz tostado confitado de sal y dulce se necesita una tostadora de granos secos, la misma que tiene la capacidad instalada de 50 litros; la cual está destinada a

trabajar al 100% de su fuerza, el proceso de tostado tiene una duración de 40min, por ello se multiplica 24 horas por 60min lo que se tendrá un total de 1440 min diarios, de acuerdo a los resultados para poder obtener la producción diaria se multiplica los 50 lb por 1440 minutos diarios dividido para el tiempo de tostado 40, dando un resultado de 1800 libras de producción diaria, además esta producción se multiplica por los 365 días del año es cual muestra un resultado de 584.000 libras anualmente.

Tabla 31.

<i>Capacidad diseñada</i>				
Capacidad	Tiempo	24h/min	Producción diaria lb	Producción anual lb
50	40	1440	1.800	657.000

Nota: capacidad diseñada en base al maquina tecnológica

7.3.3. *Capacidad instalada*

Es la cantidad que se va a producir de maíz tostado confitado de sal y dulce, el cual tiene una capacidad instalada de 50 lb, donde cada proceso dura 145min, por lo tanto, se considerarán las 8 horas durante 5 días de jornada laboral estipuladas en el Reglamento del Código de Trabajo. Dando 40 horas y se multiplica para 12 meses del año reflejando las 480 hora laborables. Es por ello que se procede a multiplicar las 50lb de capacidad por las 480h y se divide para los 145min lo que da un total de producción de 165,52 diaria, esto se multiplica para 5 días de la semana dando 827,59 de producción diaria y así mismo se multiplica por las 52 semanas que da un resultado de 43.034 lb al año.

Tabla 32.

<i>Capacidad instalada</i>					
Capacidad	Tiempo	H/año	Producción diaria	Producción semanal	Producción anual
50	145	480	166	828	43.034

Nota: capacidad instalada en base al flujograma del proceso.

7.3.4. *Capacidad utilizada*

Se procede a trabajar con la producción de la capacidad de 50lb, donde el proceso durará 145min que se realizaran en las jornadas laborables. La empresa “Confitería del tostadito Cía. Ltda.” empezará con el 80% de producción y seguirá aumentando su porcentaje de capacidad de producción hasta llegar al 100%, como se muestra a continuación:

Tabla 33.

Capacidad utilizada

Años	Capacidad Instalada	Porcentaje Capacidad	Capacidad utilizada	Gramos 453	Capacidad Utilizada gr	Proyección 100 gr
1	43.034	80%	34.427,59	19.494.621	15.595.696,55	155.957
2	43.034	85%	36.579,31	19.494.621	16.570.427,59	165.704
3	43.034	90%	38.731,03	19.494.621	17.545.158,62	175.452
4	43.034	95%	40.882,76	19.494.621	18.519.889,66	185.199
5	43.034	100%	43.034,48	19.494.621	19.494.620,69	194.946

Nota: Información tomada de la tabla 32

7.3.5. Participación en el mercado

Para determinar la participación en el mercado se realiza mediante los datos de la capacidad utilizada se divide para la demanda insatisfecha y se obtendrá el porcentaje representativo que tiene la empresa frente a su competencia como se muestra a continuación:

Tabla 34.

Participación en el mercado

Año	Demanda insatisfecha lb	Capacidad utilizada lb	% Participación en el mercado lb	Demanda insatisfecha gr	Capacidad utilizada gr	% Participación en el mercado gr
0	108.187	43.034,48	40%	52.295.419	19.494.620,69	37%
1	109.768	43.034,48	39%	53.024.801	19.494.620,69	37%
2	113.035	43.034,48	38%	54.517.659	19.494.620,69	36%
3	118.126	43.034,48	36%	56.836.968	19.494.620,69	34%
4	125.261	43.034,48	34%	60.082.681	19.494.620,69	32%
5	134.760	43.034,48	32%	64.398.934	19.494.620,69	30%

Nota: Información tomada de la tabla 30 y 32

7.3.6. Localización de la empresa

7.3.6.1. Macro localización

La empresa productora y comercializadora estará ubicada en la región Sur perteneciente a la Zona 7 del Ecuador en la provincia de Loja, Cantón Loja, el cual cuenta con una buena infraestructura para la instalación.

Figura 26

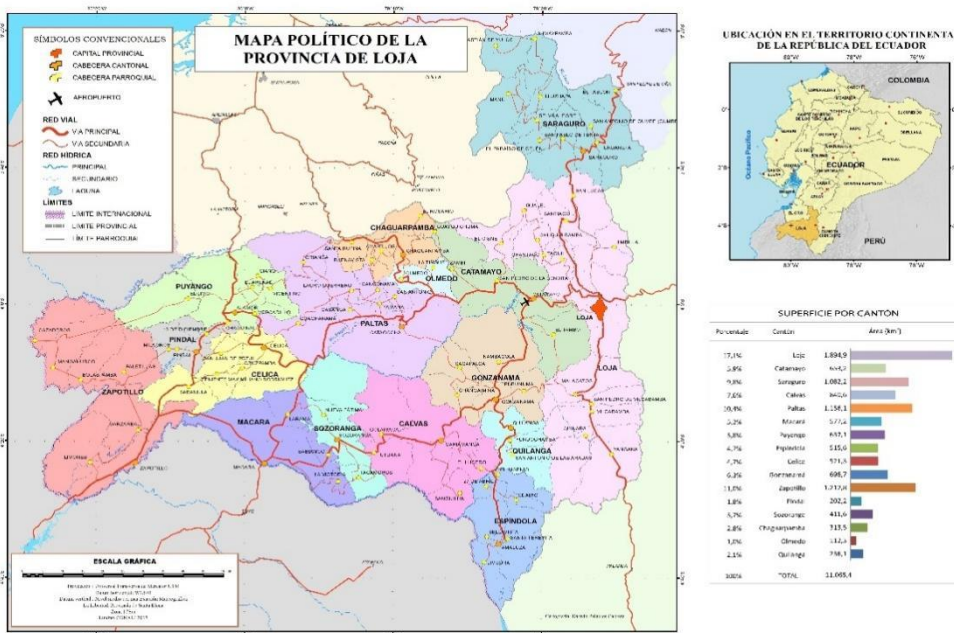
Macro localización



Nota: Obtenida de pinterest

Figura 27

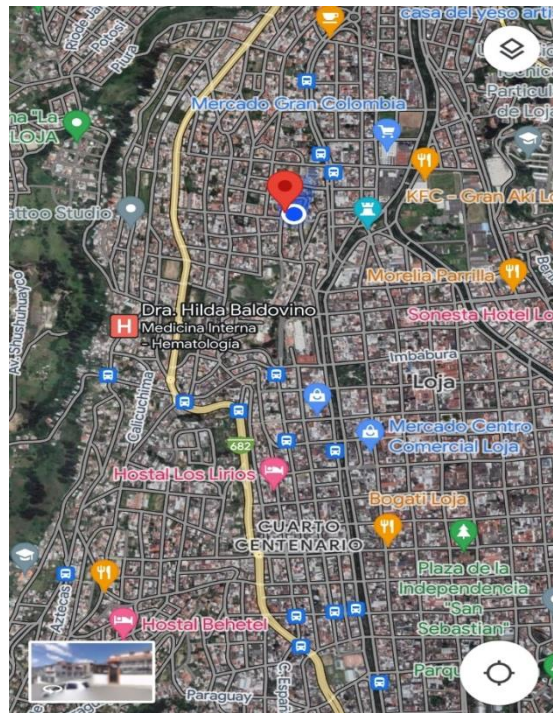
Provincia de Loja



Nota: Obtenida de wikipedia

Figura 28

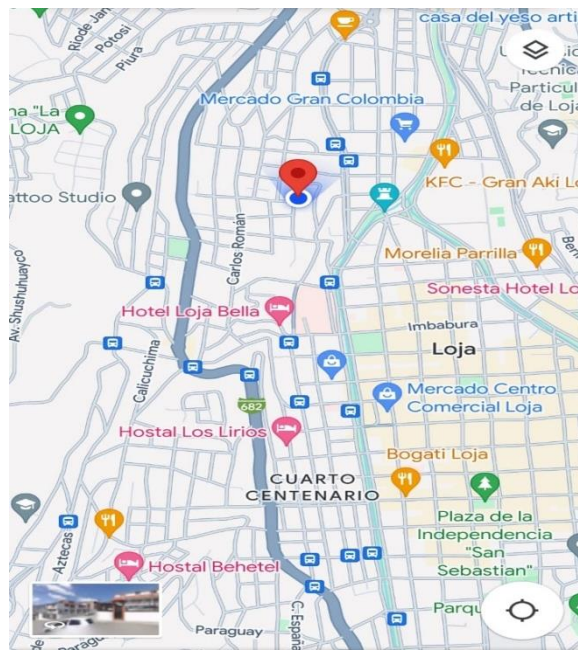
Micro localización de manera Satelital



Nota: Obtenido de Google Maps 2023

Figura 29

Micro Localización



Nota: Obtenido de Google Maps 2023

7.4. Ingeniería del proyecto

Permitirá analizar varios aspectos del estudio de ingeniería (a nivel de factibilidad), dentro de la elaboración del proyecto, como son: materias primas, mano de obra, insumos, funcionamiento de la planta, instalación, maquinaria, equipo y herramientas. Además, el diseño del producto y el flujograma de procesos.

7.4.1. Requerimientos para el funcionamiento de la empresa

La ingeniería del proyecto permitirá describir todos los recursos necesarios para la producción de la empresa como son los requerimientos materiales, humanos y tecnológicos.

- **Maquinaria**

La maquinaria que se utilizará para el proceso productivo del maíz tostado confitado de sal y dulce, se la puede obtener de forma directa en el mercado local y nacional.

Tabla 35.

<i>Maquinaria y equipos</i>	
Detalle	Descripción
<p>Tostadora de granos</p> 	<p>Tostadora de granos de la marca OEM, modelo 5LB, de 50 libras en Acero inoxidable con motor de 1 hp.</p>
<p>Balanza digital</p> 	<p>Balanza Jontex Electrónica De 40 Kilos / 88 Libras Nuevas ANDINA DISTRIBUIDORA Plataforma de acero inoxidable Tres pantallas peso, precio, valor a pagar Pesa en libras y kilo Incluye batería recargable Batería 12 horas 110 v.</p>

Nota: Información obtenida de Hermanos Ochoa

Nota: Obtenida de mercado libre

Mezcladora horizontal



Nota: Mercado libre

La mezcladora horizontal tiene una capacidad de producción aproximada de 100 kg/batch, En acero inoxidable AISI 304 en las partes de contacto con el producto y de acero al carbono en la estructura. En cuanto al peso, es aproximadamente de 176 kg, el tiempo de mezclado es de 8 -12 minutos por batch.

Cocina industrial



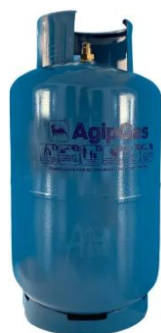
Nota: Obtenida de Mercado libre

Cocina industrial estructurado en acero inoxidable.

Tipo americana 3 quemadores

Con parrillas de hierro fundido. Quemadores de hierro fundido. Patas en tubos redondos de acero inoxidable. Con parrilla de 50 x 40 Con parfy de 35 x 35

Gas industrial



Nota: Obtenida de Mercado libre

Es un envase seguro y eficiente para almacenar, transportar y utilizar el gas con la máxima seguridad. De 11 kg

Regulador: Dispositivo que permite reducir o mantener la presión del gas que requieren los artefactos que lo utilizan como fuente de energía (cocina, estufa, etc).

Goma: Evita fugas de gas. Revisa que tu cilindro siempre lleve el sello de seguridad, el cual debe ser retirado sólo al momento de ser instalado.

Válvula del cilindro: Permite introducir y extraer el gas. Tiene incorporado en su interior una válvula de seguridad.

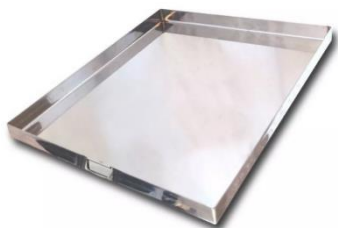
Válvula de seguridad: Dispositivo de protección. Libera gas cuando aumenta la presión interna.

Asas: Abertura que permite tomar y transportar el cilindro.

Tabla 36.

Herramientas

Bandeja de aluminio



Bandejas en aluminio, acero inoxidable, de 430 en 0.4 mm en tamaño 45 cm x 65 cm x 2 cm de altura

Nota: Mercado libre

Cucharras y bandejas de medición



Nota: Mercado libre

Juego de 9 piezas de medición, están grabadas con símbolos métricos y estándar americano, por lo que es fácil de encontrar y leer rápidamente. Fácil de usar: tazas de medición y cucharas de diferentes tamaños te permiten ponerlas fácilmente en tarros de condimentos u otros recipientes pequeños. Material resistente y seguro: las tazas de acero inoxidable no se oxidan y son muy duraderas.

Espátula



Nota: Mercado libre

Espátula metálica 2.1/2" m/goma evans

cuchillos tramontina



Nota: Mercado libre

Juego De Cuchillos Tramontina 3pz De Acero Inoxidable.

Marca: Tramontina

Modelo: 23498/826

Color: Blanco

Material del mango: Polipropileno

Bowls Umco



Bowls Umco, Fabricado en acero inoxidable,
Modelo: 14-16-18
Bowl de 1.5 litros. 18CM

Nota: Mercado libre

Guante para cocina



Guante de protección para cocina de silicon
color negro

- * medidas 37x17 cm
- * caja x 50 unds
- * peso total 8.2kg
- * medida total 40x39x29

Nota: Mercado libre

Toallas de conina



- Set de 4 toallas de cocina
- Perfecto para uso cotidiano
- 98% algodón/2% poliéster
- Lavar a máquina con agua fría y secar a temperatura baja
- Medidas: 76.2 cm de largo y 50.8 cm de ancho

Nota: Mercado libre

7.4.2. Talento Humano

El talento humano es una organización, como en el caso de “Confitería del tostadito Cía. Ltda.”, se refiere tanto a las habilidades técnicas específicas requeridas para desempeñar las tareas laborables, como a la capacitación y experiencia académica y profesional del personal. Estos aspectos son fundamentales ya que impactan positivamente en el rendimiento empresarial y en la productividad de la empresa.

Área de producción:

- **Jefe de producción (1):** Este rol implica supervisar y coordinar todas las actividades relacionadas con la producción dentro de una empresa. Esto incluye el seguimiento y el control del proceso productivo, así como el mantenimiento de la máquina y la gestión de los obreros.
- **Obreros (1):** Los obreros son responsables de realizar la transformación de la materia prima en productos terminados dentro del proceso de producción.

Área administrativa:

- **Gerente:** En este contexto, el gerente, que también desempeña el rol de jefe de producción, tiene la responsabilidad de planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la empresa, incluye la producción. Lo que implica liderar estratégicamente para alcanzar los objetivos organizacionales.
- **Secretaria-Contadora (1):** Esta persona tiene la responsabilidad de llevar la contabilidad de la empresa asegurando el registro adecuado de las transacciones financieras y cumpliendo con las normativas contables. Además, contribuye con actividades administrativas y apoya las funciones generales según las directrices establecidas por la gerencia.

Área de ventas:

- **Jefe de ventas:** Este puesto es crucial para el crecimiento y éxito de la empresa, ya que se encarga de desarrollar estrategias efectivas de ventas. Además, supervisa y controla las relaciones con los clientes y proveedores, asegurando la satisfacción de ambos para impulsar las ventas y mantener una buena reputación comercial.
- **Chofer -Vendedor (1):** Desempeña un papel dual dentro de la empresa. Por un lado, se encarga de la entrega física de los productos al consumidor final, asegurando una distribución eficiente y oportuna. Por otro lado, actúa como vendedor al interactuar directamente con los clientes durante las entregas, promoviendo los productos y servicios de la empresa.

El personal requerido es de 4 personas, para realizar las actividades productivas de la empresa Confitería del tostadito Cía. Ltda.

7.4.2.1. Infraestructura física

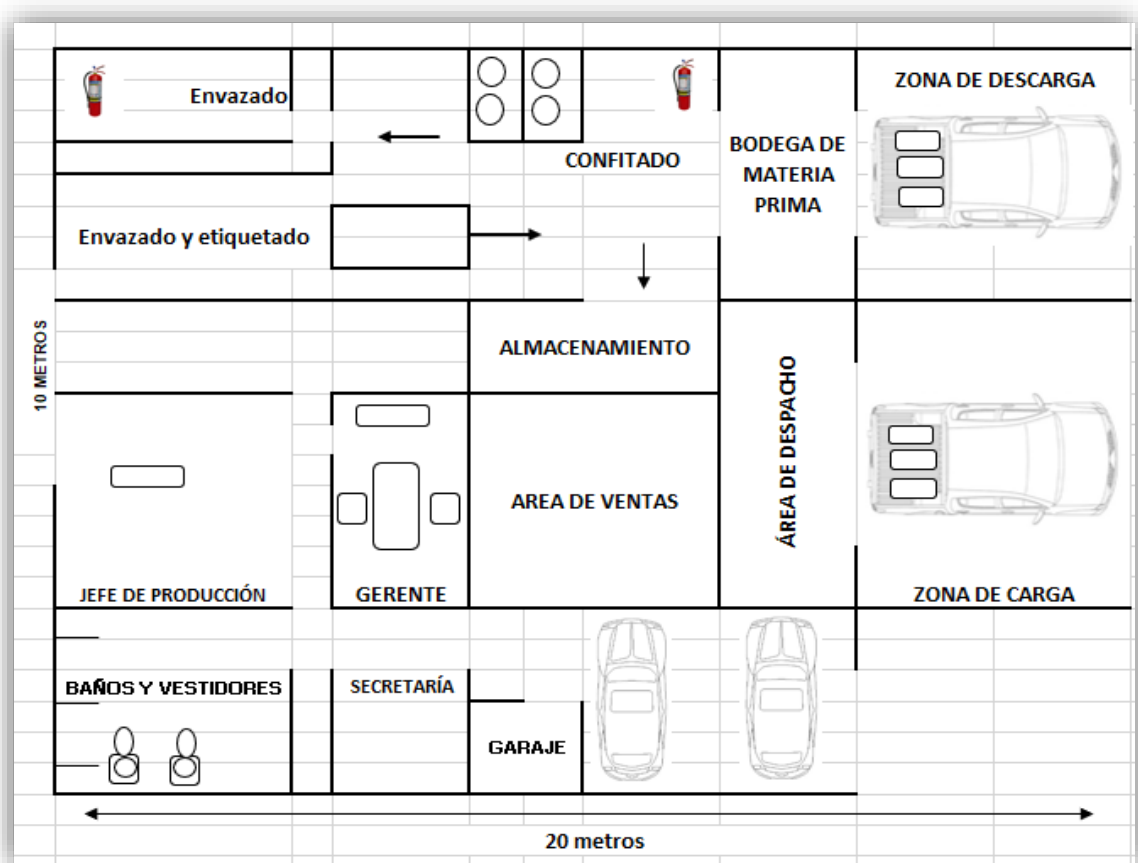
Dentro de los aspectos de ingeniería del proyecto, se considera a la infraestructura como el área o espacio físico donde la empresa operará.

7.4.2.2. Distribución física de la planta

La planta para la empresa “confitería del tostadito Cía. Ltda.” está distribuida para cada actividad que sea desarrollada con rapidez y evitar demoras. Dispone de un área de 200m², de acuerdo a las necesidades empresariales de cada área.

Figura 30

Diseño de la planta



Nota: Diseño de la planta; desarrollado por la autora

7.4.2.3. Proceso de producción

Se refiere a las etapas que tiene que pasar la materia prima para llegar a su transformación mediante la utilización de mano de obra maquinaria y equipo, herramientas.

7.4.2.4. Descripción del proceso productivo

Por consiguiente, se presenta mediante el gráfico el flujograma de proceso para la producción de 50lb de maíz tostado confitado de sal y dulce en 145 minutos, este proceso descrito se repite durante 5 días laborables de la semana y se extiende a lo largo de las 52 semanas en el año, conforme a la operatividad regular de la empresa.

- **Recepción de materia prima:** En este proceso la empresa recibe la materia prima de sus proveedores, que incluye maíz para tostado, azúcar, sal, canela en polvo y aceite. Tiempo empleado 5 minutos.
- **Control de calidad:** En este proceso se controla la calidad de la materia prima y supervisar que se encuentre en buen estado. Tiempo empleado 10min.
- **Lavado:** se procede a lavar la materia prima en este caso el maíz tostado para remover cualquier residuo. Tiempo empleado 5min.
- **Tostado del maíz:** Se procede a colocar el maíz para tostado dentro de la maquina tostadora. Tiempo empleado 40min
- **Disolver los ingredientes:** Disolver el azúcar, sal, canela en polvo y mezclar hasta que esté en una consistencia homogénea, el tiempo necesario es de 20 minutos.
- **Mezclar con el tostado:** se procede a mezclar todos los ingredientes en la maquina mezcladora en un tiempo de 20min.
- **Enfriamiento del maíz tostado confitado:** Una vez realizada la mezcla de todos los ingredientes con el tostado de maíz, se retira de la máquina mezcladora y se coloca en bandejas de aluminio para su enfriamiento, el tiempo necesario es de 15 minutos.
- **Pesado y envasado:** a continuación, se empieza a pesar la cantidad de producto y colocando en los envases de (fundas plásticas). Tiempo empleado 20min.
- **Sellado y etiquetado:** una vez que este pesado y envasado se procede a sellar y etiquetar el maíz tostado confitado de sal y dulce. Tiempo estimado 5min.
- **Almacenamiento:** el producto esta eta en proceso de control y registro para que después salga a la venta o distribución. Tiempo empleado 5min.

7.4.2.5. Diagrama de flujo del proceso productivo

Tabla 37.

Flujograma de proceso para la producción de maíz tostado confitado de sal y dulce 100gr



“CONFITERÍA DEL TOSTADITO”







Producto artesanal

















Operación: Producción **Hoja N°:** 1 **Tiempo empleado:** 145min

Producto: Maíz tostado confitado de sal y dulce **Diseñado por:** Jessica Jiménez

Producción: 50 libras **Fecha:** Febrero de 2024

Autorizado por: Gerencia

-  **Operación**
-  **Operación combinada**
-  **Transporte**
-  **Demora**
-  **Control e Inspección**
-  **Almacenamiento**

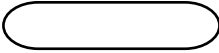

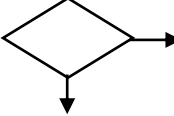
N°	Tiempo empleado (minutos)	Simbología del proceso producto						Actividad
								
1	5							Recepcion de materia prima
2	10							Control de calidad
3	5							Lavado
4	40							Tostado
5	20							Disolver los ingredientes
6	20							Mezcladora
7	15							Enfriado
8	20							Pesado y envasado
9	5							Sellado y etiquetado
10	5							Almacenamiento
145min		TIEMPO TOTAL DEL PROCESO						

Nota: Flujograma de proceso. Elaboración la autora

7.4.2.6. Diagrama de flujo

Se representa gráficamente el proceso productivo de maíz tostado confitado de sal y dulce.

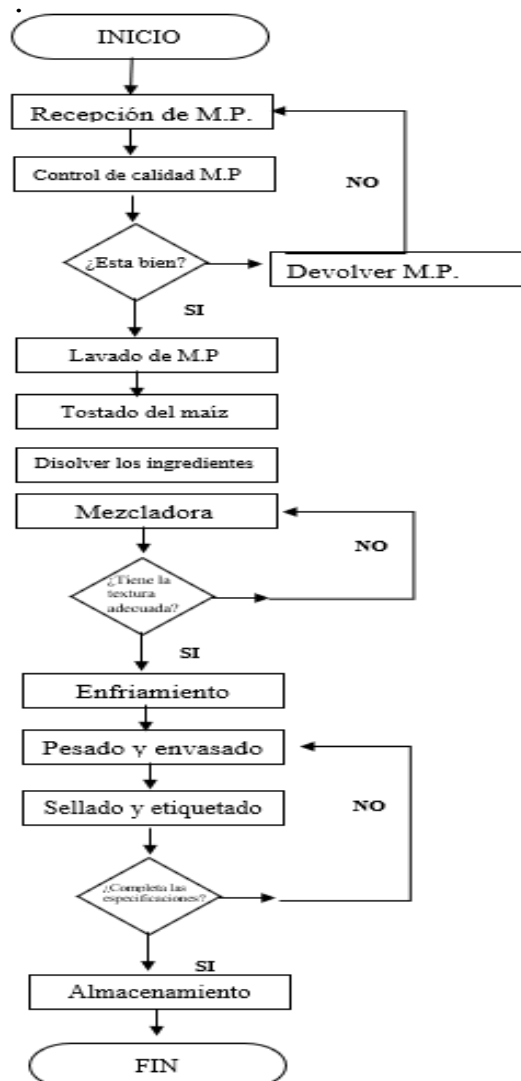
Tabla 38.

<i>Simbología del diagrama de flujo</i>	
	Inicio y fin del proceso
	Realizar un proceso
	Tomar una decisión (Una pregunta) La respuesta a la pregunta puede ser Si o No

Nota: Simbología del diagrama de flujo

Figura 31

Diagrama de flujo del proceso productivo del maíz tostado de sal y dulce



7.4.2.7. Balance de materiales

Para la producción de una libra de maíz tostado confitado de sal y dulce se necesita la siguiente materia prima.

Tabla 39.

Balance de materiales anuales

Material	Unidad de medida	Cantidad anual	Precio por unidad	Total, mensual	Total, anual
Maíz para tostado	Quintales	344	80,00	2.295,17	27.542,07
Azúcar	Quintales	86	49,00	350,67	4.208,07
Sal	Fundas de kilo	130	0,84	5,29	108,82
Canela molida	Libras	38	9,00	28,50	342,00
Aceite	Litros	1033	2,50	215,17	2.582,07
TOTAL				2.898,59	34.783,02

Nota: Balance de materiales al año. Elaboración la autora

7.5. Estudio Legal y Administrativo

La empresa “Confitería del tostadito” se registrará por el proceso jurídico, legal y administrativo para su constitución.

7.5.1. Aspectos legales

- Ley de compañías
- Código tributario
- Código de trabajo
- Constitución de la República del Ecuador

7.5.2. Base Legal

La base legal del proyecto abarca la viabilidad legal del mismo, incluyendo normativas, patentes y otros aspectos pertinentes. Es imprescindible que toda organización cumpla con las leyes vigentes en ámbitos legales, sanitarios, tributarios, entre otros. Cumplir con estas normativas no solo es un requisito legal para operar, sino que también contribuir a proyectar una imagen transparente ante autoridades y clientes.

En cuanto al tipo de compañía, se constituirá como una Compañía de Responsabilidad Limitada. Además, se deben cumplir con requisitos como el acta de constitución, registro único de contribuyentes, patente municipal, registro sanitario, permisos de funcionamiento del municipio, Ministerio de Salud Pública y cuerpo de bomberos.

La razón social o denominación de la empresa será “Confitería del tostadito Cía. Ltda.”, con domicilio en la zona urbana de la ciudad de Loja, provincia de Loja. Su principal objetivo será la elaboración y comercialización de maíz tostado confitado de sal y dulce, comprometida con la producción de productos de calidad para la comunidad y la generación de empleo óptimo.

El capital social estará compuesto por un mínimo de cuatrocientos dólares americanos. Los socios podrán aportar dinero (tanto físico como digital) o bienes de cualquier tipo. La duración inicial de la empresa será de cinco años a partir de su inscripción legal.

Además, a continuación, se detallan las obligaciones y derechos de los socios según lo estipulado en la Ley de Compañías vigente:

Derechos de los socios en la Compañía

4. DERECHOS, OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE LOS SOCIOS

Art. 114.- El contrato social establecerá los derechos de los socios en los actos de la compañía, especialmente en cuanto a la administración, como también a la forma de ejercerlos, siempre que no se opongan a las disposiciones legales.

No obstante, cualquier estipulación contractual, los socios tendrán los siguientes derechos:

- a) A intervenir, a través de asambleas, en todas las decisiones y deliberaciones de la compañía, personalmente o por medio de representante o mandatario constituido en la forma que se determine en el contrato. Para efectos de la votación, cada participación dará al socio el derecho a un voto;
- b) A percibir los beneficios que le correspondan, a prorrata de la participación social pagada, siempre que en el contrato social no se hubiere dispuesto otra cosa en cuanto a la distribución de las ganancias;
- c) A que se limite su responsabilidad al monto de sus participaciones sociales, salvo las excepciones que en esta Ley se expresan;
- d) A no devolver los importes que en concepto de ganancias hubieren percibido de buena fe; pero, si las cantidades percibidas en este concepto no correspondieren a beneficios realmente obtenidos, estarán obligados a reintegrarlas a la compañía;
- e) A no ser obligados al aumento de su participación social. Si la compañía acordare el aumento de capital, el socio tendrá derecho de preferencia en ese aumento, en proporción a sus participaciones sociales, si es que en el

contrato constitutivo o en las resoluciones de la junta general de socios no se conviniere otra cosa;

- f) A ser preferido para la adquisición de las participaciones correspondientes a otros socios, cuando el contrato social o la junta general prescriban este derecho, el cual se ejercerá a prorrata de las participaciones que tuviere;
- g) A solicitar a la junta general la revocación de la designación de administradores o gerentes. Este derecho se ejercerá sólo cuando causas graves lo hagan indispensable. Se considerarán como tales el faltar gravemente a su deber, realizar a sabiendas actos ilegales, no cumplir las obligaciones establecidas por el Art. 124, o la incapacidad de administrar en debida forma;
- h) A impugnar los acuerdos sociales, siempre que fueren contrarios a la Ley o a los estatutos. En este caso se estará a lo dispuesto en los Arts. 249 y 250, en lo que fueren aplicables.
- i) A pedir convocatoria a junta general en los casos determinados por la presente Ley. Este derecho lo ejercerán cuando las aportaciones de los solicitantes representen no menos de la décima parte del capital social; y,
- j) A ejercer en contra de los gerentes o administradores la acción de reintegro del patrimonio social. Esta acción no podrá ejercerla si la junta general aprobó las cuentas de los gerentes o administradores (LEY DE COMPAÑIAS, 2017, art. 114).

Art. 115.- Son obligaciones de los socios:

- a. Pagar a la compañía la participación suscrita. Si no lo hicieren dentro del plazo estipulado en el contrato, o en su defecto del previsto en la Ley, la compañía podrá, según los casos y atendida la naturaleza de la aportación no efectuada, deducir las acciones establecidas en el Art. 219 de esta Ley;
- b. Cumplir los deberes que a los socios impusiere el contrato social;
- c. Abstenerse de la realización de todo acto que implique inferencia en la administración;
- d. Responder solidariamente de la exactitud de las declaraciones contenidas en el contrato de constitución de la compañía y, de modo especial, de las declaraciones relativas al pago de las aportaciones y al valor de los bienes aportados;

- e. Cumplir las prestaciones accesorias y las aportaciones suplementarias previstas en el contrato social. Queda prohibido pactar prestaciones accesorias consistentes en trabajo o en servicio personal de los socios;
- f. Responder solidaria e ilimitadamente ante terceros por la falta de inscripción del contrato social;
- g. Responder ante la compañía y terceros, si fueren excluidos, por las pérdidas que sufrieren por la falta de capital suscrito y no pagado o por la suma de aportes reclamados con posterioridad, sobre la participación social (LEY DE COMPAÑIAS, 2017, art.115).

Minuta de constitución de Empresa de Responsabilidad Limitada

Señor notario:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase de establecer una Constitución de Responsabilidad Limitada conforme a las siguientes cláusulas:

PRIMERA. – Comparecientes y declaración de voluntad. – intervienen en la celebración de este contrato, los señores: Jessica Mishel Jiménez Vicente CI. 1150367645, y a la señorita Keyko Janeth Jiménez Vicente CI. 1150367637; de Nacionalidad ecuatoriana, mayores de edad, domiciliados en esta ciudad; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada “Confitería del tostadito Cía. Ltda.” La misma que se registrará por las leyes ecuatoriana; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA. – Razón social. – La compañía se constituye mediante la denominación de “Confitería del tostadito Cía. Ltda.”

TERCERA. – Domicilio. – La empresa estará ubicada en la ciudad de Loja, zona urbana Celi Román, en las calles Francisco Eguiguren y Pedro Falconí.

CUARTA. – Objeto social. - La empresa tendrá como objetivo la elaboración y comercialización de maíz tostado confitado de sal y dulce, generando productos de calidad para la comunidad y creando fuentes de empleo óptimas.

QUINTA. - Duración. – La duración de la empresa será de cinco años a partir de su inscripción legal en el Registro Mercantil, con la posibilidad de disolución o extensión según las circunstancias de las personas involucradas en la compañía.

SEXTA. - Capital. - El capital autorizado y destinado de la compañía asciende a \$ 17.046,49 dólares americanos, los cuales han sido suscritos y pagados por los fundadores.

SEPTIMA. – **Responsabilidad.** – La responsabilidad de los miembros de la compañía en relación con las obligaciones está limitada al valor de sus aportaciones a la empresa y a su operatividad.

OCTAVA. – **Junta General.** – La junta general de socios es el órgano supremo de la compañía, compuesto por los socios que han sido legalmente convocados y admitidos para formar parte de la asociación.

NOVENA. – **Disolución.** - La empresa o compañía no se disolverá por muerte, interdicción o insolvencia de algunos de sus socios.

Señor notario, sírvase incluir las cláusulas necesarias para la valides de esta minuta.

Atentamente,

f) _____

7.5.3. *Niveles jerárquicos*

- **Nivel Legislativo:** Es el primer nivel de autoridad de la empresa es la junta General de Socios, que actúa como el máximo organismo de control de la organización.
- **Nivel Ejecutivo:** El segundo nivel de autoridad es el gerente, responsable de la gestión de la organización. Su función incluye asegurar el cumplimiento de las políticas, normas, reglamentos, leyes y procedimientos establecidos por el nivel directivo.
- **Nivel Asesor:** la empresa contara con un Asesor Jurídico en el área legal, encargado de asesorar, aconsejar, informar y preparar proyectos relacionados con asuntos jurídicos.
- **Nivel Auxiliar:** Este nivel está compuesto por la secretaria-contadora, quien proporciona apoyo a los demás niveles administrativos, asegurando la prestación de servicios de manera oportuna y eficiente.
- **Nivel Operativo:** Este nivel incluye el departamento de producción y ventas, que son los responsables directos de ejecutar las actividades esenciales de la empresa.

7.5.4. Diseño Organizacional

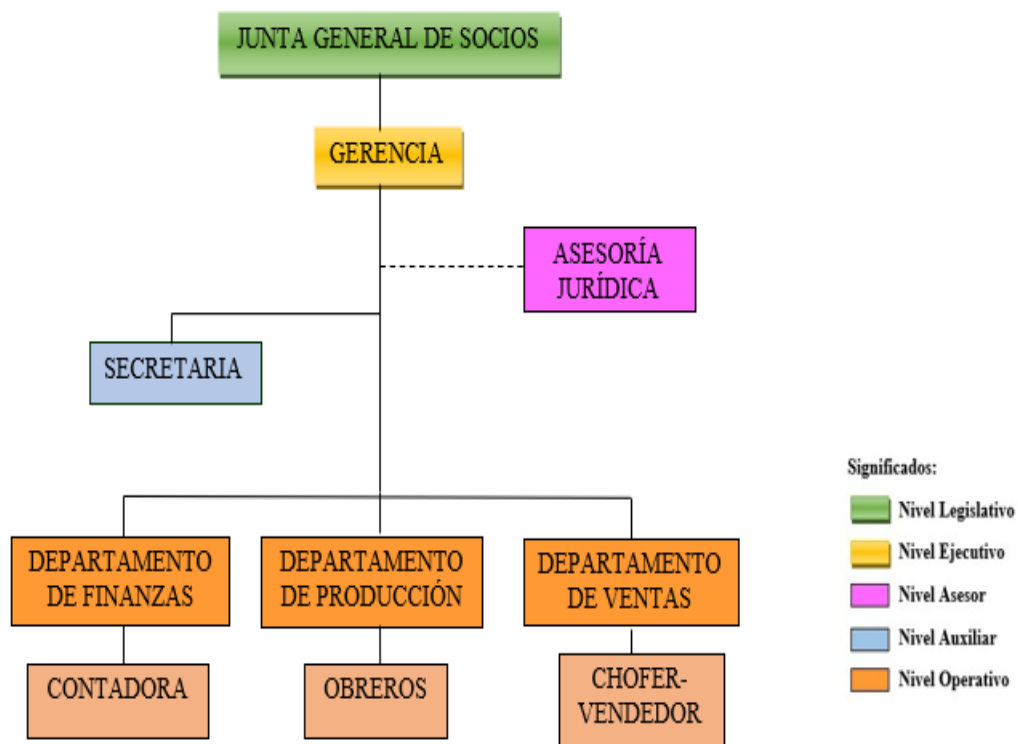
Se refiere a la presentación grafica de la estructura administrativa de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”.

7.5.4.1. Organigrama estructural

Representa los departamentos de funciones, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y los canales de comunicación.

Figura 32

Organizador estructural de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”



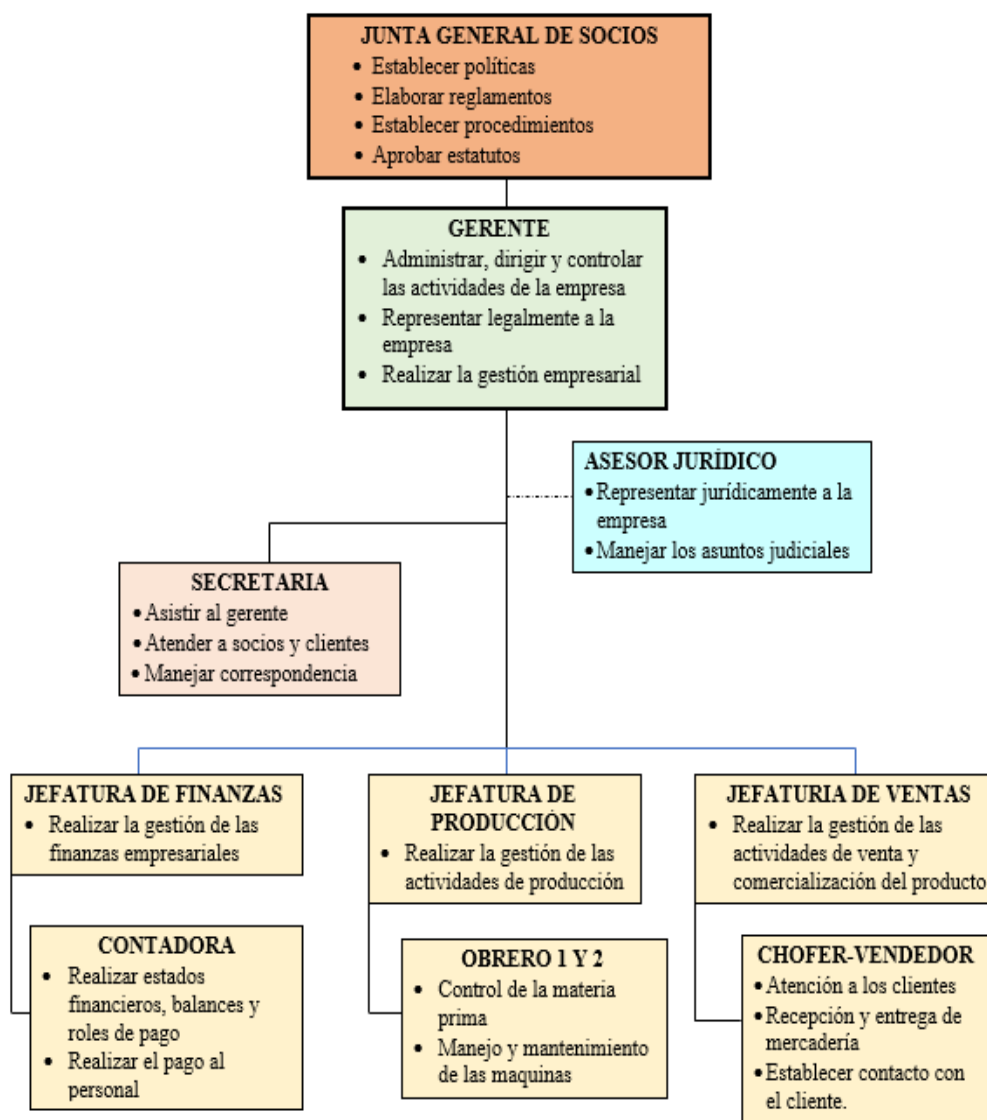
Nota: Organigrama Estructural de la empresa. Elaboración la autora

7.5.4.2. Organigrama Funcional

Se representa gráficamente las funciones que deben desempeñar cada uno de los departamentos o unidades administrativas de la empresa “Confitería del Tostadito”

Figura 33

Organizador estructural de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”



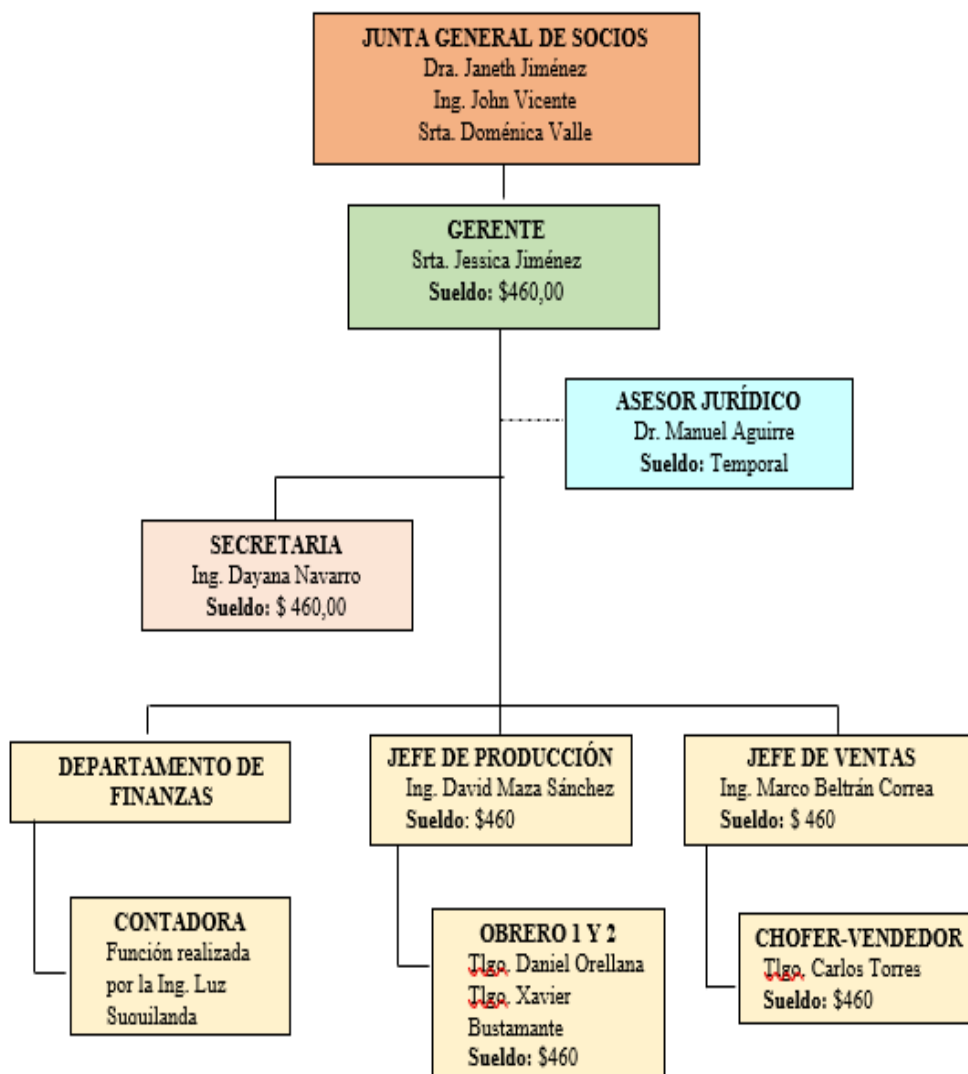
Nota: Organigrama Funcional de la empresa. Elaboración la autora

7.5.4.3. Organigrama Posicional

En este organigrama se detallan aspectos como: distribución, cargo, denominación y el sueldo que perciben los trabajadores de la empresa “Confitería del Tostadito”.

Figura 34

Organigrama Posicional de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”



Nota. Organigrama Posicional de la empresa.

7.5.4.4. Manual de Funciones

La información que se presenta a continuación detalla las tareas y responsabilidades específicas de cada puesto de trabajo y unidad administrativa. Este desglose tiene como objetivo facilitar una mejor selección de personal para los distintos cargos y sus respectivas funciones.

Tabla 40.

Manual de Funciones del Gerente de la empresa "Confitería del Tostadito Cía. Ltda."

EMPRESA "CONFITERÍA LA LOJANITA CIA. LTDA."

MANUAL DE FUNCIONES CÓDIGO: A001

TÍTULO DEL CARGO: Gerente

JEFE INMEDIATO: Junta General de Socios

NIVEL: Ejecutivo

SUBORDINADOS: Todo el personal

NATURALEZA DEL PUESTO: Planificar, organizar, dirigir y coordinar el funcionamiento y desarrollo de la empresa, alineándose con los objetivos, políticas y metas establecidas por la Junta General de Socios.

FUNCIONES PRINCIPALES

- Implementar directrices de la Junta general de Socios.
- Actuar como representante de la empresa tanto interna como externamente.
- Ejecutar ordenes de producción y supervisar el proceso productivo.
- Mantener niveles óptimos de rendimiento, producción y comercialización, optimizando los recursos y maximizando la rentabilidad.
- Organizar, planear, supervisar coordinar y controlar las diferentes áreas de trabajo dentro de la empresa.
- Supervisar la gestión del presupuesto económico.
- Proyectar, adquirir y utilizar fondos para financiar las operaciones de la organización y aumentar su valor.
- Aprobar los planes de trabajo de todas las áreas de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO

Es responsable de la administración, gestión económica y técnica en la ejecución de las actividades de la empresa, y también es el encargado de tomar decisiones estratégicas dentro de la organización.

REQUISITOS

CONOCIMIENTOS Administración de empresas

TÍTULO PROFESIONAL Ingeniero (a) en Administración de Empresas o carreras afines

EXPERIENCIA 3 años de haber desempeñado actividades similares. Entre 25 a 45 años

INICIATIVA Y • Negociante (a) y Emprendedor(a)

PERSONALIDAD • Relaciones laborales positivas

RIESGOS Presión o tensión en el ámbito laboral

Elaborado por:
Jessica Jiménez

Fecha de elaboración:
Febrero del 2024

Aprobado por:
Gerente General

Nota. Manual de funciones del Gerente de la empresa

Tabla 41.

Manual de Funciones del Asesor Jurídico de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”


EMPRESA "CONFITERÍA LA LOJANITA CIA. LTDA."		
MANUAL DE FUNCIONES CÓDIGO: A002		
TÍTULO DEL CARGO: Asesor Jurídico		
JEFE INMEDIATO: Gerente		
NIVEL: Asesor	SUBORDINADOS: No tiene	
NATURALEZA DEL PUESTO: Su función consiste en proporcionar asesoría legal a la empresa para resolver asuntos relacionados con la aplicación de leyes, normativas y reglamentos en todos los aspectos legales de la operación empresarial.		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Actuar como representante, tanto judicial como extrajudicial, junto con el gerente de la empresa. • Brindar asesoramiento en procesos relacionados con la contratación de personal, salarios, permisos de funcionamiento y otros asuntos. • Gestionar y mantener un archivo actualizado de contratos, convenios y reglamentos. • desarrollar propuestas de reformas legales para la empresa. • Participar en sesiones de la Junta General de Socios. • Defender legalmente los intereses de la empresa como Abogado defensor legal de la empresa. 		
CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO		
Resolver ocasionalmente cualquier problema legal que surja en la empresa.		
REQUISITOS		
CONOCIMIENTOS	Derecho Administrativo, Derecho Civil, Derecho Laboral, Derecho Tributario y Derecho Societario.	
TÍTULO PROFESIONAL	Abogado (a)	
EXPERIENCIA	3 años de haber desempeñado cargos similares. Entre 25 a 45 años	
INICIATIVA	Y	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad verbal
PERSONALIDAD		<ul style="list-style-type: none"> • Negociante (a) y Emprendedor(a) • Relaciones laborales positivas
RIESGOS	Presión o tensión en el ámbito laboral	
Elaborado por: Jessica Jiménez	Fecha de elaboración: Febrero del 2024	Aprobado por: Gerente General

Nota. Manual de funciones del Asesor Jurídico de la empresa



Tabla 42.

Manual de Funciones de la secretaria-Contadora de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”

EMPRESA "CONFITERÍA LA LOJANITA CIA. LTDA."		
MANUAL DE FUNCIONES	CÓDIGO: A003	
TÍTULO DEL CARGO:	secretaria-Contadora	
JEFE INMEDIATO:	Gerente	
NIVEL: Auxiliar		SUBORDINADOS: No tiene
NATURALEZA DEL PUESTO: Proveer asistencia directa en el área administrativa, asumir una gran responsabilidad en la ejecución de sus funciones, llevar a cabo operaciones contables y realizar análisis financieros.		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none">• Organizar y archivar documentos, manteniendo en orden la oficina.• Atender al público que solicita información y programar entrevistas con el gerente.• Gestionar la caja y verificar los cobros.• Ordenar y clasificar comprobantes contables, además de elaborar la nómina.• Registrar mensualmente las facturas emitidas y recibidas en los libros contables para preparar la declaración al SRI.• Asistir en la preparación de presupuestos.		
CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO		
Responsabilidad técnica a la gestión de la información confidencial de la empresa.		
REQUISITOS		
CONOCIMIENTOS	Actividades de secretaría y contabilidad	
TÍTULO PROFESIONAL	Ingeniero (a) en contabilidad o carreras afines	
EXPERIENCIA	2 año de haber desempeñado cargos similares. Entre 25 a 45 años	
INICIATIVA	Y	<ul style="list-style-type: none">• Relaciones laborales efectivas
PERSONALIDAD		<ul style="list-style-type: none">• Apariencia profesional• Servicio cliente de calidad
RIESGOS	Presión o tensión en el ámbito laboral	
Elaborado por:	Fecha de elaboración:	Aprobado por:
Jessica Jiménez	Febrero del 2024	Gerente General

Nota. Manual de funciones de la secretaria-Contadora de la empresa

Tabla 44.

Manual de Funciones del Jefe de Producción de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda..”

EMPRESA "CONFITERÍA LA LOJANITA CIA. LTDA."		
MANUAL DE FUNCIONES CÓDIGO: A004		
TÍTULO DEL CARGO: jefe de Producción		
JEFE INMEDIATO: Gerente		
NIVEL: Operativo	SUBORDINADOS: Operarios	
NATURALEZA DEL PUESTO: Planificar, organizar, dirigir y coordinar el funcionamiento y desarrollo de la empresa, alineándose con los objetivos, políticas y metas establecidas por la Junta General de Socios.		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Implementar directrices de la Junta general de Socios. • Actuar como representante de la empresa tanto interna como externamente. • Ejecutar ordenes de producción y supervisar el proceso productivo. • Mantener niveles óptimos de rendimiento, producción y comercialización, optimizando los recursos y maximizando la rentabilidad. • Organizar, planear, supervisar coordinar y controlar las diferentes áreas de trabajo dentro de la empresa. • Supervisar la gestión del presupuesto económico. • Proyectar, adquirir y utilizar fondos para financiar las operaciones de la organización y aumentar su valor. • Aprobar los planes de trabajo de todas las áreas de la empresa. 		
CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO		
Mantener los niveles de producción con calidad, con el fin de evitar demoras en el cumplimiento de sus actividades.		
REQUISITOS		
CONOCIMIENTOS	Activadas de secretaria y contabilidad	
TÍTULO PROFESIONAL	Ingeniero (a) en alimentos o carreras afines	
EXPERIENCIA	3 años de haber desempeñado cargos similares. Entre 26 a 45 años	
INICIATIVA	Y	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo
PERSONALIDAD		<ul style="list-style-type: none"> • Buenas relaciones laborales • Responsabilidad e ingenio
RIESGOS	Presión o tensión en el ámbito laboral	
Elaborado por: Jessica Jiménez	Fecha de elaboración: Febrero del 2024	Aprobado por: Gerente General

Nota. Manual de funciones del jefe de Producción de la empresa.

Tabla 45.

Manual de Funciones del jefe de Ventas de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”


EMPRESA "CONFITERÍA LA LOJANITA CIA. LTDA."		
MANUAL DE FUNCIONES	CÓDIGO:	
	A005	
TÍTULO DEL CARGO:	jefe de Ventas	
JEFE INMEDIATO:	Gerente	
NIVEL:	Operativo	SUBORDINADOS: Chofer-vendedor
NATURALEZA DEL PUESTO: Desarrollar e implementar herramientas y estrategias de marketing que faciliten la introducción y posicionamiento del producto en el mercado.		
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar contacto previo con el cliente y planificar rutas y visitas. • Definir la cantidad y estructura del equipo de ventas de la empresa. • Reclutar, seleccionar y capacitar a los vendedores. • Establecer metas y objetivos para el departamento de ventas. • Llevar a cabo investigaciones continuas sobre el mercado y sus precios. • Comercializar los productos ofrecidos por la empresa. • Asesorar a los clientes y atender sus necesidades. • Establecer y mantener relaciones solidas con los clientes. 		
CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO		
Fortalecer la imagen corporativa de la empresa y mejorar de forma continua el desempeño en ventas y comercialización.		
REQUISITOS		
CONOCIMIENTOS	Activadas de venta y mercadotécnica	
TÍTULO PROFESIONAL	Ingeniero (a) comercial o carreras afines	
EXPERIENCIA	3 años de haber desempeñado cargos similares. Entre 25 a 45 años	
INICIATIVA	Y	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo
PERSONALIDAD		<ul style="list-style-type: none"> • Buenas relaciones laborales • Responsabilidad e ingenio
RIESGOS	Presión o tensión en el ámbito laboral	
Elaborado por:	Fecha de elaboración:	Aprobado por:
Jessica Jiménez	Febrero del 2024	Gerente General



Nota. Manual de funciones del jefe de Ventas de la empresa

Tabla 47.

Manual de Funciones de los Obreros de la empresa “Confitería del Tostadito Cía. Ltda.”

EMPRESA "CONFITERÍA LA LOJANITA CIA. LTDA."		
MANUAL DE FUNCIONES	CÓDIGO:	
	A006	
TÍTULO DEL CARGO:	Obrero	
JEFE INMEDIATO:	jefe de Producción	
NIVEL:	Operativo	SUBORDINADOS: No tiene
NATURALEZA DEL PUESTO:	gestionar los diversos procesos para llevar a cabo la producción.	
FUNCIONES PRINCIPALES		
<ul style="list-style-type: none"> • Adherirse a los horarios asignados • Manipular los alimentos correctamente • Cumplir con los requisitos para la producción de materia prima. • Operar maquinarias, equipos y herramientas de manera eficiente. • Seguir las normas de calidad en la producción. • Informar al gerente cualquier falla y anomalía detectada en las maquinarias, equipos y herramientas durante el proceso de producción. 		
CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO		
Elaborar estrategias para optimizar el rendimiento de las máquinas en los procesos productivos de la planta.		
REQUISITOS		
CONOCIMIENTOS	Actividades de producción	
TÍTULO PROFESIONAL	Técnico en manejo de maquinaria y manipulación de alimentos	
EXPERIENCIA	3 años de haber desempeñado cargos similares. Entre 25 a 45 años	
INICIATIVA	Y	<ul style="list-style-type: none"> • Colaborador • Buenas relaciones laborales • Responsabilidad e ingenio
PERSONALIDAD		
RIESGOS	Accidentes de trabajo como, quemaduras, cortaduras, lesiones causadas por objetos.	
Elaborado por:	Fecha de elaboración:	Aprobado por:
Jessica Jiménez	Febrero del 2024	Gerente General

Nota. Manual de funciones de los Obreros de la empresa.

Tabla 48.

Manual de Funciones del chofer-vendedor de la empresa “Confitería del Tostadito.”

EMPRESA "CONFITERÍA LA LOJANITA CIA. LTDA."

MANUAL DE FUNCIONES **CÓDIGO:** A007

TÍTULO DEL CARGO: Chofer-Vendedor

JEFE INMEDIATO: Gerente

NIVEL: Operativo

SUBORDINADOS: No tiene



NATURALEZA DEL PUESTO: Responsable de recolectar la materia prima y distribuir el producto final.

FUNCIONES PRINCIPALES

- Alcanzar los objetivos de ventas establecidos.
- Reportar cualquier problema en las ventas al superior inmediato.
- Establecer nuevas rutas de ventas.
- Asegurar la entrega oportuna del producto final.
- Realizar actividades de preventa.
- Visitar a los clientes.
- Fomentar y mantener relaciones positivas con los clientes.

CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO

Desarrollar estrategias para mejorar la eficiencia de las máquinas en los procesos productivos de la planta.

REQUISITOS

CONOCIMIENTOS Actividades de producción

TÍTULO PROFESIONAL Técnico en manejo de maquinaria y manipulación de alimentos

EXPERIENCIA 3 años de haber desempeñado cargos similares.
Entre 25 a 45 años

INICIATIVA **Y** • Colaborador
PERSONALIDAD • Buenas relaciones laborales
• Responsabilidad e ingenio

RIESGOS Accidentes de trabajo como, quemaduras, cortaduras, lesiones causadas por objetos.

Elaborado por:
Jessica Jiménez

Fecha de elaboración:
Febrero del 2024

Aprobado por:
Gerente General

Nota. Manual de funciones del Chofer-Vendedor de la empresa

7.6. Estudio financiero

El objetivo del estudio financiero es calcular el total de recursos económicos requeridos para llevar a cabo el proyecto, considerando recursos humanos, materiales y tecnológicos. Además, se determina el costo total de operación de la planta y se evalúan otros indicadores cruciales que serán fundamentales para la evaluación financiera final y definitiva del proyecto.

7.6.1. Inversiones

En esta sección del proyecto se especifican de manera ordenada los elementos necesarios para el funcionamiento óptimo de Confitería del Tostadito. Esto incluye la inversión en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo circulante.

7.6.2. Maquinaria y equipo

Para asegurar una producción eficiente y efectiva, es fundamental disponer del equipo y maquinaria adecuados. A continuación, se detalla la descripción de las máquinas y equipos necesarios para la elaboración del maíz tostado confitado de sal y dulce.

Tabla 49.

Maquinaria y Equipo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Balanza	1	50,00	50,00
Tostadora	1	1.360,00	1.360,00
Mezcladora industrial	1	2.600,00	2.600,00
Gas industrial	24	18,80	451,20
Cocina industrial	1	450,00	450,00
TOTAL	28	4.478,80	4.911,20

Nota. Maquinaria y equipo Adaptada de la página oficial Mercado libre Ecuador. (<https://Mercadolibre.com>)

7.6.3. Herramientas

A continuación, se describen los elementos necesarios para el correcto funcionamiento del proceso productivo de la maquinaria y equipo:

Tabla 50.*Presupuesto de herramientas*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Bandeja de aluminio	4	60,00	240,00
Extintores	1	25,00	25,00
Kit de Herramientas	2	100,00	200,00
TOTAL	7	185,00	465,00

Nota. Presupuesto de herramientas. Adaptada de la página oficial Mercado libre Ecuador.

(<https://Mercadolibre.com>).

7.6.3.1. Utensilios de planta

Se necesita utensilios que son fundamentales para llevar a cabo el proceso productivo.

Tabla 51.*Presupuesto de utensilios de planta*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Cucharas y bandejas de medición	5	5,00	25,00
Cuchillos	2	5,00	10,00
Bowls	4	4,00	16,00
Toallas de cocina	3	2,50	7,50
Manoplas	4	1,50	6,00
Espátulas	3	4,00	12,00
TOTAL	21	22,00	76,50

Nota. Presupuesto de utensilios de planta. Adaptada de la página oficial Mercado libre Ecuador.

(<https://Mercadolibre.com>).

7.6.3.2. Vehículo

Se refiere al medio de transporte utilizado para trasladar la materia prima o el producto final hacia su destino comercial.

Tabla 52.*Presupuesto de utensilios de planta*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Vehículo	1	10.000,00	10.000,00
TOTAL	1	10.000,00	10.000,00

Nota. Vehículo. Adaptada de la página oficial Mirasol Chevrolet Ecuador. (<https://www.mirasolchevrolet.com>)

7.6.3.3. Muebles y enseres de planta

Incluye todos los equipos o bienes necesarios para el proceso de producción del maíz tostado confitado de sal y dulce

Tabla 53.

Muebles y enseres de planta

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Mesas	2	120,00	240,00
Perchas	2	40,00	80,00
Sillas Plásticas	4	12,00	48,00
TOTAL	8	172,00	368,00

Nota. Muebles y enseres producción. Adaptada de la página oficial Mercado libre Ecuador.

(<https://Mercadolibre.com>)

7.6.3.4. Muebles y enseres Administración

Incluye todos los bienes muebles necesarios para equipar las oficinas del área administrativa.

Tabla 54.

Muebles y Enseres Administración

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Escritorios	1	190,00	190,00
Sillones	2	80,00	160,00
Silletas	2	14,00	28,00
TOTAL	5	284,00	378,00

Nota. Muebles y Enseres Administración. Adaptada de la página oficial Mercado libre Ecuador.

(<https://Mercadolibre.com>)

7.6.3.5. Equipo de Oficina

Son herramientas o implementos de fácil manejo que facilitan la ejecución de actividades en el área administrativa de la empresa.

Tabla 55.*Equipo de Oficina*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Teléfonos	2	60,00	120,00
Calculadoras	2	15,00	30,00
Copiadora	1	250,00	250,00
Perforadoras	2	3,00	6,00
TOTAL	7	328,00	406,00

Nota. Equipo de Oficina. Adaptada de la página oficial Mercado libre Ecuador. (<https://Mercadolibre.com>)

7.6.3.6. Equipo de Cómputo

Son equipos tecnológicos que se emplearán para llevar a cabo las actividades del área administrativa de la empresa.

Tabla 56.*Equipo de Cómputo*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Laptops	2	750,00	1.500,00
Impresoras	1	260,00	260,00
Router/Internet	1	40,00	40,00
TOTAL	4	1.050,00	1.800,00

Nota. Equipo de Cómputo. Adaptada de la página oficial Mercado libre Ecuador.

(<https://Mercadolibre.com>)

7.6.3.7. Resumen de activos fijos

Tabla 57.

Activos fijos

DETALLE	AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN
MAQUINARIA EQUIPO	10	4.911,20	491,12	884,02
HERRAMIENTAS	10	465,00	46,50	83,70
UTENSILIOS PLANTA	10	76,50	7,65	13,77
VEHICULO	5	10.000,00	2.000,00	1.600,00
MUEBLES Y ENSERES PLANTA	10	368,00	36,80	66,24
MUBLES/ENSER. ADMIISTRATIVOS	10	378,00	37,80	68,04
EQUIPO OFICINA	10	406,00	40,60	73,08
EQUIPO COMPUTO	3	1.800,00	600,00	399,96
TOTAL ACTIVO FIJO		18.404,70	3.260,47	3.188,81

Nota. Tablas (49-55)

7.6.4. Activo diferido

Este proceso es necesario porque es fundamental para la fase operativa del proyecto. El valor se recupera a través de la amortización de activos diferidos. A continuación, se detallan estos activos:

Tabla 58.

Activo diferido

Detalle	Valor
Estudio de mercado	300,00
Patente municipal	250,00
Abogado	300,00
TOTAL	850,00

Nota. Varios

7.6.5. Activo circulante

Se conocen también como los requisitos de capital de trabajo que la empresa necesita para iniciar sus operaciones. Para calcular el capital de trabajo al comenzar las operaciones, se estima los gastos correspondientes a un mes de producción de maíz tostado confitado de sal y dulce, que se detallan a continuación:

7.6.5.1. Costos de producción

Representan todos los gastos realizados desde la compra de la materia prima hasta su transformación en productos finales listos para el consumo.

7.6.5.2. Materia prima directa

Estos son los elementos esenciales necesarios para la producción del producto propuesto por la empresa. Sin esa materia prima, la producción no sería posible.

Tabla 59.

Materia Prima Directa

DETALLE	Unidad de medida	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Maíz para tostado	Quintales	344	80,00	27.542,07
Azúcar	Quintales	86	49,00	4.208,07
Sal	Fundas de kilo	130	0,84	108,82
Canela molida	Libras	38	9,00	342,00
Aceite	Litros	1033	2,50	2.582,07
Costo anual				34.783,02
Costo mensual				2.898,59

Nota. BALCAZAR DISTRIBUIDORA. Distribuidora MG

7.6.5.3. Mano de Obra Directa

La mano de obra directa involucra aquellos trabajadores que participan personalmente en la producción del producto mediante esfuerzo físico, con el fin de transformar la materia prima en producto terminado. En el área de producción trabajarán dos obreros, quienes recibirán una remuneración de \$460,00 más beneficios sociales establecidos por la ley. Su salario mensual totalizará \$1.295,51 y anualmente alcanzará los \$15.546,16.

Tabla 60.

Mano de Obra Directa

PRESUPUESTO MANO DE OBRA DIRECTA	
DETALLES	OBREROS
Sueldo básico unificado	460,00
Décimo Tercer sueldo	38,33
Décimo Cuarto sueldo	38,33
Vacaciones	19,17
Aporte IESS	51,29
Fondos de Reserva	38,33
Aporte IECE	2,30
TOTAL AL MES	647,76
NUMERO OBREROS	2
TOTAL NOMINA AL MES	1.295,51
TOTAL NOMINA AL AÑO	15.546,16

Nota. Mano de obra de la empresa. Información tomada del Código de Trabajo y Ministerio de Trabajo.

Tabla 61.*Proyección de Mano de Obra Directa*

Incremento	1,35%
AÑOS	VALOR ACTIVO
1	15.546,16
2	15.756,03
3	15.968,74
4	16.184,32
5	16.402,81

Nota. Proyección de mano de obra directa.

7.6.5.4. Costos Indirectos de fabricación

Son todos los costos que afectan de manera indirecta el proceso de producción del maíz tostado confitado, que incluyen la materia prima indirecta, la mano de obra indirecta y los materiales indirectos según los requisitos de la empresa.

7.6.5.5. Materia Prima Indirecta

Son todos los elementos secundarios que afectan de manera indirecta la elaboración del producto. La materia prima indirecta necesaria para la producción del maíz tostado confitado de sal y dulce incluirá: fundas desechables transparentes de 100gr, etiquetas y gas.

Tabla 62.*Materia Prima Indirecta*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Fundas plasticas (100g)	344,28	1,82	626,58
GAS	459,03	18,40	8.446,23
Etiquetas (1000)	344,28	5,00	1.721,38
TOTAL	1147,59	25,22	10.794,20

Nota. Materia prima indirecta.

Tabla 63.*Proyección de Materia prima indirecta*

Incremento	1,35
AÑOS	VALOR ACTIVO
1	10.794,20
2	10.939,92
3	11.087,61
4	11.237,29
5	11.388,99

Nota. Proyección de materia prima indirecta.

7.6.5.6. Costos de operación

Se incluye los gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros y otros gastos.

7.6.5.7. Gastos administrativos

Se refiere a los salarios que se pagarán al personal de apoyo logístico. A continuación, se detallan los salarios para tres personas que desempeñan estas actividades.

Tabla 64.

Presupuesto de remuneraciones administrativas

DETALLE	GERENTE	SECRETARIO	CHOFER
Sueldo básico unificado	600,00	480,00	480,00
Décimo Tercer sueldo	50,00	40,00	40,00
Décimo Cuarto sueldo	38,33	38,33	38,33
Vacaciones	25,00	20,00	20,00
Aporte IESS	66,90	53,52	53,52
Fondos de Reserva	50,00	40,00	40,00
Aporte IECE	3,00	2,40	2,40
TOTAL NOMINA AL MES	833,23	674,25	674,25
TOTAL NOMINA AL AÑO	9.998,80	8.091,04	8.091,04
TOTAL NÓMINA	26.180,88		

Nota. Ministerio de trabajo

Tabla 65.

Proyección de presupuesto de administración

Incremento	1,35
AÑOS	VALOR ACTIVO
1	26.180,88
2	26.534,32
3	26.892,54
4	27.255,58
5	27.623,53

Nota. Proyección de administración

7.6.5.8. Servicios básicos

Facilita la realización de actividades administrativas dentro de la empresa.

Tabla 66.*Presupuesto de servicios básicos*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Consumo de agua	100	0,35	35,00
Energía eléctrica	70	0,20	14,00
Teléfono	50	0,40	20,00
TOTAL AL MES	220	0,95	69,00
TOTAL AL AÑO	828,00		

Nota. Servicios básicos

Tabla 67.*Proyección de servicios básicos*

Incremento	1,35%
AÑOS	VALOR ACTIVO
1	828,00
2	839,18
3	850,51
4	861,99
5	873,63

Nota. Proyección de servicios básicos

7.6.5.9. Suministros de oficina

Se requieren materiales de oficina para llevar a cabo las actividades dentro de la empresa.

Tabla 68.*Presupuesto de suministros de oficina*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Papel Bond (RESMA)	10	3,50	35,00
software de facturación electrónica	1	55,00	55,00
Sellos	2	8,50	17,00
Bolígrafos	5	0,50	2,50
TOTAL	18	67,50	109,50

Nota. Papelería Aguilar

Tabla 69.*Proyección de suministros de oficina*

Incremento	1,35%
AÑOS	VALOR ACTIVO
1	109,50
2	110,98
3	112,48
4	113,99
5	115,53

*Nota. Proyección de suministros de oficina***7.6.6. Útiles de aseo**

Se refiere a mantener condiciones adecuadas de higiene para las actividades dentro de la empresa

Tabla 70.*Presupuesto de útiles de aseo*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Escobas	3	2,00	6,00
Trapeadores	3	2,50	7,50
Basureros	2	3,25	6,50
Franelas	5	0,95	4,75
TOTAL	13	8,70	24,75

*Nota. Zerimar***Tabla 71.***Proyección de útiles de aseo*

Incremento	1,35%
AÑOS	VALOR ACTIVO
1	24,75
2	25,08
3	25,42
4	25,77
5	26,11

*Nota. Proyección de útiles de aseo***7.6.7. Útiles de oficina**

Se necesita para llevar a cabo las actividades adecuadas dentro de la empresa.

Tabla 72.*Presupuesto de útiles de oficina*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Grapadora	2	5,00	10,00
Perforadora	2	3,25	6,50
Saca grapas	2	2,00	4,00
Separadores	3	1,50	4,50
TOTAL	9	11,75	25,00

Nota. Papelería Aguilar**Tabla 73.***Proyección de útiles de oficina*

Incremento	1,35%
AÑOS	VALOR ACTIVO
1	25,00
2	25,34
3	25,68
4	26,03
5	26,38

Nota. Proyección de útiles de oficina**7.6.8. Arriendo**

Son los costos asociados al arrendamiento del espacio, calculados en función de los cuadrados que la empresa utiliza para el área administrativa. Este espacio debe estar ubicado de manera adecuada para atender a clientes y proveedores, presentándose de la siguiente manera:

Tabla 74.*Presupuesto de Arriendo*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Arriendo	12	250,00	3.000,00
TOTAL	12	250,00	3.000,00

Nota. Presupuesto de Arriendo

Tabla 75.*Proyección de Arriendo*

Incremento	1,35%
AÑOS	VALOR ACTIVO
1	3.000,00
2	3.040,50
3	3.081,55
4	3.123,15
5	3.165,31

Nota. Proyección de Arriendo**7.6.9. Gastos de ventas**

Estos costos se generan por todas las actividades involucradas en llevar el producto hasta el consumidor final.

7.6.10. Presupuesto de combustible

Son los costos que se deben pagar para el correcto funcionamiento del vehículo.

Tabla 76.*Combustibles y Lubricantes*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Gasolina	750	2,54	1.905,00
Cambio aceite	6	35,00	210,00
TOTAL	756	37,54	2.115,00

Nota. Estación de servicios Petro Ecuador**Tabla 77.***Proyección de Combustibles y Lubricantes*

Incremento	1,35%
AÑOS	VALOR ACTIVO
1	2.115,00
2	2.143,55
3	2.172,49
4	2.201,82

Nota. Proyección de Combustibles y Lubricantes

7.6.11. Publicidad

La importancia radica en establecer una conexión directa entre el producto y la empresa con el mercado objetivo. Se planea realizar publicidad a través de la plataforma de Tik Tok.

Tabla 78.

Presupuesto de publicidad

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Prensa 1 Mes	2	45,00	90,00
Hojas Volantes	250	0,02	5,00
TOTAL	252	45,02	95,00

Nota. Plataforma de TikTok

Tabla 79.

Proyección de suministros de oficina

Incremento	1,35%
AÑOS	VALOR ACTIVO
1	95,00
2	96,28
3	97,58
4	98,90
5	100,23

Nota. Proyección de publicidad

7.6.12. Resumen del activo circulante

Tabla 80.

Resumen de activos circulantes

ACTIVOS CIRCULANTE	
Detalle	Valor
Materia prima directa	34.783,02
Materia indirectos	10.794,20
Mano de obra directa	15.546,16
Sueldos de administración	26.180,88
Servicios básicos	828,00
Combustibles	2.115,00

Suministros de oficina	109,50
Útiles de aseo	24,75
Publicidad	95,00
útiles de oficina	25,00
Arriendo de bodega	3.000,00
TOTAL AL MES	93.501,51
TOTAL AL AÑO	7791,79

Tabla 81.

Resumen de la inversión

INVERSIÓN TOTAL	
Detalle	Valor
Activo Fijo	18404,70
Activo Circulante	7791,79
Activo Diferido	850,00
TOTAL DE INVERSIÓN	27046,49

Nota. Tablas (56-57-79)

7.7. Financiamiento

Consiste en evaluar la competencia y las oportunidades de las fuentes de financiamiento disponibles para cubrir las necesidades financieras de la empresa, tanto para inversión en activos fijos, activo circulante y capital de trabajo. Existen dos formas de financiar la inversión: con capital propio o con capital externo.

A continuación, se detalla la manera en que se financiara el proyecto:

Capital propio: Constituida por el aporte de los socios, este capital será aportado con dinero en efectivo por parte de los socios que conforman la empresa, la suma es de \$ 17.046,49 y representa el 63,03% del total de la inversión.

Capital Externo: Constituida por las entidades financieras y privadas, a las cuales se incurre para solicitar un préstamo y financiar el proyecto.

Este proyecto será financiado por la Entidad Financiera Ban Ecuador, adquiriendo un préstamo de \$ 10.000,00 que representa el 36,97% del total de la inversión.

Tabla 82.*Financiamiento*

Detalle	Valor	Porcentaje
Capital propio	17.046,49	63,03%
Préstamo bancario	10.000,00	36,97%
Total inversión	27.046,49	100%

Nota. Financiamiento de la empresa

7.7.1. Amortización

La amortización del crédito se refiere al proceso de pago mediante el cual la empresa “Confitería del Tostadito” devolverá el monto adquirido para completar su capital de trabajo.

El crédito será proporcionado por la Entidad Financiera “Ban Ecuador” por un monto de \$ 10.000,00, financiado para 5 años a una tasa de interés del 11,25%, con pagos trimestrales, y un total de 20 cuotas a pagar.

El cual se presenta a continuación:

Tabla 83.*Amortización del crédito*

CUOTAS A PAGAR	CAPITAL O AMORTIZACION	INTERES	DIVIDENDO	SALDO CAPITAL
0	500,00			10.000,00
1	500,00	281,25	781,25	9.500,00
2	500,00	267,19	767,19	9.000,00
3	500,00	253,13	753,13	8.500,00
4	500,00	239,06	739,06	8.000,00
5	500,00	225,00	725,00	7.500,00
6	500,00	210,94	710,94	7.000,00
7	500,00	196,88	696,88	6.500,00
8	500,00	182,81	682,81	6.000,00
9	500,00	168,75	668,75	5.500,00
10	500,00	154,69	654,69	5.000,00
11	500,00	140,63	640,63	4.500,00
12	500,00	126,56	626,56	4.000,00
13	500,00	112,50	612,50	3.500,00
14	500,00	98,44	598,44	3.000,00
15	500,00	84,38	584,38	2.500,00
16	500,00	70,31	570,31	2.000,00
17	500,00	56,25	556,25	1.500,00

18	500,00	42,19	542,19	1.000,00
19	500,00	28,13	528,13	500,00
20	500,00	14,06	514,06	0,00

Nota. Amortización del crédito.

7.7.2. *Análisis de Costos*

Este proceso implica identificar los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto. El análisis de costos determina la calidad y cantidad de estos recursos.

7.7.2.1. **Depreciación de activos fijos**

Los activos fijos tienen un tiempo de vida útil, y se desgastan con el tiempo, lo que se conoce como depreciación y se considera un costo. Una vez que han cumplido su vida útil, será necesario retirarlos o adquirirlos nuevos. Por otro lado, los porcentajes de depreciación de cada activo fijo se calcularon según lo estipulado por la Ley de Régimen Tributario Vigente de Ecuador.

7.7.2.2. **Presupuesto de Costos**

Para determinar el presupuesto de costos, se analizan los recursos necesarios para realizar las actividades de producción, administración y venta de la empresa.

7.7.2.3. **Costos Totales de Producción**

Se refieren a los costos incurridos en la producción y comercialización de maíz tostado de sal y dulce. Estos costos incluyen:

- **Costo de producción:** compuesto por el Costo Primo más los Costos Indirectos de Fabricación.
- **Costos de Operación:** comprende la suma de los Gastos de Administración, Gastos de Venta, Gastos Financieros y Otros Gastos

7.7.2.4. **Presupuesto de Costos Proyectado**

Para elaborar el cuadro de costos proyectados, se toman en cuenta los costos anuales de los rubros mencionados anteriormente, incrementándolos con un margen de holgura de 1,35%. Esto se debe a que la tasa de inflación, utilizada en estos casos, siempre está en constante fluctuación. Por lo tanto, esta tasa también se aplicará para proyectar los salarios del personal de la empresa.

Tabla 84.*Presupuesto de Costos*

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS DE PRODUCCIÓN					
COSTOS PRIMOS					
Materia prima directa	34.783,02	35.252,59	35.728,50	36.210,84	36.699,68
Mano de obra directa	15.546,16	15.756,03	15.968,74	16.184,32	16.402,81
TOTAL DE COSTOS PRIMOS	50.329,18	51.008,62	51.697,24	52.395,15	53.102,49
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
Materiales indirectos	10.794,20	10.939,92	11.087,61	11.237,29	11.388,99
Depreciación utensilios de planta	13,77	13,77	13,77	13,77	13,77
Depreciación maquinaria y equipo	884,02	884,02	884,02	884,02	884,02
Depreciación de herramientas	83,70	83,70	83,70	83,70	83,70
Depreciación de muebles y enseres de planta	66,24	66,24	66,24	66,24	66,24
TOTAL GASTOS INDIRECTOS	11.841,92	11.987,64	12.135,33	12.285,02	12.436,72
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos de administración	26.180,88	26.534,32	26.892,54	27.255,58	27.623,53
Servicios básicos	828,00	839,18	850,51	861,99	873,63
Útiles de aseo	24,75	25,08	25,42	25,77	26,11
Suministros de oficina	109,50	110,98	112,48	113,99	115,53
Arriendos	3.000,00	3.040,50	3.081,55	3.123,15	3.165,31
Útiles de oficina	25,00	25,34	25,68	26,03	26,38
Combustible	2.115,00	2.143,55	2.172,49	2.201,82	2.231,54
Depreciación de muebles y enseres administrativos	68,04	68,04	68,04	68,04	68,04
Depreciación equipo de oficina	73,08	73,08	73,08	73,08	73,08
Depreciación de vehículo	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00
Depreciación de equipo de cómputo	399,96	399,96	399,96	399,96	399,96
Amortización activa diferido	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00
TOTAL, DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	34.594,21	35.030,03	35.471,74	35.919,41	36.373,12
GASTOS DE VENTA					
Publicidad	95,00	96,28	97,58	98,90	100,23
TOTAL GASTOS DE VENTAS	95,00	96,28	97,58	98,90	100,23
GASTOS FINANCIEROS					
Interés	1.040,63	815,63	590,63	365,63	140,63
TOTAL, DE GASTOS FINANCIEROS	1.040,63	815,63	590,63	365,63	140,63
COSTO TOTAL DE OPERACIONES	97.900,94	98.938,21	99.992,52	101.064,10	102.153,19

Nota. Presupuesto de Costos.

Los datos de la tabla anterior, muestran que el costo total de producción para el año 1 es de 97.900,94; para el año 3 es de 99.992,52 y para el año 5 será 102.153,19

7.7.2.5. Costo Unitario de Producción

Para calcular el costo unitario de producción, se divide el costo total de producción entre el número de unidades producidas anualmente utilizando la siguiente fórmula:

Fórmula: Costo Unitario de Producción = Costo Total de Producción ÷ Número de Unidades Producidas Anualmente

Tabla 85.

Costo Unitario de Producción de cada funda de maíz confitado por libra

AÑOS	COSTO TOTAL	UNIDADES DE PRODUCCIÓN	COSTO UNITARIO
1	97.900,94	34.427,59	\$ 2,844
2	98.938,21	36.579,31	\$ 2,705
3	99.992,52	38.731,03	\$ 2,582
4	101.064,10	40.882,76	\$ 2,472
5	102.153,19	43.034,48	\$ 2,374

Nota. Costo Unitario de Producción del producto.

Tabla 86.

Costo Unitario de Producción de cada funda de maíz confitado por 100gr

Unidades de producción lb	Gramos	fundas 100gr	Costo total de operación	Costo Unitario
34.427,59	15.595.696,55	155.956,97	97.900,94	0,63
36.579,31	16.570.427,59	165.704,28	98.938,21	0,60
38.731,03	17.545.158,62	175.451,59	99.992,52	0,57
40.882,76	18.519.889,66	185.198,90	101.064,10	0,55
43.034,48	19.494.620,69	194.946,21	102.153,19	0,52

Nota. Costo Unitario de Producción del producto.

7.7.2.6. Precio de Venta

Para establecer el precio de venta a los intermediarios como tiendas, micro mercados y supermercados de la ciudad de Loja, se añade un margen de utilidad incremental al costo unitario de producción durante cada año del proyecto. Este margen se incrementa en un 10% para el primer año, un 18% para el segundo año, un 26% para el tercer año, para el cuarto año

un 34% y para el quinto año un 42%. Este porcentaje aumentará cada año debido al incremento en la producción anual.

Precio de Venta al Intermediario= (Costo Unitario de Producción x Margen de Utilidad) ÷ Costo Unitario de Producción

Tabla 87.

Precio de Venta al Intermediario por libra.

AÑOS	COSTO UNITARIO	% DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA
1	\$ 2,844	10%	\$ 3,128
2	\$ 2,705	18%	\$ 3,192
3	\$ 2,582	26%	\$ 3,253
4	\$ 2,472	34%	\$ 3,313
5	\$ 2,374	42%	\$ 3,371

Nota. Precio de Venta al Intermediario por libra.

Tabla 88.

Precio de Venta al Intermediario por 100gr.

Años	Costo Unitario	Utilidad	Precio Venta
1	0,63	10,00%	0,69
2	0,60	18,00%	0,70
3	0,57	26,00%	0,72
4	0,55	34,00%	0,73
5	0,52	42,00%	0,74

Nota. Precio de Venta al Intermediario por 100gr.

7.7.2.7. Ingresos

Proviene de la venta del producto maíz tostado confitado de sal y dulce. Para calcular los ingresos totales que tendrá la empresa “Confitería del Tostadito.” Durante los 5 años de vida, se utiliza la siguiente fórmula:

Ingresos= Número de Unidades Producidas Anualmente x Precio de Venta al Intermediario

La empresa para el primer año de vida útil obtendrá ingresos de \$ 107.691,03 y para el quinto año serán de \$ 145.057,52

Tabla 89.*Ingresos por ventas por libras y 100gr*

Años	Precio de Venta Lb	Unidades Producidas Lb	Total de Ingresos Lb	Precio De Venta gr	Unidades Producidas gr	Total de Ingresos gr
1	\$ 3,128	34.427,59	107.691,03	\$0,691	155.956,97	107.691,03
2	\$ 3,192	36.579,31	116.747,08	\$0,705	165.704,28	116.747,08
3	\$ 3,253	38.731,03	125.990,57	\$0,718	175.451,59	125.990,57
4	\$ 3,313	40.882,76	135.425,89	\$0,731	185.198,90	135.425,89
5	\$ 3,371	43.034,48	145.057,52	\$0,744	194.946,21	145.057,52

Nota. Ingresos por ventas

7.7.2.8. Estado de pérdidas y ganancias

Lo que se describe a continuación es un estado financiero dinámico que determina si la empresa tendrá ganancias o pérdidas en un periodo específico, generalmente un año. Este estado muestra la utilidad o pérdida del ejercicio al comprar los ingresos con los egresos. Para calcular este balance, se consideran las disposiciones para los trabajadores y un 22% de impuesto a la renta.

Tabla 90.*Estado de Pérdidas y Ganancias*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por venta	107.691,03	116.747,08	125.990,57	135.425,89	145.057,52
Costo total de operación	97.900,94	98.938,21	99.992,52	101.064,10	102.153,19
Utilidad	9.790,09	17.808,88	25.998,05	34.361,79	42.904,34
15% utilidad de trabajadores	1.468,51	2.671,33	3.899,71	5.154,27	6.435,65
Utilidad antes de impuestos de renta	8.321,58	15.137,55	22.098,35	29.207,52	36.468,69
22% impuesto a la renta	1.664,32	3.027,51	4.419,67	5.841,50	7.293,74
Utilidad líquida	6.657,26	12.110,04	17.678,68	23.366,02	29.174,95

Nota. Estado de Pérdidas y Ganancias.

7.7.2.9. Clasificación de los Costos

En cualquier proceso productivo, es crucial clasificar los costos en fijos y variables, dado que no todos tienen el mismo impacto dentro de la capacidad de producción.

7.7.3. Costos Fijos

Los costos fijos son aquellos que la empresa debe cubrir independiente de si hay o no producción.

7.7.3.1. Costos Variables

Estos costos varían en función de la capacidad de producción, es decir, fluctúan de acuerdo al volumen de producción que realice la empresa. En la siguiente tabla se muestra la clasificación de los costos fijos y variables para los años 1 y 5.

Tabla 91.

Estructura de Costos

DETALLE	AÑO 1		AÑO 5	
	CF	CV	CF	CV
COSTOS DE PRODUCCIÓN				
COSTOS PRIMOS				
Materia prima directa		34.783,02		36.699,68
Mano de obra directa		15.546,16		16.402,81
TOTAL DE COSTOS PRIMOS				
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				
Materiales indirectos	10.794,20		11.388,99	
Depreciación utensilios de planta	13,77		13,77	
Depreciación maquinaria y equipo	884,02		884,02	
Depreciación de herramientas	83,70		83,70	
Depreciación de muebles y enseres de planta	66,24		66,24	
TOTAL GASTOS INDIRECTOS				
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
Sueldos de administración	26.180,88		27.623,53	
Servicios básicos	828,00		873,63	
Útiles de aseo	24,75		26,11	
Suministros de oficina	109,50		115,53	
Arriendos	3.000,00		3.165,31	
Útiles de oficina	25,00		26,38	
Combustible		2.115,00		2.231,54
Depreciación de muebles y enseres administrativos	68,04		68,04	
Depreciación equipo de oficina	73,08		73,08	
Depreciación de vehículo	1.600,00		1.600,00	
Depreciación de equipo de cómputo	399,96		399,96	
Amortización activa diferido	170,00		170,00	
TOTAL DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
GASTOS DE VENTA				
Publicidad	95,00		100,23	
TOTAL GASTOS DE VENTAS				
GASTOS FINANCIEROS				
Interés		1.040,63		140,63
COSTO TOTAL DE OPERACIONES	44.416,13	53.484,81	46.678,53	55.474,66

Nota. Estructura de costos, clasificación de los costos fijos y variables.

7.7.3.2. Determinación del Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio, también conocido como punto muerto, es el nivel de producción en el cual los ingresos cubren completamente los egresos de la empresa, resultando en una situación donde no hay ni ganancia ni pérdida. Es el punto en el que los costos se igualan con los ingresos. Este análisis es útil principalmente para:

- Comprender el impacto que los cambios en la capacidad de producción tienen sobre las ventas, los costos y las utilidades.
- Analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables.

El punto de equilibrio puede ser calculado en función de los ingresos y la capacidad instalada.

7.7.4. Punto de Equilibrio Año 1.

Tabla 92.

Datos para determinar el punto de equilibrio del año 1

COSTO TOTAL	AÑO 1
COSTO FIJO	44.416,13
COSTO VARIABLE	53.484,81
COSTO TOTAL	97.900,94
INGRESOS	107.691,03

Nota. Datos.

Punto de Equilibrio en función a los ingresos

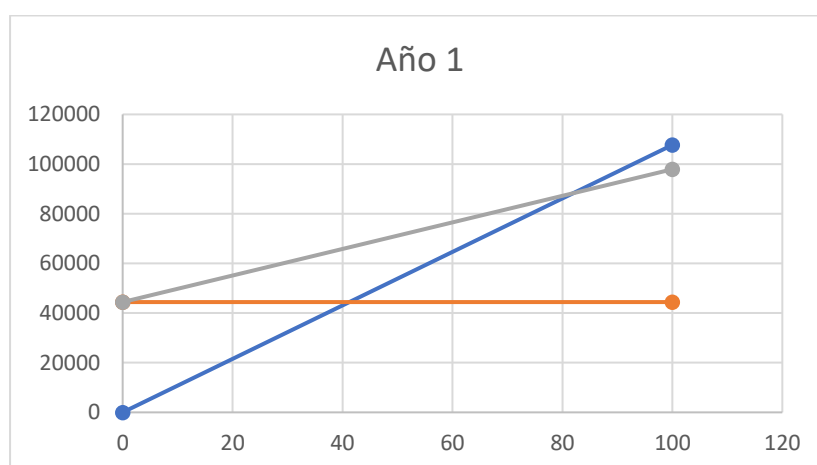
PUNTO DE EQUILIBRIO	COSTO FIJO
	<u>1 -(COSTO VARIABLE/INGRESOS)</u>
	46.678,53
	<u>0,61756788</u>
	75584,451

Punto de Equilibrio en función de la Capacidad Instalada

PUNTO DE EQUILIBRIO	COSTO FIJO
	INGRESOS - COSTO VARIABLE
	44.416,13
	54.206,23
	81,94%

Figura 35

Punto de Equilibrio Año 1



En la figura anterior se observa que para el año 1, el punto de equilibrio se produce cuando se generan ventas por \$75.584,451 y se trabaja con una capacidad instalada del 81,94% con esto la empresa ni pierde ni gana, produciéndose el punto de equilibrio.

7.7.5. Punto de Equilibrio Año 5.

Tabla 93.

Datos para determinar el punto de equilibrio del año 5

COSTO TOTAL	AÑO 5
COSTO FIJO	46.678,53
COSTO VARIABLE	55.474,66
COSTO TOTAL	102.153,19
INGRESOS	145.057,52

Nota. Datos.

Punto de Equilibrio en función a los ingresos

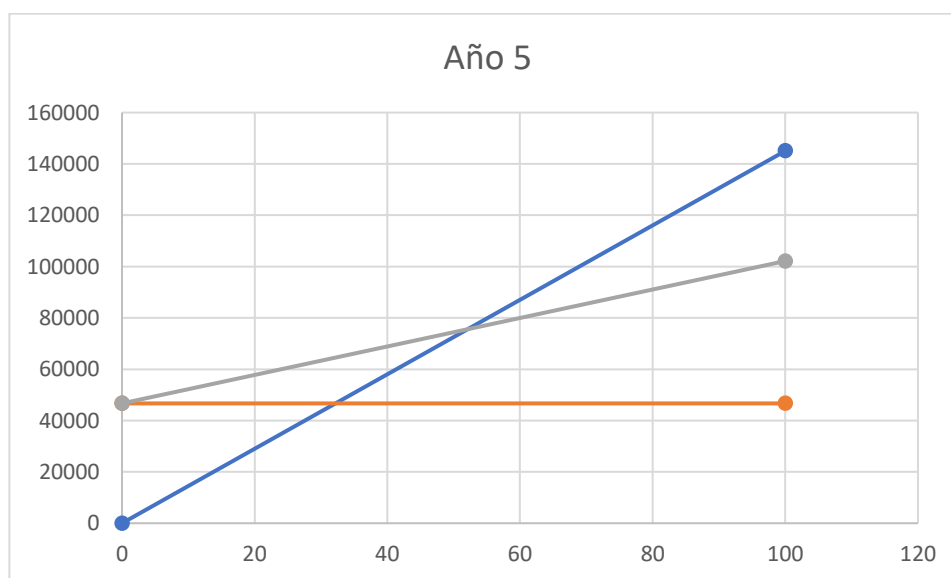
PUNTO DE EQUILIBRIO	COSTO FIJO
$\frac{1 - (\text{COSTO VARIABLE} / \text{INGRESOS})}{0,50334949}$	
$\frac{44.416,13}{0,50334949}$	
88241,1378	

Punto de Equilibrio en función de la Capacidad Instalada

PUNTO DE EQUILIBRIO	COSTO FIJO
$\frac{\text{INGRESOS} - \text{COSTO VARIABLE}}{89.582,87}$	
$\frac{46.678,53}{89.582,87}$	
52,11%	

Figura 36

Punto de Equilibrio Año 5



En la figura anterior se observa que para el año 5, el punto de equilibrio se produce cuando se generan ventas por \$88.241,13 y se trabaja con una capacidad instalada del 52,11% con esto la empresa ni pierde ni gana, produciéndose el punto de equilibrio.

7.8. Evaluación Financiera

La evaluación financiera tiene como objetivo investigar el retorno financiero o la rentabilidad que puede generar para cada uno de los inversionistas del proyecto. Para comenzar con la evaluación financiera de este proyecto, primero se elabora el flujo de caja, que servirá como base para realizar los cálculos de evaluación con distintos indicadores:

Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Periodo de Recuperación de Capital (PRC), Relación Beneficio/Costo (RBC), y el Análisis de Sensibilidad disminución en ingresos e incremento en costos, Estos indicadores determinaran si el proyecto es factible o no aplicarlo.

7.8.1. Flujo de Caja

El flujo de caja representa la diferencia entre las entradas y las salidas de dinero, es decir permite conocer cómo la empresa ha obtenido y gastado su dinero en efectivo y cuanto dispondrá al final de cada periodo.

Tabla 94.

<i>Flujo de Caja</i>						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos o ventas		107.691,03	116.747,08	125.990,57	135.425,89	145.057,52
Capital externo	10.000,00					
Capital propio	17.046,49					
Valor residual				600,00		3260,47
TOTAL DE INGRESOS	27.046,49	107.691,03	116.747,08	126.590,57	135.425,89	148.317,99
Activo fijo	18404,70					
Activo circulante	7791,79					
Activo diferido	850,00					
COSTO TOTAL DE OPERACIÓN	27046,49	97.900,94	98.938,21	99.992,52	101.064,10	102.153,19
15% utilidad de trabajadores		1.468,51	2.671,33	3.899,71	5.154,27	6.435,65
22% impuestos a la renta		1.664,32	3.027,51	4.419,67	5.841,50	7.293,74
(-) Depreciación total		-3.188,81	-3.188,81	-3.188,81	-3.188,81	-3.188,81
(-) Amortización activo diferido		-170,00	-170,00	-170,00	-170,00	-170,00
Amortización de capital		2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
TOTAL DE EGRESOS		99.674,96	103.278,24	106.953,09	110.701,07	114.523,77
Flujo de caja	0,00	8.016,07	13.468,84	19.637,48	24.724,83	33.794,23

Nota. Flujo de Caja Neto de la empresa

7.8.2. Valor Actual Neto (VAN)

El VAN es aquel que permite conocer el estado de los cobros y de los pagos de una inversión hecha por los socios de la empresa Confitería del Tostadito. En este contexto la regla general para aceptar un proyecto por el VAN es:

$VAN > 0$ Proyecto aceptado

$VAN = 0$ No representa ganancias ni pérdidas

$VAN < 0$ Proyecto rechazado

Factor Actualización= $1 \div (1 + i)^n$

Tabla 95.

Valor Actual Neto

AÑOS	FLUJO DE CAJA	VALOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUALIZADO
0		11,25%	
1	8.016,07	0,89888	7.205,46
2	13.468,84	0,80798	10.882,54
3	19.637,48	0,72627	14.262,18
4	24.724,83	0,65283	16.141,10
5	33.794,23	0,58681	19.830,90
TOTAL VALOR ACTUALIZADO			68.322,17
INVERSIÓN			27.046,49
VALOR ACTUAL NETO			41.275,68

Nota. Valor Actual Neto de la empresa.

Se obtiene un VAN positivo de \$41.275,68; por tanto, acorde a los criterios de evaluación descritos anteriormente la ejecución del proyecto es recomendable.

7.8.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno es la tasa de interés o rentabilidad que generará el proyecto, es decir el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá esta y funciona como una herramienta complementaria del valor Presente Neto.

Los criterios de aceptación del TIR son:

$TIR > a$ la tasa mínima de rendimiento exigida, se acepta el proyecto.

$TIR = a$ la tasa mínima de rendimiento exigida, es indiferente llevar a cabo el proyecto.

$TIR < a$ la tasa mínima de rendimiento exigida debe rechazarse el proyecto.

Tabla 96.

Tasa Interna de Retorno

AÑOS	FLUJO DE CAJA	FACTOR ACTUALIZADO TASA MENOR	VALOR ACTUALIZADO	VALOR ACTUALIZADO TASA MAYOR	VALOR ACTUALIZADO
0		48%	-27.046,49	49%	-27.046,49
1	8.016,07	0,67568	5416,26	0,67114	5379,91
2	13.468,84	0,45654	6149,03	0,45043	6066,77
3	19.637,48	0,30847	6057,60	0,30230	5936,45
4	24.724,83	0,20843	5153,31	0,20289	5016,35
5	33.794,23	0,14083	4759,20	0,13617	4601,62
VALOR ACTUAL NETO			488,92		-45,38

Nota. Tasa Interna de Retorno de la empresa.

TIR= Tasa menor+ diferencia de tasas*(VAN Menor- VAN Mayor)

TIR	48	1,00	<u>488,92</u>	
			488,92	-45,38
TIR	48,00	1,00	0,9150734	
TIR	48,00	0,92		
TIR	48,92	%		

Análisis: La Tasa Interna de Retorno obtenida para este proyecto es de 48,92%; lo que significa que es mayor a la tasa mínima aceptable de rendimiento que es 48%; en consecuencia, de acuerdo a los criterios de aceptación de la TIR descrito anteriormente el proyecto es viable.

7.8.4. Periodo de Recuperación de Capital (PRC)

El Periodo de Recuperación de Capital representa el espacio temporal que es necesario para que la empresa “Confitería del Tostadito.” recupere la inversión, atendiendo al momento en el que los flujos de caja se producen.

Tabla 97.

Periodo de Recuperación de Capital

AÑOS	FLUJO DE CAJA
1	8.016,07
2	13.468,84
3	19.637,48
4	24.724,83
5	33.794,23
TOTAL	99.641,45

Nota. Periodo de Recuperación de Capital de la empresa

$$\begin{array}{r}
 \text{PRC=} \quad \text{INVERSIÓN/ ULTIMO} \\
 \quad \quad \quad \text{FLUJO} \\
 \text{PRC=} \quad \frac{99.641,45 \quad 27.046,49}{33.794,23} \\
 \text{PRC=} \quad \underline{\quad \quad \quad 2,15}
 \end{array}$$

Análisis: Como se visualiza en la tabla anterior, la inversión se recuperará en 2 años, 1 mes y 23 días.

7.8.5. Relación Costo/Beneficio (RBC)

El análisis Costo/Beneficio es una herramienta financiera utilizada para evaluar la relación entre los costos y los beneficios generados por la empresa, con el objetivo de determinar su rentabilidad. Los criterios de aceptación de la RBC incluyen:

- Si la razón beneficio costo es mayor que 1, entonces se acepta el proyecto.
- Si es menor que 1 el proyecto no es rentable; y
- Si es igual a 1 el proyecto es indiferente.

Tabla 98.

Relación Costo/Beneficio

AÑOS	COSTO ORIGINAL	FACTOR ACTUALIZADO	VALOR COSTO ACTUALIZADO	INGRESOS ORIGINALES	FACTOR ACTUALIZACIÓN	VALOR INGRESO ACTUALIZADO
0		11,25%			11,25%	
1	97.900,94	0,89888	88.000,84	107.691,03	0,89888	96.800,93
2	98.938,21	0,80798	79.939,97	116.747,08	0,80798	94.329,17
3	99.992,52	0,72627	72.621,87	125.990,57	0,72627	91.503,56
4	101.064,10	0,65283	65.977,65	135.425,89	0,65283	88.410,05
5	102.153,19	0,58681	59.944,84	145.057,52	0,58681	85.121,67
TOTAL			366.485,18			456.165,38

Nota. Relación Costo/Beneficio de la empresa

$$\text{RBC} = \text{Ingresos Actualizados} / \text{Costos Actualizados}$$

$$\begin{array}{r}
 \text{RBC} = \quad \quad \quad \frac{456.165,38}{366.485,18} \\
 \text{RBC} = \quad \quad \quad \underline{\quad \quad \quad 1,24}
 \end{array}$$

Análisis: Se tienen una relación beneficio /costo de 1,24; lo que se traduce en que según los criterios de aceptación de RBC es mayor que uno por tanto el proyecto es viable. Esto se traduce a que, por cada dólar invertido la empresa ganará 0,24 centavos de dólar de utilidad.

7.8.6. Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad, también conocido como análisis de simulación, es una técnica que evalúa como diferentes valores de una variable independiente afectan a una variable dependiente, considerando un conjunto de supuesto específicos.

Los criterios de decisión del análisis de sensibilidad son:

Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible, es decir los cambios reducen o anulan la rentabilidad.

Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto; y

Si el coeficiente es $= 1$ no hay efectos sobre el proyecto.

Por ende, siendo los costos e ingresos las variaciones más sensibles ante un incremento o disminución, se procede a la realización del análisis de sensibilidad con incremento en los costos y disminución en los ingresos de la empresa “Confitería del Tostadito”.

Tabla 99.

Análisis de Sensibilidad- Disminución en Ingreso

AÑOS	COSTO ORIGINAL	INGRESOS ORIGINALES	DISMINUCIÓN EN INGRESOS	FLUJO DE CAJA	FACTOR ACTUALIZACIÓN TASA MENOR	VALOR ACTUALIZADO	FACTOR ACTUALIZACIÓN TASA MAYOR	VALOR ACTUALIZADO
0			9,64%		30,0%	-27.046,49	40,0%	-27046,49
1	97.900,94	107.691,03	97.309,62	10.381,42	0,76923	7.985,70	0,71429	7.415,30
2	98.938,21	116.747,08	105.492,67	11.254,42	0,59172	6.659,42	0,51020	5.742,05
3	99.992,52	125.990,57	113.845,08	12.145,49	0,45517	5.528,22	0,36443	4.426,20
4	101.064,10	135.425,89	122.370,84	13.055,06	0,35013	4.570,94	0,26031	3.398,34
5	102.153,19	145.057,52	131.073,98	13.983,55	0,26933	3.766,18	0,18593	2.600,02
						1.463,96		-3.464,58

Nota. Análisis de Sensibilidad con Disminución en los ingresos de la empresa.

Para calcular el análisis de sensibilidad con respecto a la disminución en ingresos, se realiza el siguiente cálculo:

$$NTIR = TASA MENOR + \frac{DIF TASA (VAN MENOR - VAN MAYOR)}{VAN MENOR}$$

NTIR=	30,00	10,00	$\frac{1.463,96}{1.463,96}$	-3.464,58
NTIR=	30,00	10,00	$\frac{1.463,96}{0,2970371}$	
NTIR=	30,00	2,97		
NTIR=	32,97			

Diferencia tasas= TIR proy - NTIR

Dif. Tasas= 48,92 - 32,97

Dif. Tasas= 15,94

% variación= Dif. Tasas/TIR proy*100

%var= 15,94

%var= 48,92

%var= 32,60

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ANSEN= % varia / NTR

Ana Sens= 32,60

Ana Sens= 32,97

Ana Sens= 0,99

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos, se concluye que el proyecto es aceptado financieramente, puesto que no es sensible ante una disminución en ingresos del 9,54%, es decir, si los ingresos disminuyen hasta este porcentaje no afecta la rentabilidad del proyecto.

Tabla 100.

Análisis de Sensibilidad- Aumento en Costo

AÑOS	COSTO ORIGINAL	AUMENTO EN COSTOS	INGRESOS ORIGINALES	FLUJO DE CAJA	FACTOR ACTUALIZACIÓN TASA MENOR	VALOR ACTUALIZADO	FACTOR ACTUALIZADO TASA MAYOR	VALOR ACTUALIZADO
0		9,97%			30%	-27.046,49	40,0%	-27.046,49
1	97.900,94	107.661,66	107.691,03	29,37	0,76923	22,59	0,71429	20,98
2	98.938,21	108.802,35	116.747,08	7.944,74	0,59172	4.701,03	0,51020	4.053,44
3	99.992,52	109.961,77	125.990,57	16.028,80	0,45517	7.295,77	0,36443	5.841,40
4	101.064,10	111.140,19	135.425,89	24.285,70	0,35013	8.503,10	0,26031	6.321,77
5	102.153,19	112.337,86	145.057,52	32.719,67	0,26933	8.812,36	0,18593	6.083,71
					VAN	2.288,35	VAN	-4.725,20

Nota. Análisis de Sensibilidad con incremento en los costos de la empresa.

Para calcular el análisis de sensibilidad con respecto a la disminución en ingresos, se realiza el siguiente cálculo:

NTIR= Tasa menor + Diferencia de tasas (Van menor/Van menor- Van Mayor)			
NTIR=	30,0	10,00	<u>2.288,35</u>
			<u>2.288,35</u>
	30,00	10,00	0,3262761
NTIR=	30,00	3,26	
NTIR=	33,26		

Diferencia tasas= TIR proy - NTIR		
Dif. Tasas=	48,92	33,26
Dif. Tasas=	15,65	

% variación= Dif. Tasas/TIR proy*100

%var=	15,65
%var=	48,92
%var=	32,00

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ANSEN= % varia/NTR

Ana Sens=	32,00
Ana Sens=	33,26
Ana Sens=	0,96

Análisis: De acuerdo a los resultados obtenidos, se concluye que el proyecto es aceptado financieramente, puesto que no es sensible ante un aumento en los costos del 9,97%; es decir, si el precio de los costos aumenta hasta el porcentaje indicado, no afecta la rentabilidad del proyecto.

8. CONCLUSIONES

Finalizando con el trabajo de investigación sobre factibilidad, de acuerdo a los resultados obtenidos, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- El maíz es uno del producto mayormente consumido a nivel mundial como alimento nutritivo para el ser humano, siendo una fuente natural de fibra. Es por ello que el presente proyecto de factibilidad crea la oportunidad de producir y comercializar maíz tostado confitado con un valor agregado de la mezcla de la sal y el dulce, siendo una gran oportunidad de negocio y su consumo en la ciudad de Loja.
- Dentro del estudio de mercado se estableció la demanda real para el primer año es de 66.651.110 gr de maíz tostado confitado, para la demanda efectiva es de 53.995.660 gr de maíz confitado, de acuerdo con la información se compara con la oferta que para el primer año es de 930.859gr de maíz tostado confitado del cual se obtiene una demanda insatisfecha de 53.024.801gr de maíz tostado confitado.
- En el plan de comercialización se determinó la publicidad para conocer sobre el producto, en este caso será mediante la plataforma TikTok el cual permite realizar anuncios publicitarios y que además las promociones sean realizadas en ferias del cantón de las familias Lojanas.
- En el estudio técnico se determinó que la capacidad diseñada o teórica es de 19.494.621gr de maíz tostado confitado que convertidos a libras nos da un resultado de 43.034lb de maíz tostado confitado al año laborando las 8h diarias, la empresa empieza trabajando en el primer año con el 80% de la capacidad que equivale a 15.595.696 gr de maíz tostado confitado de sal y dulce; en el año 5 trabajara con el 100% de su capacidad lo que equivale a 19.494.620 gr, el cual equivale a 155.957 fundas de 100 gr de maíz tostado confitado de sal y dulce para el primer año.
- La empresa “Confitería del Tostadito” estará ubicada en la ciudad de Loja, parroquia sucre, en la calle Francisco Eguiguren y Pedro Falconí, cuenta con una infraestructura básica, la cual será posible la producción de las actividades dentro de la empresa.
- Se estableció organigramas y manuales de funciones para cada puesto o área de trabajo para la empresa.

- La inversión que requiere el presente proyecto es de \$27.046,49 dólares americanos, el cual será financiado de la siguiente manera: capital propio \$17.046,49 que equivale al 63.03%, por otro lado, será por crédito al BanEcuador de \$ 10.000,00 correspondiente al 36,97% un plazo de 5 años con pagos trimestrales y con la tasa de interés del 11,25%.
- De acuerdo al total de producción del producto, para el primer año es de \$97.900,94 dividido para los 100gr dando como costo unitario de \$0.63ctvs para el primer año el cual se le agrega el margen de utilidad de 10% quedando como precio de venta al público \$0,69ctvs; para el quinto año el total de producción es de \$102.153,19 de dólares americanos, obteniendo un costo unitario de \$0,52ctvs y el margen de utilidad de 42% quedando como resultado \$0,74ctvs para venta al público.
- La evaluación financiera, demuestra que el proyecto es factible para su operación del cual se obtiene valores positivos para los cinco años de vida del proyecto, por ello se observa un VAN positivo de USD 41.275,68; la TIR de 48,92%; la recuperación de inversión será en 2 años, 1 meses y 23 días; por último la relación beneficio costo se obtiene que por cada dólar invertido se tiene una rentabilidad \$0,24ctvs; y el análisis de sensibilidad establece que el proyecto resiste un incremento en los costos del 9,97% y una disminución en los ingresos de 9.64%.

9. RECOMENDACIONES

Una vez finalizado el presente proyecto de factibilidad, se presenta las siguientes recomendaciones

- Se sugiere proceder con el proyecto para su creación y comercialización, debido a su factibilidad y rentabilidad en el mercado, además, el gran impacto en el desarrollo económico dentro de la ciudad de Loja.
- Realizar estudios previos antes de expandirse con diferentes ciudades con el fin de introducirse más en el mercado a nivel nacional y conozcan el nuevo producto.
- Producir al máximo la capacidad instalada de la maquinaria, así como también de la planta productora y comercializadora de maíz tostado confitado de sal y dulce.
- Planificar de manera eficaz y oportuna actividades promocionales u exhibiciones acerca del producto incentivando al consumidor a comprar el snack.
- Impartir capacitaciones continuas a los trabajadores sobre el proceso de producción, con el objetivo de llevar a cabo un control de calidad y asegurar que todas las actividades se desarrollen conforme a la planificación establecida en la ingeniería del proyecto.
- Realizar ajustes regularmente estableciendo controles dentro de la empresa y estar prevenidos de cualquier cambio del entorno interno o externo.
- Analizar la viabilidad de expandirse a nivel nacional, tomando en cuenta los costos, precios, demanda y oferta del mercado.
- Examinar la demanda del producto e identificar a los competidores y evaluar las tendencias actuales en el mercado.

10. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

- Aceiro Juan, B. I. (2019). *Análisis de prefactibilidad para la producción y comercialización de maíz tostado en Argentina [Título Ingenieros Industriales, Instituto Tecnológico de Buenos Aires]*. Repositorio Institucional, Buenos Aires .
<http://ri.itba.edu.ar/handle/123456789/1935>
- Acosta, R. (2009). EL CULTIVO DEL MAÍZ, SU ORIGEN Y CLASIFICACIÓN. EL MAIZ EN CUBA. *Redalyc.org*, 113-120.
- Agraria, I. N. (07 de 2007). *MAÍZ INIA 614- PACCHO* . mMINISTERIO DE LA AGRICULTURA : <https://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/20.500.12955/637/1/Trip-Maiz-INIA614.pdf>
- Agraria., I. N. (06 de 209). *Maiz INIA 622 - Chullpi Sara*. repositorio.midagri: https://repositorio.midagri.gob.pe/bitstream/20.500.13036/666/1/Inia-Ma%C3%ADz_INIA_622_Chullpi_Sara-2019.pdf
- Agricultura, O. d. (03 de 11 de 2023). *Situación Alimentaria Mundial*. FAO: <https://www.fao.org/worldfoodsituation/csdb/es/>
- Alba, B. B. (2022). Diseño organizacional: La búsqueda del éxito. *Revista Sociedad & Tecnología*, 57-72.
- Baque Villanueva, L. K. (2019). *Modelo de negocio para la creación de una distribuidora de accesorios para bebés en el cantón Quevedo (Vol. 7)*. Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n4/2218-3620-rus-12-04-120.pdf>
- Blanco, M. G. (2022). *Manual de capacitación 12: Estudio financiero*. San Jose, Costa Rica: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), 2022.
- Bustos Flores, C. (2009). La producción artesanal. *Redalyc(1)*, 37-52.
<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545880009.pdf>
- Cabrera, A. C. (2022). *Memorias de la XXIV Reunión Latinoamericana de Maíz*. Cajamarca: Instituto Nacional de Innovación Agraria.
- Campos, A. V. (14 de 02 de 2017). *el confidencial*. Tipos de azúcar: diferencias entre la glucosa, fructosa y sacarosa: https://www.elconfidencial.com/alma-corazon-vida/2017-02-14/tipos-azucar-que-es-glucosa-fructosa-sacarosa_1331040/

- Capilla, A. (25 de 03 de 2017). *Maíz tostado: ¡prepara quicos saludables!* lekue: <https://www.lekue.com/es/blog/maiz-tostado-prepara-quicos-saludables#:~:text=Contiene%20vitaminas%20del%20grupo%20B,ayuda%20a%20prevenir%20el%20estre%C3%B1amiento.>
- Carlos, R. S. (2023). *sancarlos*. Maiz tostado caramelizado: <https://www.sancarlos.com.ec/recetas/maiz-tostado-caramelizado/>
- CENDAR, P. A. (s.f.). *La artesanía y su clasificación*. artesanías de colombia: https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_sector/la-artesania-y-su-clasificacion_82#:~:text=%E2%80%9CLos%20productos%20artesanales%20son%20los,m%C3%A1s%20importante%20del%20producto%20acabado.
- Censos, I. N. (2010). *Ecuador en cifras*. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>
- Cibiogem. (s.f). *Conahcyt.mx*. Maiz: <https://conahcyt.mx/cibiogem/index.php/maiz>
- Cobas, Y. D. (s.f.).
- COMPAÑIAS, L. D. (2017). *LEY DE COMPAÑIAS*. Ecuador: LEXIS FINDER Registro Oficial 312 de 05-nov.-1999.
- Córdoba, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Colombia: Segunda edición: Bogotá, D.C., 2011.
- Dara, A. K. (s.f.). “*APLICACIONES TECNOLÓGICAS DE UNA ENVASADORA - EMPACADORA DE ALIMENTOS SÓLIDOS EN PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN AGROINDUSTRIAL*” [t.].
- Dara, A. K. (2023). “*APLICACIONES TECNOLÓGICAS DE UNA ENVASADORA - EMPACADORA DE ALIMENTOS SÓLIDOS EN PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN AGROINDUSTRIAL*” [Título de Ingenieros Agroindustriales, Universidad Técnica de Cotopaxi]. Repositorio Institucional. <https://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/10860/1/PC-002667.pdf>
- El maíz, C. (14 de 04 de 2024). *Características del maíz que lo hacen una planta versátil*. delmaiz.info Enciclopedia ilustrada: https://delmaiz.info/caracteristicas/#google_vignette
- ESPINAL, J. P. (25 de 01 de 2012). *Marketing Mix: Las 4 P's de Marketing*. eoi: <https://www.eoi.es/blogs/josefinapaniagua/2012/01/25/marketing-mix-las-4-ps-de-marketing/>
- Fernandez, F. J. (2017). *Estudio de Mercado*. Lulu.com, 2017.

- FMORENO. (08 de 08 de 2019). *Francisco Moreno since 1902*. Que es la fruta confitada?: <https://franciscopmoreno.com/fruta-confitada-que-es-sabor-postres/#:~:text=%C2%BFComo%20se%20hace%3F,este%20tratamiento%20durar%20varios%20d%C3%ADas>.
- Franco, A. D. (2005). *Alimentos Argentinos*. Productos de maiz analisis de la cadena alimentaria : https://alimentosargentinos.magyp.gob.ar/contenido/revista/ediciones/32/cadenas/farinaceos_maiz.htm#:~:text=La%20industrializaci%C3%B3n%20de%20ma%C3%ADz%20comprende,ellos%20permite%20obtener%20distintos%20productos.&text=La%20primera%20etapa%20del%20proce
- Ganadería, M. d. (20 de 07 de 2021). *Más de once mil hectáreas de maíz aseguradas en la provincia de Loja*. agricultura: <https://www.agricultura.gob.ec/mas-de-once-mil-hectareas-de-maiz-aseguradas-en-la-provincia-de-loja/>
- Ganadería, M. d. (16 de 11 de 2022). *Nueva variedad de maíz chulpi mejorará ingresos de productores*. agricultura: <https://www.agricultura.gob.ec/nueva-variedad-de-maiz-chulpi-mejorara-ingresos-de-productores/#:~:text=Esta%20variedad%20es%20generada%20a,el%20mercado%20nacional%20e%20internacional>.
- Gladys E. Mora, M. O. (1980). *Una Metodología para el Sondeo de Mercados Agrícolas*. Colombia: IICA Biblioteca Venezuela.
- Guerra. (1995). *Glosario para administradores y economistas agropecuarios*. Mexico: UTEHA.
- Gutiérrez, G. y. (2012). “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CONFITERÍA EN BASE A MANÍ PARA LA PROVINCIA DE LOJA, CON MATERIA PRIMA DE LOS PRODUCTORES DE LOS CANTONES PALTAS Y CELICA BENEFICIARIOS DEL GRUPO SOCIAL FEPP”. *UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA* , 7-8.
- Jaime Rivera Camino, M. d. (2007). *Dirección de marketing*. Madrid: ESIC Editorial.
- Janneth A. Viñán Villagrán, M. I. (2018). *PROYECTOS DE INVERSIÓN: UN ENFOQUE PRÁCTICO*. Ecuador : Aval ESPOCH.
- Julio Rosado, F. G. (2020). Fortalecimiento de la inclusión y capacidades financieras en el ámbito rural. *Unidad de Desarrollo Económico (UDE)*, 12.

- KATO, T. C. (2009). *Origen y diversificación del maíz: una revisión analítica*. México, D.F: Universidad Nacional Autónoma de México, Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad. [https://doi.org/ISBN: 978-607-02-0684-9](https://doi.org/ISBN:978-607-02-0684-9)
- Kawaguchi, C. G. (11 de 2022). *ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE SNACKS A BASE DE MAÍZ CHULPI (Zea mays) PARA MICROONDAS [Tesis Ingeniero Industrial, Universidad de Lima]*. Repositorio Institucional, Lima. Tesis Universidad de Lima: https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/17443/T018_7300853_2_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Legiscomex.com. (02 de 06 de 2015). *LEGISCOMEX*. Confites en Ecuador/ Inteligencia de Mercados : <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/estudio-sector-confiteria-ecuador-2015-completo-rci297.pdf>
- LEY DE COMPAÑIAS. (2017). *Art.114 [DERECHOS, OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE LOS SOCIOS]*. LEXIS FINDER. https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf
- Martín, V. E. (1987). *Proyecto de inversión en ingeniería su metodología*. Mexico: Limusa.
- Matín, E. (27 de 05 de 2020). *Los productos de confitería* . Consumoteca: <https://www.consumoteca.com/alimentacion/productos-de-confiteria/>
- Ministerio de Salud y Protección Social. (s.f.). *minsalud*. Guía para el consumo sano de sal: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/SNA/sal-en-alimentacion.pdf>
- Nassir Sapag Chain, R. S. (2008). *PREPARACIÓN Y EVALUACION DE PROYECTOS*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Nelly Lara, G. L. (2004). *Departamento de nutrición y calidad*. Maiz dulce crocantito: <https://repositorio.iniap.gob.ec/bitstream/41000/2595/1/iniapscpl220.pdf>
- Organizacioón de Consumidores y Usuarios (OCU). (02 de 12 de 2021). *OCU*. Azúcar en los alimentos : <https://www.ocu.org/alimentacion/dulces/informe/azucar-en-los-alimentos>
- Padilla, M. C. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Ecoe Ediciones. [https://doi.org/ISBN: 978-958-648-700-9](https://doi.org/ISBN:978-958-648-700-9)
- Partearroyo, S. &. (2013). El azúcar en los distintos ciclos de la vida: desde la infancia a la vejez. *Scielo*(1699-5198), 40.

- Pasaca, M. (2017). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN*. Ecuador: GRAFICPLUS.
- Revista Ciencia y Tecnología de Alimentos . (27 de 10 de 2021). *Saborizantes para la industria alimentaria*. linkedin: <https://es.linkedin.com/pulse/saborizantes-para-la-industria-alimentaria-de-alimentos>
- Roing. (2021). Evidencias y controversias sobre la sal: generalidades (I). *Medicina general y de la familia, 1*. <https://doi.org/2254-5506>
- Salazar, L. N. (2022). *Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de maní confitado de piña en la ciudad de Loja, provincia Loja*. [Tesis de ingeniería en Administración de Empresas, Universidad Nacional de Loja]. Repositorio Institucional, Loja. <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/handle/123456789/24942>
- Servicios, S. d. (2023). *AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA CULTIVO DE MAÍZ*. CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL B.P.: <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2023/fichas-sectoriales-2-trimestre/Ficha-Sectorial-Cultivo-de-maiz.pdf>
- Shamirian, L. (07 de 08 de 2023). *bonviveur*. Sal común: qué es, tipos y prioridades: <https://www.bonviveur.es/gastroteca/sal>
- Terrazas Pastor, R. A. (2009). MODELO CONCEPTUAL PARA LA GESTIÓN DE PROYECTOS. *Redalyc*((24)), pp. 165-188. <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942160009.pdf>
- Tilve, M. V. (2010). *Introducción al marketing estratégico*. USA: Lulu.com.
- Ulloa, A. F. (03 de 2022). *Elaboración de un proyecto de factibilidad para la instalación de una microempresa de granola nutritiva en la ciudad de Ambato*. Universidad Tecnica de Ambato: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/34954/1/CAL%20004.pdf>
- Urango, A. L. (2018). *Componentes del maiz en la nutrición humana*. Revistas UdeA: [file:///C:/Users/D%20E%20L%20L/Downloads/tavogar,+336229-161341-1-CE%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/D%20E%20L%20L/Downloads/tavogar,+336229-161341-1-CE%20(1).pdf)
- Urbina, G. B. (2010). *EVALUACIÓN DE PROYECTOS*. México: McGRAW-HILL.
- Vargas, R. (2008). *Analisis de VALOR AGREGADO en Projetos*. Brasil: BRASPORT. <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942160009.pdf>
- Vega, Y. D. (2017). ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA DEL PRODUCTO SISTEMA AUTOMATIZADO CUBANO PARA EL CONTROL DE EQUIPOS

MÉDICOS. 3C *Tecnología*, 6(4), 46-63.

<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.17993/3ctecno.2017.v6n4e24.46-63>

Yáñez G. Carlos et.al. (2010). Guía de producción de maíz de altura. En I. N. (INIAP). Ecuador : ISBN 978-9942-07-850-6. Instituto Nacional de Investigadores Agropecuarias (INIAP).

Yépez. (2021). El marketing mix como estrategia de posicionamiento en las MIPYMES ecuatorianas. *Polo del conocimiento*, 2051-2053.

Zambrano, J. L. (2022). *Estado actual de la producción de maíz en Ecuador*. En: Memorias de la XXIV Reunión Latinoamericana de Maíz. Ed. Chávez, A., Guillén, W., Escobal, F., INIA, Lima, Perú, pg 23.: <http://repositorio.iniap.gob.ec/handle/41000/5886>

11. ANEXOS

Anexo 1 Objetivos de la Investigación

a. **Objetivo General**

Determinar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de tostado confitado de sal y dulce en la ciudad de Loja.

b. **Objetivos Específicos**

- Realizar un Estudio de Mercado para determinar la demanda y la oferta, de los consumidores en la ciudad de Loja.
- Realizar un Estudio Técnico para demostrar la viabilidad técnica de la localización e ingeniería del proyecto.
- Determinar la Estructura Legal y Administrativa que sustente las necesidades jurídicas precisas para su funcionamiento y su diseño organizacional.
- Establecer el Estudio financiero y la Evaluación Financiera el cual permita conocer el presupuesto de la inversión (ingresos y egresos), y conocer la factibilidad del proyecto.

Anexo 2 Encuesta al Consumidor

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES DE TOSTADO CONFITADO DE SAL Y DULCE

Soy estudiante de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, le solicito de la manera más cordial su colaboración para dar respuesta a las siguientes interrogantes planteadas, con la finalidad de obtener información relevante y veraz, acerca del trabajo de titulación que estoy realizando sobre el “**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TOSTADO CONFITADO DE SAL Y DULCE EN LA CIUDAD DE LOJA**” el cual será totalmente de confidencialidad y con fines académicos.

1. **¿Cuál es el promedio mensual de su ingreso familiar?**

2. **¿Compra maíz tostado?**

Si

No

¿Por qué?.....

Nota: si la respuesta es negativa porque (motivo)

3. **¿Con qué frecuencia compra maíz tostado?**

Frecuencia	Semanal	Quincenal	Mensual	Anual

4. **¿El maíz tostado que compra es de dulce o de sal?**

Dulce

Sal

5. **¿Qué cantidad compra de maíz tostado confitado?**

Funda pequeña

Media libra

Una libra

6. **¿Cuál es el precio que paga por el maíz tostado?**

Precio.....

7. **¿En qué lugar adquiere el tostado confitado?**

- Tiendas
- Puestos informales
- Supermercados
- Otro

Especifique.....

8. ¿Le gustaría comprar maíz tostado confitado de sal y dulce?

Si

No

Nota: Si su respuesta es negativa, se le agradece su colaboración.

9. ¿En qué tipo de presentación le gustaría comprar el maíz tostado confitado de sal y dulce?

Funda de plástico

Tarrina de plástico

Otro Especifique.....

10. ¿En qué lugar le gustaría comprar el producto?

Supermercados

Micro mercados

Tiendas

Otro Especifique.....

Facebook

Instagram

Tik tok

Otro

Especifique.....

Gracias por su colaboración

Anexo 3 entrevista a los oferentes

Entrevista dirigida a los oferentes de tostado confitado de sal y dulce

Soy estudiante de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, le solicito de la manera más cordial su colaboración para dar respuesta a las siguientes interrogantes planteadas, con la finalidad de obtener información relevante y veraz a cerca del trabajo de titulación que estoy realizando sobre “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TOSTADO CONFITADO DE SAL Y DULCE EN LA CIUDAD DE LOJA” se le solicita de la manera más comedida contestar con toda honestidad el siguiente cuestionario:

DATOS GENERALES

Nombre de la empresa.....

Dirección.....

CUESTIONARIO

1. ¿En qué tipo de presentación vende el maíz tostado confitado?
.....
2. ¿Aproximadamente qué cantidad del producto vende mensualmente en su negocio?
.....
3. ¿Cuál es el precio de venta del maíz tostado confitado, de acuerdo al tipo de presentación?
.....
4. ¿Cuáles son las empresas o personas que le proveen el maíz tostado?
.....
5. ¿Qué tipo de promociones emplea en su negocio por la compra del producto?
.....
6. ¿Utiliza algún medio de comunicación para dar a conocer el producto?
Si
No
7. ¿Qué medios de comunicación utiliza para dar a conocer el producto?
Redes sociales
 - Facebook

- WhatsApp
- Instagram
- Tik tok

Medios tradicionales

- Televisión
- Radio
- Periódico

8. ¿Cuál es el porcentaje de incremento en ventas aproximadamente cada mes del maíz tostado confitado?

.....

9. ¿Si se implementara una empresa productora y comercializadora de tostado confitado de sal y dulce, estaría dispuesto a adquirir el producto para comercializarlo?

.....

Anexo 4 Entrevista a los proveedores

Entrevista dirigida a los proveedores de tostado confitado de sal y dulce

Soy estudiante de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, le solicito de la manera más cordial su colaboración para dar respuesta a las siguientes interrogantes planteadas, con la finalidad de obtener información relevante y veraz a cerca del trabajo de titulación que estoy realizando sobre “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TOSTADO CONFITADO DE SAL Y DULCE EN LA CIUDAD DE LOJA” se le solicita de la manera más comedida contestar con toda honestidad el siguiente cuestionario:

1. ¿Qué tipo de maíz produce?

Maíz morado

Maíz amarillo

Maíz para tostado

2. ¿Qué cantidad produce en quintales(qq) mensualmente?

3. ¿Cuál es el precio que vende el quintal de maíz para tostado?

.....

4. ¿A quién comercializa?

.....

5. ¿En qué lugares comercializa?

.....

6. ¿La comercialización del maíz lo realiza a?:

Mayorista

Minorista

Venta directa al consumidor final

7. Si en la ciudad de Loja se implementara una empresa productora y comercializadora de maíz tostado confitado de sal y dulce ¿Estaría usted dispuesto a proveernos de la materia prima?

SI

No

8. ¿Qué cantidad de materia prima dispone para la venta hacia otro cliente?

.....

9. ¿Qué cantidad de maíz para tostado estaría dispuesto a proveernos?

.....

10. ¿El maíz para tostado es producido localmente o es comercializado de otros lugares?

Localmente

Otros lugares

Lic. Andrea Sthefanía Carrión Mgs

0984079037

andrea.s.carrion@unl.edu.ec

Loja-Ecuador

Loja, 31 de julio 2024

La suscrita, Andrea Sthefanía Carrión Fernández, Mgs, **DOCENTE EDUCACIÓN SUPERIOR** (registro de la SENESCYT número: 1008-12-1124463), **ÁREA DE INGLÉS-UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**, a petición de la parte interesada y en forma legal.

CERTIFICA:

Que la traducción del resumen del documento adjunto, solicitado por la señorita: **Jessica Mishel Jiménez Vicente** con cédula de ciudadanía **No. 1150367645**, cuyo tema de investigación se titula: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de tostado confitado de sal y dulce en la ciudad de Loja”** ha sido realizado y aprobado por mi persona, Andrea Sthefanía Carrión Fernández, Mgs. en Pedagogía.

El apartado del Abstract es una traducción textual del Resumen aprobado en español.

Particular que comunico en honor a la verdad para los fines académicos pertinentes, facultando al portador del presente documento, hacer el uso legal pertinente.

ANDREA
STHEFANIA
CARRION
FERNANDEZ

Firmado digitalmente
por ANDREA STHEFANIA
CARRION FERNANDEZ
Fecha: 2024.07.31
18:26:51 -06'00'

Andrea Sthefanía Carrión Fernández. Mgs.

English Professor